



# Relações empresariais internacionais e sustentabilidade

Alfa Oumar Diallo <sup>1</sup>

*Relaciones empresariales internacionales y sustentabilidad*

*International corporate relationships and sustainability*

## RESUMO

Os questionamentos acerca das práticas comerciais em detrimento dos interesses ambientais são de difícil absorção por uma sociedade que visa, em especial, a obtenção de lucro rápido e fácil. A consciência ecológica ainda não se manifestou plenamente, de forma a tornar mais tranquila a adoção de medidas restritivas ao comércio como pressupõem certos casos analisados sob a ótica do princípio da precaução.

**Palavras chaves:** Relações empresariais internacionais. Sustentabilidade. Interesses ambientais.

## RESUMEN

Los cuestionamientos acerca de las prácticas comerciales en detrimento de los intereses ambientales son de difícil absorción por una sociedad que busca, en especial, la obtención de lucro rápido y fácil. La conciencia ecológica todavía no se ha manifestado plenamente. Para llegar a la adopción de medidas restrictivas de una forma más tranquila en el comercio, se presuponen ciertos casos analizados bajo óptica del principio de la precaución.

**Palabras clave:** Relaciones empresariales internacionales. Sustentabilidad. Intereses ambientales.

<sup>1</sup> Doutor em Direito Internacional pela UFRGS, Coordenador do Curso de Relações Internacionais do Centro Universitário La Salle de Canoas/RS e Advogado em Porto Alegre/RS.

Correspondencia: Alfa Oumar Diallo, email: [alfadiallo@via-rs.net](mailto:alfadiallo@via-rs.net)

Fecha de recibo: 06/04/2008 ; fecha de aprobación: 08/08/2008

## ABSTRACT

The queries about commercial practices that affect negatively the environmental interests are hard to assume by a society that looks for, specially, fast and easy profits. The ecological consciousness has not manifested itself completely. To achieve the adoption of restrictive measurements in an easier way in the commerce, certain cases are pre-supposed under an analysis focus that departs from the principle of precaution.

**Key words:** International corporative relationships. Sustainability. Environmental interest.

*Jamshed J. Irani, um dos diretores da Tata Sons, empresa que faz parte do enorme conglomerado industrial Tata, tem enfatizado o compromisso da companhia para com a “sustentabilidade corporativa”, dizendo que preferia esse termo ao invés de “responsabilidade social corporativa”. Este último era um termo inadequado já que soava como caridade, disse ele. “Acreditamos em sustentabilidade corporativa. Não olhamos para a comunidade e para a sociedade apenas como um de nossos acionistas. Ela é o principal propósito de nossa empresa”.*

## INTRODUÇÃO

Os negócios internacionais estão ganhando cada vez mais espaço no mundo econômico, devido à tendência da globalização, tanto nas atividades do setor público quanto naquelas do setor privado. O mercado de trabalho necessita de profissionais plenamente capacitados a buscar, elaborar e realizar negócios na área internacional. Os especialistas nesta área devem ter a capacidade de transitar com desenvoltura e qualidade técnica na aplicação de conceitos micro e macroeconômicos da economia internacional, de direito comercial e de direito internacional econômico.

O mundo dos negócios torna-se paulatinamente mais complexo e mais diverso, propiciando mudanças significativas nas relações empresariais. Para fazer frente às novas exigências do ambiente empresarial, o gestor moderno deve elevar o nível de complexidade de suas competências. As áreas do conhecimento buscam desenvolver teoria como sendo uma generalização dos resultados obtidos de um acúmulo de experiências vividas. Como ciência contingencial, o Direito não busca a verdade universal, busca resultados válidos e aplicáveis em determinados contextos.

O Direito do Comércio Internacional ou *Droit International des Affaires* tem como objeto de estudo toda a atividade mercantil internacional, abrangendo todas as

áreas do direito comercial e do direito industrial, caracterizando-se como um verdadeiro direito econômico, mais amplo, que inclui o direito monetário-cambial, o direito financeiro, o direito fiscal, em síntese, o direito internacional econômico I.

No momento atual, o gestor internacional depara-se com demandas de atividades distintas entre as operações locais e as operações internacionais. Os conceitos de negócios voltados para a operação local muitas vezes são extrapolados para a operação internacional. No entanto, entende-se que a área internacional carece de maior desenvolvimento de seu corpo teórico.

Assim sendo, a principal proposição desta conversa é promover uma transferência de conhecimentos advindos da teoria e da prática que possibilitem ao operador do Direito diferenciar-se nas suas operações locais e internacionais.

## RELAÇÕES EMPRESARIAIS INTERNACIONAIS

Durante a década de 80 do século XX, fenômenos como a globalização da economia, a intensificação das relações entre as empresas e os processos competitivos utilizados por estas para alcançar sucesso nos negócios, contribuíram para que a gestão se assemelhasse de forma crescente ao comando dos exércitos. Estas semelhanças inspiraram alguns decisores empresariais de alto nível, a importarem para os seus ambientes operativos os conceitos e os processos de estratégia militar.

A Internacionalização das empresas constitui uma área em acelerada expansão. Com um campo de atuação amplo, por abranger as relações e negócios de perspectivas globais, proporciona a este profissional antecipar-se aos fatos e ultrapassar as aparências que encobrem os acontecimentos globais.

O mercado global usa o território dos vários países e das diversas áreas geográficas como um único espaço econômico. As empresas ligadas ao comércio internacional viram-se obrigadas a procurar especialistas em análise de comportamento mundial. O monitoramento constante de um sistema internacional em rápida mutação passou a ser uma necessidade, que também foi sentida por empresas ligadas ao mercado interno.

O profissional globalizado estuda os conflitos mundiais como estratégia de posicionamento de interesses globais. A Globalização permitiu a abertura dos mercados e a livre circulação de capitais em escala mundial, mas não somente em âmbito financeiro. Questões como tráfico de droga, terrorismo e crime organizado constituem como uma desestabilidade mundial demandando a intervenção de organismos internacionais

O direito do comércio internacional tem por objeto todas as relações de comércio que possuam um elo com mais de um Estado. Sua finalidade é estudar as relações jurídicas comerciais que ultrapassam as fronteiras nacionais desses Estados<sup>2</sup>.

O direito do comércio internacional visa, assim, regular o aspecto jurídico das relações comerciais internacionais, sendo considerado como um tipo especial de direito internacional. Em vista disto, o direito do comércio internacional possui elementos caracterizadores: (I) do direito internacional público, uma vez que é, na grande maioria das vezes, instituído através de acordos e tratados internacionais, que são celebrados pelos Estados; (II) do direito internacional privado, uma vez que é este que vai regular a relação jurídica entre as partes, no que diz respeito à indicação da lei aplicável ao caso, da jurisdição competente e da capacidade das partes, dentre outras; e dos usos e princípios de direito universalmente reconhecidos e utilizados no comércio internacional, como é o caso da *lex mercatoria*.

Dessa forma, o direito do comércio internacional é constituído de (I) acordos internacionais – e.g. OMC –, normas de direito uniforme, como, por exemplo, a Convenção para a Compra e Venda Internacional de Mercadorias da ONU (Viena, 1980) e as denominadas leis modelos; (II) leis nacionais que regem, por exemplo, as contratações e a regulamentação interna sobre comércio exterior e normas de direito internacional privado material; e (III) os usos e princípios do comércio internacional, como é o caso dos INCOTERMS e da *Lex Mercatória*; de sorte que tais elementos estão intimamente entrelaçados<sup>3</sup>.

A principal função do direito do comércio internacional é fornecer, ao lado dos demais ramos do direito, o aparato jurídico necessário à realização das negociações e contratações internacionais que os agentes econômicos entenderem realizar, incentivando-as e reduzindo seus custos, promovendo, assim, o desenvolvimento econômico e social da sociedade [nacional e internacional].

É certo que o desenvolvimento e aprimoramento do que, hoje, constitui o direito do comércio internacional não ocorreu, em razão tão somente da evolução das práticas comerciais internacionais e necessidades da sociedade atual, ou, simplesmente, em virtude da similaridade existente em importantes áreas do direito como, por exemplo, no direito contratual, mas também em razão dos diversos esforços empreendidos pela comunidade jurídica, no sentido de (I) uniformizar e (II) harmonizar o direito do comércio internacional.

Após o êxito da fase inicial, o GATT defrontou-se, na década de 1980, com o crescimento do protecionismo. As crises do petróleo de 1973 e 1979 acirraram as disputas pela conquista de novos mercados. O multilateralismo experimentou sérios reveses: as vantagens tributárias concedidas às importações de determinado Estado não se estendiam automaticamente às demais partes contratantes. Os governos escolhiam na Rodada Tóquio, quais tratados desejavam firmar. Formaram-se, no âmbito do GATT, diferentes sistemas de direitos e obrigações. Os conflitos com os EUA, a CEE e o Japão avolumaram-se ameaçando a sobrevivência do sistema multilateral de comércio. A Rodada Uruguai foi convocada para fortalecer o multilateralismo e restringir as ações unilaterais que fragmentavam o GATT.

A criação da OMC, em 1995, resultou de uma negociação marcada por um cenário global em transição: fim da Guerra Fria, reorganização econômica dos países em acordos regionais de comércio, papel crescente das empresas transnacionais no

comércio internacional, e o fim das fronteiras entre as políticas internas e de comércio internacional derivado da globalização.

Segundo a UNCTAD, cerca de 63% do comércio mundial já é feito entre empresas transnacionais, sendo 33% entre afiliadas e mais 30% entre diferentes empresas. Cresce, assim, um tipo específico de comércio internacional, o comércio intra-indústria, ou seja, com exportações e importações dentro dos mesmos setores industriais. A principal consequência para o comércio internacional é que as regras da OMC devem também levar em conta as transnacionais, mas que estão muitas vezes fora do controle dos governos, que são os negociadores das regras e membros efetivos da OMC<sup>4</sup>.

Outro processo marcante das últimas décadas tem sido a interdependência econômica e a globalização das economias, abrangendo os mercados de bens e serviços, e gerando rápida aceleração dos fluxos de comércio e investimento. A melhoria das infra-estruturas e das comunicações têm resultado em redução drástica das distâncias geográficas. Esses fenômenos, aliados à multiplicação de acordos preferenciais de comércio, alteraram o perfil do comércio internacional.

O novo paradigma de produção e comércio exige novo comportamento dos governos em matéria de política industrial e de comércio internacional, com a definição de estratégias para desenvolver vantagens competitivas para a indústria nacional. Há cada vez mais efeitos cruzados entre decisões tomadas no âmbito nacional sobre as atividades internacionais, e de decisões tomadas no âmbito internacional sobre as atividades nacionais.

Tal cenário exige que o comércio de bens e serviços, bem como o investimento, passem a ser coordenados em níveis multilaterais, e que as regras de conduta dos parceiros passem a ser definidas e arbitradas também multilateralmente. Daí a importância da OMC, enquanto coordenadora e supervisora das regras do comércio internacional.

## **GATS (GENERAL AGREEMENTS OF TRADE AND SERVICE): ESTRUTURA FLEXÍVEL E REGULAÇÃO DOMÉSTICAS**

O GATS caracteriza-se por possuir estrutura complexa e ambígua que contém diversos níveis de obrigações. O GATS estabelece um amplo compromisso dos Membros da OMC relativo a sucessivas e futuras negociações que conduzam a uma gradual liberalização do setor. Dentre suas regras, destacam-se o tratamento da nação mais favorecida e o princípio da transparência que se aplicam a todos os setores e subsetores de serviços.

O GATS prevê, ainda, obrigações de acesso a mercados e tratamento nacional que deverão ser observadas apenas pelos Membros que assumirem compromissos específicos de liberalização de certos setores e subsetores de serviços, o que dá bem a dimensão de sua flexibilidade intrínseca.

Os Membros não são obrigados a assumir compromissos mínimos (*benchmarks*). Eles têm a possibilidade de assumir ou não compromissos, sempre levando em conta seus interesses políticos e econômicos específicos. Na hipótese de um Membro concluir ser de seu interesse assumir determinados compromissos, ele o fará estabelecendo um cronograma, o tipo de serviço e o nível de abertura em cada setor (“listas positivas”). Esses compromissos específicos têm sido tradicionalmente assumidos por meio de negociações bilaterais em que um Membro oferece certas concessões em troca de outras (solicitação-oferta).

Outro aspecto relevante do GATS está relacionado à manutenção da capacidade dos Membros de regular o fornecimento de serviços em seus territórios de acordo com legítimos objetivos de políticas nacionais (Artigo VI – Legislação Nacional ou Regulação Doméstica). Nos termos do Artigo VI.4 do GATS, os Membros deverão realizar negociações com o objetivo de estabelecer disciplinas que assegurem que “medidas relativas a requisitos e procedimentos em matéria de qualificação, de normas técnicas e requisitos em matéria de licenças não constituam obstáculos desnecessários ao comércio de serviços.” Essas disciplinas deverão garantir que tais requisitos (I) sejam baseados em critérios objetivos e transparentes, tais como a habilidade para prestar o serviço; (II) não sejam mais gravosas que o necessário para assegurar a qualidade do serviço; e (III) no caso dos procedimentos em matéria de licença, não constituam em si mesmos uma restrição para a prestação do serviço. Nos setores nos quais um Membro tenha assumido compromissos específicos, até a entrada em vigor dessas disciplinas, tal Membro não poderá aplicar requisitos em matéria de licenças e qualificações nem normas técnicas que anulem ou prejudiquem esses compromissos específicos (Artigo VI. 5).

A atual rodada de negociações do GATS têm sido marcada por grandes tensões entre alguns países desenvolvidos, tais como Japão, Estados Unidos e os das Comunidades Européias, e alguns países em desenvolvimento, com destaque para Brasil e África do Sul. Enquanto os primeiros têm postulado uma maior e mais rápida liberalização do setor, os últimos têm adotado posição mais defensiva, além de condicionarem qualquer abertura ao avanço nas negociações relativas à agricultura.

Algumas propostas, tais como a adoção de parâmetros quantitativos e qualitativos (*benchmarks*) para as negociações, foram formuladas por alguns dos países desenvolvidos. A aceitação dessas propostas resultaria em uma grande alteração da arquitetura original do GATS (i.e., na perda de sua estrutura flexível), razão pela qual foram rechaçadas por Brasil, Argentina e África do Sul, dentre outros países do G-20 (grupo de países liderados pelo Brasil que reivindica a eliminação dos subsídios à agricultura, principalmente pelas Comunidades Européias e pelos Estados Unidos), e deixadas, pelo menos por enquanto, de fora das negociações. Tanto que, na Conferência Ministerial de Hong Kong, realizada em dezembro de 2005, foi emitida Declaração em que é reafirmado o respeito pela situação econômica dos países de menor desenvolvimento relativo e pela “flexibilidade apropriada” a

que têm direito os países em desenvolvimento, consoante os termos do Artigo XIX.2 do GATS. Segundo o Artigo XIX.2 do GATS, haverá “flexibilidade apropriada para que os diferentes países em desenvolvimento abram menos setores, liberalizem menos tipos de transações, aumentem progressivamente o acesso a seus mercados em função de sua situação em matéria de desenvolvimento...”.

Essa Declaração Ministerial, no entanto, reforçou a idéia de que o método de solicitação-oferta em negociações bilaterais deveria ser complementado por negociações plurilaterais, como previsto no GATS e nas “Diretrizes e Procedimentos para Negociações em Comércio de Serviços”, documento adotado na Sessão Especial do Conselho do Comércio de Serviços em 28 de março de 2001 (“Diretrizes 2001”). Nas negociações plurilaterais, qualquer Membro ou grupos de Membros pode apresentar solicitações ou solicitações coletivas a outros Membros em qualquer setor específico ou modo de prestação de serviços, identificando seus objetivos com relação às negociações. Muito embora a reação inicial de muitos países em desenvolvimento tenha sido no sentido de que as negociações plurilaterais poderiam aumentar ainda mais o poder de pressão dos países desenvolvidos, as primeiras séries de reuniões plurilaterais em serviços tiveram início já em março de 2006.

Essas reuniões plurilaterais incluíram, dentre outros, os seguintes serviços: informática; telecomunicações; postais; transporte marítimo; transporte aéreo; distribuição; logística; audiovisuais; educacionais; ambientais; construção; arquitetura e engenharia; energia; financeiros; e legais. Seguiram o seguinte roteiro: (I) apresentação do pedido plurilateral; (II) perguntas e respostas de ordem técnica; (III) intercâmbio de informações sobre os regimes domésticos de cada Membro; (IV) reações dos participantes ao pedido; e (V) desdobramentos.

Propostas relativas à Regulação Doméstica também foram apresentadas por vários países desenvolvidos. De modo geral, notou-se que tais propostas se desviaram do objetivo original de estabelecer disciplinas voltadas exclusivamente para serviços profissionais para criar disciplinas que cubram todos os setores de serviços. Pode-se afirmar que seu propósito foi o de claramente delimitar o espaço ou a capacidade de regulação dos países (*policy space*) para regular o setor de serviços a partir do momento em que assumirem compromissos no âmbito do GATS. Trata-se, portanto, de formulações que vão muito além dos objetivos do Artigo VI do GATS à medida que invadem o domínio interno dos Membros, reduzindo seu espaço para adotar políticas públicas ou de desenvolvimento, ou seja, o de regular o setor de serviços em consonância com programas legítimos de políticas nacionais de desenvolvimento (i.e., de Regulação Doméstica).

É bem verdade que, no tocante à Regulação Doméstica, a Declaração Ministerial de Hong Kong também reforçou os objetivos e princípios das Diretrizes 2001, sob as quais as negociações sobre serviços devem resultar na promoção do crescimento de todos os parceiros comerciais e no desenvolvimento dos países emergentes e nos de menor desenvolvimento econômico relativo, respeitando-se o direito de regular ou legislar dos Membros. Porém, a tendência é de que a



pressão para restringir esse direito dos países de regular ou legislar, ou, posto de outra forma, de fazer políticas públicas (*policy space*), aumente. Por essa razão, parece ser inadiável para os países em desenvolvimento a tarefa de inserir as negociações no contexto de uma reforma de seu quadro regulatório doméstico com o fim de conceber-se uma estratégia de desenvolvimento para cada setor de serviços. Trata-se, na expressão de Celso Lafer, de assegurar espaço que vem se reduzindo para a condução de políticas públicas.

A adoção das disciplinas é, enfim, desejável, mas a questão central é a de saber como alcançar um equilíbrio entre a necessidade de se eliminarem políticas meramente protecionistas e a necessidade de manutenção e preservação do direito dos Membros de regular a prestação de serviços em seus territórios tendo em vista suas legítimas políticas públicas de desenvolvimento. É por isso que a regulamentação do Artigo VI do GATS tem de ser acompanhada, no âmbito interno dos Membros, sobretudo dos países em desenvolvimento, de uma reforma e adaptação de seu quadro regulatório que vise a assegurar espaço para condução de políticas públicas.

Há ainda certas questões relacionadas a regras horizontais que se colocam como fundamentais para o avanço do processo de liberalização do setor, a saber: subsídios e medidas emergenciais de salvaguardas.

As Diretrizes 2001 outorgaram aos Membros mandato para negociação de possíveis disciplinas sobre subsídios relacionados ao comércio de serviços. Nos termos do Artigo XV do GATS, nessas negociações deverá “ser reconhecida a função dos subsídios nos programas de desenvolvimento dos países em desenvolvimento e tomadas em conta a necessidade de flexibilidade que os Membros, em particular os Membros em desenvolvimento, tenham nesta área.” Apesar disso, pouco progresso houve até o momento nas discussões do Grupo de Trabalho sobre Regras do GATS (WPGR, na sigla em inglês) no tocante aos subsídios enquanto instrumento de política pública. Segundo a Declaração Ministerial de Hong Kong, os Membros deverão intensificar seus esforços relacionados à regulamentação dos subsídios e engajar-se em discussões mais objetivas acerca de propostas dos Membros, inclusive quanto à elaboração de um possível conceito de subsídios (*working definition*) no âmbito do comércio de serviços.

A ausência de uma definição multilateral de disciplinas relacionadas a subsídios no comércio de serviços é prejudicial aos países em desenvolvimento, já que, muitas vezes, eles não dispõem de condições de avaliar a competitividade ou perspectivas de mercado para os provedores domésticos de serviços em face de provedores estrangeiros potencialmente subsidiados. Tais disciplinas ajudariam os países em desenvolvimento a sustentar sua vantagem comparativa em alguns setores de serviços, além de permitir a concessão de subsídios em setores específicos, principalmente aqueles que mais freqüentemente estão associados a objetivos de políticas públicas e de inclusão social, como os serviços ambientais, de saúde e transportes.



A Declaração Ministerial de Hong Kong também incentiva os Membros a aprofundar negociações técnicas e procedimentais relativamente à operação e à aplicação de medidas emergenciais de salvaguardas no comércio de serviços. Tais medidas, além de propiciarem certa simetria com o comércio de bens, que contém cláusulas de salvaguarda, confeririam maior segurança aos Membros ao assumirem compromissos de liberalização, à medida que estes poderiam suspender temporariamente tais compromissos, caso viessem a causar efeitos adversos não previstos.

Nos últimos cinco anos, o comércio internacional de serviços cresceu a uma taxa média anual de 9,0%, totalizando, em 2005, US\$ 2,4 trilhões, o que equivale a 23,2% do comércio mundial de bens de US\$ 10,39 trilhões. O comércio de serviços representa aproximadamente 80% do PIB dos países desenvolvidos e 60% do PIB brasileiro. No Brasil, o setor emprega mais de 50% da mão-de-obra e atraiu quase a metade de todos os investimentos estrangeiros<sup>6</sup>.

Esses dados são eloqüentes da importância do setor de serviços para o desenvolvimento sustentável, que requer, consoante o observado, no plano interno dos Membros em desenvolvimento, a criação de um quadro regulatório transparente e equilibrado, com espaços reservados para a adoção de políticas públicas, e, no âmbito das negociações na OMC, a manutenção da estrutura flexível do GATS e a introdução de disciplinas sobre regulação doméstica, subsídios e medidas emergenciais de salvaguardas.

## **TRIMS (TRATAMENTO NACIONAL E RESTRIÇÕES QUANTITATIVAS): RESTRIÇÕES A POLÍTICAS INDUSTRIAIS E REDUÇÃO DE POLICY SPACE**

A regulamentação dos investimentos internacionais constitui tema controverso que tradicionalmente tem dividido países desenvolvidos e em desenvolvimento. Basta lembrar das disposições da Carta de Havana que, em larga medida, contribuíram para o fracasso da criação da Organização Internacional do Comércio na década de 40. A tentativa de alguns países desenvolvidos de negociar um Acordo Multilateral de Investimentos (“MAI”) no âmbito da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (“OCDE”) constitui outro exemplo importante. Dentre os temas que, a partir de 1995, têm sido negociados na OCDE com vistas à celebração de um MAI, destacam-se: (I) definição de investimento e alcance geográfico de aplicação do MAI; (II) tratamento da nação mais favorecida, tratamento nacional e transparência, exceções gerais, derrogações temporárias e reservas; (III) requisitos de desempenho e incentivos aos investimentos, tecnologia, pesquisa e questões de desenvolvimento; e (IV) resolução de controvérsias.

Mais recentemente, na Rodada Doha da OMC, que teve início em 2001, o assunto, introduzido na pauta da Conferência Ministerial de Cingapura, em 1996, foi objeto

de intensas negociações sem que se tenha chegado ainda a um consenso. O tema nem sequer foi incluído na pauta de negociações da Conferência Ministerial de Cancun realizada dois anos mais tarde em 2003.

Essa dificuldade em se firmar acordos sobre regras de investimentos tem levado, ao longo dos anos, à conclusão de acordos bilaterais. Desde 1959, quando a Alemanha celebrou seu primeiro Tratado Internacional sobre Investimentos (“BITs”) com o Paquistão e a República Dominicana, o número de tais acordos cresceu significativamente atingindo um total de 385 no final de 1989 e de 2.100 em 2002. Os BITs, como explica Cláudia Perrone-Moisés, “são instrumentos através dos quais dois países, geralmente um país desenvolvido e um país em desenvolvimento, procuram regular relações em matéria de investimentos, com a finalidade de aumentar seu fluxo.” Em linhas gerais, salienta a autora, o BIT “estipula regras de proteção ao investimento estrangeiro que serão aplicadas após a admissão do investimento e que não constam da legislação interna do país hospedeiro”<sup>7</sup>.

No plano regional, os Estados Unidos firmaram recentemente com o Uruguai (Estado-Membro do Mercosul) um BIT, o qual, como os demais, visa a promover e a estimular os IED, com a estipulação de mecanismos de proteção contra medidas de expropriação e nacionalização.

Se, de um lado, os BITs podem propiciar potencialmente um aumento dos IED em vários países, ao estabelecerem regras mais transparentes e um ambiente mais seguro para as empresas transnacionais, de outro, eles reduzem a capacidade dos países em desenvolvimento de adotar políticas industriais que criem certas contrapartidas aos investidores estrangeiros, tais como o estabelecimento de metas de exportação ou a exigência de que seus produtos tenham algum conteúdo produzido por empresas nacionais. Como assinala Vera Thorstensen, “as políticas dos governos normalmente incluem incentivos e fornecimento de bens ou serviços em termos preferenciais. Em troca, exigem o cumprimento de certo número de regras como a de conteúdo local, isto é a compra de partes e componentes de fabricação doméstica, ou a de desempenho exportador, isto é, o compromisso de exportar parte dos bens produzidos. Podem também exigir transferência de tecnologia, capital mínimo nacional ou joint ventures”. Assim, para os países em desenvolvimento, o desafio mais importante é, como diz o relatório da UNCTAD de 2003<sup>8</sup>, “encontrar um equilíbrio entre a contribuição potencial desses acordos para o aumento dos fluxos de investimento e a preservação da capacidade de perseguir políticas orientadas para o desenvolvimento que lhes permitam tirar mais benefícios deles”.

Preocupação semelhante à contida no relatório da UNCTAD foi manifestada pelo Ministro de Comércio e Indústria da Índia, Arun Jaitley, no tocante a um possível acordo multilateral de investimentos na OMC, ao enfatizar que os países em desenvolvimento “should not be coerced or compelled to take decisions on a multilateral investment agreement in the WTO unless they are fully convinced it is in their interests”. Segundo ele, há um grande receio por parte dos países em

desenvolvimento de que regras multilaterais de investimentos possam vir a restringir suas opções de políticas de desenvolvimento (policy space) agora e no futuro. “They should not foreclose for development countries such development options that the developed countries themselves had utilized at earlier stages of their development”.

O TRIMs acabou não tendo a abrangência pretendida pelos países desenvolvidos, mas vedou a aplicação por parte dos Membros da OMC de medidas de investimentos inconsistentes com os dispositivos do Artigo III (tratamento nacional) e do Artigo XI (restrições quantitativas) do GATT. Estendeu, portanto, aos IED o princípio do tratamento nacional (Artigo III) e estabeleceu a obrigação de eliminação de restrições quantitativas (Artigo XI). O TRIMs não define medidas de investimentos relacionadas ao comércio. Fornece apenas no Anexo I uma lista ilustrativa de medidas que, nos termos do parágrafo 2º, do Artigo 2º, são incompatíveis com a obrigação de conferir tratamento nacional consignada no parágrafo 4º, do Artigo III, e com a obrigação de eliminação geral das restrições quantitativas previstas no parágrafo 1º, do Artigo XI, do GATT, a saber: (I) exigência de aquisição pelo investidor de produtos locais na produção (conteúdo local); (II) limitação das importações a um percentual das exportações; (III) restrições ao acesso de divisas estrangeiras e a importações; e (IV) imposição de metas ou compromissos de exportação (desempenho exportador) (*performance requirement*).

Carreau e Juillard<sup>9</sup> extraem duas conseqüências dessa lista ilustrativa. De um lado, dizem eles, “*le choix des illustrations que donne la liste indicative semble indiquer que l'accord ne condamne que les seules M.I.C. [medidas de investimento relacionadas ao comércio] qu'il énumère, parce que ce sont les seules qui s'avèraient incompatibles avec les Articles III:4 et XI:1. Mais d'autre part, ces illustrations ne sont jamais que des illustrations, et elles ne préjugent donc pas de ce que serait la position des instances de l'O.M.C., vis-à-vis d'autres M.I.C. qui pourraient, elles aussi, s'avérer incompatibles avec l'Article III: ou avec l'Article XI:1*”.

Fato é que alguns países em desenvolvimento, dentre os quais o Brasil, têm-se oposto ao TRIMs, já que as políticas incluídas nessa lista ilustrativa têm sido consideradas importantes instrumentos de fomento ao desenvolvimento. As disposições do TRIMs limitam substancialmente a capacidade dos Estados de exigir conteúdo local e estipular requisitos de desempenho ou de comércio exterior aos investidores estrangeiros (i.e., fazer política industrial), políticas amplamente utilizadas por países desenvolvidos há algumas décadas.

O Brasil vem há muito defendendo a necessidade de flexibilização dessas regras do TRIMs, de forma a poder adotar medidas de investimento relacionadas ao comércio e impulsionar seu desenvolvimento. Em 2002, o país apresentou na OMC, juntamente com a Índia, proposta de flexibilização dessas regras, a qual contou ainda com o apoio da Argentina, Colômbia e Paquistão, dentre outros. Brasil e Índia basearam-se em estudos da própria OMC e da UNCTAD mostrando que as “Trims” foram fundamentais para os países ricos nas fases iniciais de desenvolvimento. Ao defender a flexibilização do TRIMs, o então embaixador do Brasil junto à

OMC, Felipe Seixas Corrêa, “argumentou que o grande problema na implementação de Trims é que suas regras são impostas a todos da mesma maneira, sem distinguir o estágio de desenvolvimento de cada país. Assim, as enormes disparidades tecnológicas, sociais, regionais e ambientais entre os países “tornam difícil, senão impossível, para o Acordo de Trims gerar benefícios equilibrados para todos”.

Essa proposta apresentada por Brasil e Índia tem dentre seus objetivos alterar o TRIMS para: (I) promover a indústria doméstica com alto valor agregado; (II) estimular transferência de tecnologia; (III) aumentar a capacidade de exportação; e (IV) promover pequenas e médias empresas e gerar empregos.

Muito embora tenha sido conferida aos países em desenvolvimento a possibilidade de deixar de aplicar temporariamente os dispositivos do TRIMS nos casos relacionados a problemas na balança de pagamentos ou em face da necessidade de proteção a indústrias emergentes, ainda assim não há como negar que o espaço para utilização desse importante instrumento de promoção de desenvolvimento industrial, que são as medidas de investimento relacionadas ao comércio, foi drasticamente reduzido. Além disso, é preciso lembrar que não há no TRIMS nenhum dispositivo regulamentando a conduta de empresas transnacionais, cujas atividades podem muitas vezes ferir interesses econômicos locais. Por exemplo: quando a matriz proíbe a subsidiária de exportar porque decide privilegiar fontes de produção em outros países dentro de uma estratégia global de produção, mesmo quando a subsidiária dispõe de todas as vantagens comparativas para exportar.

Para se ter uma idéia concreta de como essas regras do TRIMS podem afetar políticas industriais, basta examinar um caso em que a política industrial (para o setor automobilístico) de um Membro da OMC, a Indonésia, foi interpretada pelo Painel (Grupo Especial do Sistema de Solução de Controvérsias) da OMC.

O caso está relacionado com o tratamento fiscal instituído pelo governo daquele país sobre a importação de unidades fabris completas (ou seja, todos os equipamentos, peças e componentes) de montagem de veículos automotores (completely built-up units (CBUs)). Tais unidades estavam sujeitas a imposto de importação, ocorrendo também a incidência de imposto sobre a venda do produto final. A política do governo indonésio consistia em conceder redução e isenção desses impostos para empresas do setor automotivo desde que elas atingissem um determinado patamar de conteúdo local. Dentre os objetivos do governo com tal programa destacavam-se: (I) aprimorar a competitividade das indústrias locais e fortalecer como um todo o setor industrial; (II) estimular o surgimento de fornecedores locais de peças e componentes; (III) incentivar o desenvolvimento da indústria automotiva e da indústria de componentes e peças; e (IV) estimular a transferência de tecnologia e contribuir com a criação de empregos em larga escala.

As Comunidades Européias, o Japão e os Estados Unidos se opuseram a tal política e solicitaram à OMC o estabelecimento de um Painel. Alegaram, dentre out-

ros aspectos, que a política do governo indonésio configurava discriminação em favor de bens domésticos ou produzidos localmente sobre produtos importados, como também um favorecimento fiscal a indústrias automotivas nacionais. O entendimento do Painel foi de que essas medidas de conteúdo local, vinculadas a benefícios fiscais, eram inconsistentes com o artigo 2 do TRIMs (tratamento nacional e restrições quantitativas) e III.4 do GATT 1994 (tratamento nacional). Como resultado, o governo da Indonésia teve de modificar sua política de forma a adequá-la às disposições do TRIMs e do GATT 94.

É certo que instrumentos de política industrial não devem ser adotados visando a neutralizar ou tornar pouco atrativas as vantagens que os investidores esperam. Contudo, como pondera Rabih Nasser – valendo-se de dados empíricos que mostram que a liberalização não diminuiu a desigualdade nos níveis de desenvolvimento –, “torna-se indefensável a posição de que a renúncia pelos países em desenvolvimento a instrumentos como Trims é mais benéfica a seus interesses do que a manutenção da sua liberdade de aplicar seletivamente tais medidas, de acordo com seu interesse e de forma a não anular os benefícios econômicos buscados pelos investidores”.

## **PERFIL INSTITUCIONAL DO MULTILATERALISMO ECONÔMICO BRASILEIRO, 1944-2004**

Desde Bretton Woods, instante fundador da ordem internacional atual até a criação da OMC (1995) e nas negociações em curso nos planos regional (Mercosul e países sul-americanos), hemisférico (tentativa de criação de uma área de livre comércio das Américas), multilaterais (rodada de Doha da OMC) e inter-regionais (Mercosul e União Européia), ademais de outros arranjos pluri ou minilaterais (Brasil ou Mercosul com outros blocos e países emergentes, como SADC, Índia, China, G-20 etc.), a diplomacia econômica brasileira esteve presente nas mais importantes conferências e reuniões das quais resultaram organizações e instituições multilaterais de caráter econômico. Os instrumentos selecionados, muitos deles de caráter essencialmente político, mas contendo dispositivos suscetíveis de causar impacto nas relações econômicas internacionais ou podendo afetar em maior ou menor grau a vida econômica nacional, testemunham a densificação normativa e a extensão temática coberta pela diplomacia econômica do Brasil, bem como a crescente complexidade de suas relações econômicas internacionais.

Os instrumentos referidos permitem uma aproximação institucional à diversidade e mesmo complexidade dos temas que integram a agenda econômica internacional do País, mas esta última não se limita exclusivamente aos atos formais de caráter econômico assinados e ratificados pelo Brasil. A rigor, qualquer outro tipo de acordo multilateral regulando atividades humanas, mesmo quando não trata de matéria diretamente econômica – os de natureza cultural, por exemplo –, apresenta necessariamente impacto social e, portanto, custos econômicos, estes derivados, por exemplo, de sua implementação ou simples monitoramento.

Mencionem-se, a propósito, as grandes conferências das Nações Unidas sobre temas tipicamente ambientais ou sociais – como as relativas à Mulher, à População, aos Direitos Humanos, ao Desenvolvimento Social, aos Assentamentos Humanos ou a Cúpula da Alimentação e várias outras –, que produzem programas de trabalho relativamente ambiciosos quanto aos objetivos propostos, sem que para isso proponham necessariamente instrumentos vinculatórios do ponto de vista internacional.

Muitas declarações sobre meio ambiente, por exemplo, constituem demonstrações conspíquas do avanço da normatividade e institucionalidade nos mais diversos campos da vida humana, sem assumir o formato estrito e tradicionalmente conhecido dos tratados ou convenções multilaterais. Esses instrumentos constituem, em todo caso, a moldura indispensável a partir da qual deve ser pensada a inserção econômica internacional do Brasil. O processo de desenvolvimento deve ser, cada vez mais, pensado em escala global e nenhum país pode continuar a conceber suas políticas setoriais numa perspectiva puramente nacional. Parece evidente que as discussões e negociações sobre temas econômicos e sociais nos foros internacionais exercem influência sobre as políticas governamentais nacionais. Arranjos e compromissos estabelecidos nessas conferências internacionais podem influenciar projetos de ação no plano nacional, o que de certo modo confirma a marcha tendencial do mundo contemporâneo para a interdependência global<sup>10</sup>.

As organizações internacionais, sobretudo as de caráter econômico, desempenham um papel crescente nas relações econômicas internacionais e, em consequência, na vida econômica do Brasil. Elas contribuem, cada uma à sua maneira, para o avanço das normas jurídicas internacionais, favorecendo o encaminhamento pacífico dos principais problemas das relações entre os Estados. O mundo do futuro pertence tanto aos Estados nacionais – cujo pretendido “fim”, anunciado por alguns profetas, não parece próximo de realizar-se – quanto às organizações internacionais: como evoluirão as relações entre esses dois tipos de entidades é uma questão ainda em aberto, inclusive para o Brasil, que participa de um processo de integração que poderá, em última instância, influenciar de maneira decisiva sua maneira de se relacionar com a comunidade internacional.

## A SUSTENTABILIDADE

Um dos objetivos colimados por países que se reúnem em blocos econômicos é o de livre circulação de mercadorias. Para tanto, os países membros comprometem-se a não impor restrições de cunho meramente protecionista de forma a impedir a integração econômico-comercial. Nesse ponto se insere uma questão delicada da aplicação do princípio da precaução como instrumento de proteção ambiental. Isso porque de um lado está o interesse e compromisso de integração econômica e de estabelecer um livre comércio, e de outro está a adoção de medidas restritivas baseadas em incertezas quanto aos riscos de determinados produtos postos à disposição para o consumo.

O impasse oriundo dessa posição antagônica pode ser visualizado pelas severas críticas feitas pela Organização Mundial do Comércio (OMC) ao princípio da precaução, a qual o vê como um entrave ao comércio mundial. Isto porque a aplicação do princípio estaria alicerçada em meros indícios de danos, o que tornaria a atitude de impedir ou não a circulação de determinados produtos extremamente subjetiva podendo ensejar a prática de medidas protecionistas. Além disso, para a OMC, o fato de o princípio da precaução não trazer consigo medidas coercitivas para sua efetivação, não legitimaria, portanto, o impedimento à livre circulação de mercadorias. Em contrário a essa concepção, está a União Européia que já se valeu de sua aplicação em diversos casos onde havia incerteza quanto aos riscos potenciais para a saúde humana e animal e para o meio ambiente.

O princípio da precaução é um princípio de aplicabilidade recente. Alguns tratados internacionais já o consagraram. Contudo, no âmbito da OMC, ainda é visto com muitas restrições. Isso fica evidente quando se compara a imposição das regras da OMC em detrimento das orientações retiradas da Convenção Internacional da Biodiversidade assinada durante a ECO-92 e de outras convenções e tratados internacionais em matéria ambiental<sup>11</sup>.

Isso decorre em virtude de o GATT ter sido estabelecido numa época em que poucos países possuíam leis ambientais significativas, e não havia acordos regionais ou bilaterais que disciplinassem a conduta para exploração dos recursos naturais. Na atualidade estão em vigor duzentos acordos internacionais (à margem da OMC) relativos a diversas questões ambientais e multilaterais. Aproximadamente vinte destes acordos incluem disposições que podem afetar o comércio, por exemplo, proibindo determinados produtos ou autorizando os países a limitarem o comércio em determinadas circunstâncias.

Com a criação da OMC, em 1995, através da assinatura do Acordo de Marrakesh, os países membros reconheceram já no próprio preâmbulo a previsão de vir a buscar preservar a proteção ambiental e o desenvolvimento sustentável entre os objetivos da organização. O preâmbulo reconhece que suas relações na esfera da atividade comercial e econômica devem tender a elevar os níveis de vida, a garantir o pleno emprego e um volume considerável e em constante aumento de ingressos reais e demanda efetiva e a acrescentar a produção e o comércio de bens e serviços, permitindo ao mesmo tempo a utilização ótima dos recursos mundiais de conformidade com o objetivo de um desenvolvimento sustentável e procurando proteger e preservar o meio ambiente e incrementar os meios para fazê-lo, de maneira compatível com suas respectivas necessidades e interesses segundo os diferentes níveis de desenvolvimento econômico<sup>12</sup>.

Todavia, alguns anos depois, na nona Rodada de Negociação da OMC que iniciou em 2001 em Doha, conhecida como Rodada do Milênio, as questões sociais e ambientais permaneceram em segundo plano, demonstrando que a busca pelo livre comércio ainda prevalece. Uma vez mais foi vetada a utilização do princípio da precaução. As incertezas da biotecnologia foram descartadas como sendo simples



entraves protecionistas quando, na verdade, apontam verdadeiros dilemas para a saúde de todos. Enfim, a Conferência de Doha restabeleceu uma certa normalidade às relações internacionais, retomando a pauta do comércio que estava ofuscada pela questão da segurança e do combate ao terrorismo.

Além disso, outros fatores devem ser levados em consideração. As convenções internacionais de proteção ao meio ambiente são vistas sob a ótica da OMC como meras normas de indicação de conduta, pois muitas delas não possuem caráter sancionador. Porém, importante frisar que a falta de sanção não pode ser suficiente para desnaturar o caráter jurídico do princípio da precaução. Nem todo dever vem associado à sanção e nem por isso deixa de fazer parte do ordenamento jurídico. Poderá quem sabe um dia além de ser um princípio geral de direito, servir como um instrumento de controle constitucional quando seu conteúdo estiver claramente sedimentado. Uma explicação para tal interpretação reside na própria natureza jurídica de certas normas internacionais que não possuem um caráter coercitivo, sendo denominadas de *soft law*<sup>13</sup>.

Na *soft law*, trata-se de normas com vistas a comportamentos futuros dos Estados, que não chegam a ter o status de normas jurídicas, mas que representariam uma obrigação moral aos Estados (obrigações imperfeitas, mas, de qualquer forma, com alguma normatividade) e têm uma dupla finalidade: a) fixar metas para futuras ações políticas nas relações internacionais; b) recomendar aos Estados adequarem as normas de seu ordenamento interno às regras internacionais contidas na *soft law*. Podem assumir diversas formas ou denominações, como non binding agreements, gentlemen's agreements, códigos de conduta, memorandos, declaração conjunta, declaração de princípios, ata final, e até mesmo denominações tradicionalmente reservadas a normas da *hard law* como acordos e protocolos.

Assim, o cerne do entrave vislumbrado pela OMC reside no fato de os acordos internacionais que buscam enfrentar os problemas relativos ao meio ambiente envolverem por vezes sanções comerciais, para o caso de descumprimento de regras ambientais, as quais limitam a liberalização comercial, significando uma barreira comercial não tarifária.

Portanto, fica clara a intenção de a OMC subordinar as questões ambientais aos princípios do livre comércio, afinal a mesma é uma organização onde o objetivo principal é a supressão de barreiras ao livre comércio internacional. Assim como as normas ambientais podem representar um tipo de barreira ao comércio, a solução dada pela OMC é buscar a harmonização das normas ambientais e evitar que o discurso "politicamente correto" de proteção ao meio ambiente não seja usado para indevidamente restringir o comércio. Esse talvez seja o ponto de atrito e que requer uma análise cuidadosa para se aferir até aonde existe mesmo a necessidade de se proteger o meio ambiente impedindo-se a circulação de mercadorias e onde começa o interesse de proteção comercial (reserva de mercado) alicerçado em um discurso politicamente correto e amplamente aceito que é o de proteção ambiental.

Nesse ponto, resta aos países que se acharem em situação prejudicial recorrer a OMC para, através do seu Órgão de Solução de Controvérsias (OSC), analisar os motivos da aplicação de medidas restritivas ao comércio. Quanto a esse Sistema, no tocante às questões ambientais, convém ressaltar que o mesmo dá condições de os países membros utilizarem as regulamentações da própria organização para questionar as legislações ambientais nacionais ou regionais, o que pode trazer sérios prejuízos e controvérsias nas relações internacionais. Isso se deve ao fato de que (...) seu sistema de solução de controvérsias quase-jurisdicional (...) detém poder de sanção. O resultado é que se pode dotar de coercibilidade acordos que resultam de uma só abordagem: a do livre comércio.

Contudo, a questão não é tão simples assim e tampouco deve ser reduzida a uma ótica exclusivamente das relações comerciais. Não se deve esquecer que tanto as normas que pregam o liberalismo econômico, como as normas multilaterais sobre meio ambiente participam de um fenômeno comum: a globalização. Assim, é igualmente o fenômeno da globalidade que deve impelir os Estados para adoção de uma lógica de cooperação, tanto no âmbito da OMC, quanto dos mecanismos existentes nos acordos multilaterais sobre meio ambiente.

Falando em sustentabilidade, o grupo Tata gasta US\$ 73 milhões por ano em projetos que dão suporte à comunidade sob sua política de sustentabilidade corporativa. Isto não foi um gasto, mas um investimento, disse Dr. Irani. “É a grande essência de nossa existência”. O desafio empresarial para a sustentabilidade não é apenas a internalização da variável ambiental na empresa, mas sobretudo, a velocidade desse processo. A questão do ritmo de enquadramento parece ser mais importante do que a própria internalização da pauta ambiental<sup>14</sup>.

O ponto nevrálgico que precisa ser discutido é a velocidade em que o setor produtivo como um todo se dirige a esse caminho. Essa questão é crucial porque a continuidade da estratégia da regulamentação voluntária dependerá do ritmo da engrenagem funcionar por conta própria. O que existe, por enquanto, são alguns exemplos de empresas que se adequaram à pauta ambiental. E dada a diminuta expressividade delas em termos proporcionais, configuram-se como a exceção à regra.

O fato é que a velocidade de internalização da variável ambiental na empresa pela via do Mercado é determinada unicamente em função da capacidade de transformação dessa variável em mercadoria. Porém, a lentidão do Mercado pode acabar expondo o setor produtivo como um todo a um conflito político-ideológico de significativa envergadura, na medida em que o Mercado, que tem negociado prazos alongados para adequação desse constrangimento com o Estado por quase duas décadas, não teria conseguido cumprir com seu compromisso.

Não é possível prever perspectivas ou tendências futuras da reversão desse quadro, mas talvez não seja exatamente o futuro da empresa que se encontra ameaçado, pois provavelmente a resistência da empresa em incorporar a pauta

ambiental não vai excluí-la do mercado, nem afetar a sua sobrevivência. Mas sim, vai expor todo o sistema produtivo ao risco da interferência governamental no mercado, regulando a produção para atingir patamares satisfatórios de performance ambiental. Nesse cenário, frente a um fracasso da regulamentação voluntária, a regulação compulsória poderia voltar à cena. Pela argumentação exposta, nada justifica que ocorra atualmente uma substituição das normas ambientais compulsórias pelas voluntárias.

O que parece ser mais sensato, por enquanto, é a convivência entre ambas, até que de fato se complete a transição, quando a ecoeficiência estiver funcionando a pleno vapor e demonstre que o metabolismo industrial encontrou seu ponto de equilíbrio tanto na entrada como na saída do sistema. Tais considerações a respeito do enquadramento teórico do setor produtivo em relação à questão ambiental evidenciam a dimensão do desafio empresarial para alcançar a sustentabilidade no âmbito produtivo.

Coutinho e Soares<sup>15</sup> justificam a necessidade de responsabilidade social através de duas premissas: a primeira refere-se ao fato da organização ter um “contrato” com a sociedade, no qual o comportamento dos negócios tem que estar em conformidade com os objetivos da sociedade; a segunda registra que os negócios desempenham um papel de agentes morais dentro da sociedade, refletindo e reforçando seus valores. Waddock e Graves<sup>16</sup> apontam para uma mudança na comunidade de investidores, uma vez que esses passam a considerar a variável ambiental em suas decisões de investimento e a dar prioridade a companhias com maior responsabilidade social corporativa, se outros fatores se mantêm constantes.

## **A RECENTE EXPERIÊNCIA BRASILEIRA COM O INVESTIMENTO SOCIALMENTE RESPONSÁVEL (ISR)**

A Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA) foi fundada em 1890, sendo a maior bolsa de valores da América Latina. Atualmente estão listadas 400 companhias abertas e no ano 2000 foram criados os níveis diferenciados, uma tentativa de destacar companhias que possuem boas práticas de governança corporativa.

O Novo Mercado e os níveis de governança corporativa 1 e 2 são segmentos especiais desenvolvidos com o objetivo de proporcionar um ambiente de negociação que estimule o interesse dos investidores e a valorização das empresas. Acredita-se que boas práticas de governança corporativa têm valor para os investidores, pois os direitos concedidos aos acionistas e a qualidade das informações prestadas reduzem as incertezas no processo de avaliação e, conseqüentemente, o risco.

Em agosto de 2004, foi criado um comitê para o desenvolvimento de um índice de sustentabilidade, a ser composto por empresas socialmente responsáveis e sustentáveis no longo prazo. A definição dos critérios de sustentabilidade foi uma

etapa árdua e divergências de ponto-de-vista levaram à saída do comitê de duas instituições, por não concordarem com a possível inclusão de companhias dos setores de armamentos, álcool e tabaco. O índice foi lançado em dezembro de 2005, sendo a carteira revista ao final de 2006; a metodologia utilizada é best of class, sendo escolhidas empresas detentora de melhores práticas, entre as 150 mais líquidas da Bovespa. IBPS. Instituto Brasileiro de Produção Sustentável e Direito Ambiental<sup>17</sup>.

A escolha é baseada na análise de um questionário dividido em 6 dimensões (Geral, Natureza do produto, Governança Corporativa, Econômico-financeira, Ambiental e Social). Anualmente são realizadas revisões no questionário com o intuito de aprimorar a metodologia. No ano de lançamento as perguntas eram objetivas e binárias em sua maioria, em 2006 foram incluídos pedidos de documentação que suportassem as respostas e para 2007 parte da documentação foi solicitada a priori; além disso, as perguntas encontram-se mais detalhadas e com maior aprofundamento, apesar do questionário continuar objetivo. Em 2005 a carteira era formada por 28 empresas de 12 setores, com valor de mercado de R\$ 504 bilhões; em 2006, passou a ser formada por 34 empresas de 14 setores, com valor de mercado de R\$ 700 bilhões<sup>18</sup>.

## CONCLUSÃO

Os indicadores socioeconômicos para avaliar as empresas nas ações de sustentabilidade estão na ordem do dia. Essa tendência é o resultado da ação organizada e consciente da sociedade em diversos países, incluindo o Brasil. É a pressão pela prática socialmente responsável. As corporações necessitam demonstrar comprometimento social e econômico com vários públicos, como os acionistas, os trabalhadores e seus familiares, os consumidores, a população, os profissionais de finanças e outras categorias.

Uma das formas de avaliar a sustentabilidade é a certificação por normas internacionais de qualidade, abrangendo meio ambiente, saúde e segurança ocupacional, relacionamento com os públicos estratégicos e outros tópicos. Obviamente, essas normas devem ser auditadas.

Não restam dúvidas quanto à importância da preservação do espaço para a adoção de políticas públicas de desenvolvimento pelos países emergentes no âmbito do GATS e da recuperação, por meio da flexibilização de regras, desse espaço vis-à-vis o TRIMs.

Enquanto as negociações no âmbito do GATS prosseguem, as relativas ao TRIMs estão paralisadas. No tocante ao GATS, o que se busca é a manutenção de sua estrutura flexível e a introdução de disciplinas sobre regulação doméstica, subsídios e medidas emergenciais de salvaguardas. Quanto ao TRIMs, o desafio mais importante para os países emergentes, quando e se as renegociações forem re-

tomadas, será o de encontrar um equilíbrio entre a sua contribuição potencial para o aumento da atratividade e dos fluxos de investimento e a preservação do espaço e da capacidade de perseguir políticas industriais orientadas para o desenvolvimento.

A busca pela efetivação do Direito Ambiental Internacional passa pelo enfrentamento das questões comerciais. A evolução desse novo ramo do Direito traz consigo implicações diretas e decisivas para as Relações Internacionais, especialmente no que se refere a prática de medidas de proteção ambiental em confronto com o livre comércio. O aumento no número de tratados e convenções internacionais demonstra que a preocupação em regulamentar tanto o comércio internacional como os mecanismos de proteção ambiental são um objetivo almejado mundialmente. Porém, esses mesmos textos normativos podem trazer consigo instrumentos que geram dúvida e incerteza sobre como devem ser aplicados. O princípio da precaução, instrumento legítimo de preservação dos interesses ambientais, é um exemplo dessa incompreensão. Sua lógica está muito além das noções de responsabilidade que se possuía até bem pouco tempo. Os questionamentos acerca das práticas comerciais em detrimento dos interesses ambientais são de difícil absorção por uma sociedade que visa, em especial, a obtenção de lucro rápido e fácil. A consciência ecológica ainda não se manifestou plenamente, de forma a tornar mais tranqüila a adoção de medidas restritivas ao comércio como pressupõem certos casos analisados sob a ótica do princípio da precaução.

## REFERÊNCIAS

1. CARDOSO, Sidney. Comércio e meio ambiente. In: BARRAL, Welber (Org.) O Brasil e a OMC. 2 ed. Curitiba : Juruá, 2002
2. ARAUJO, Nadia. "Direito do Comércio Internacional: Alguns Problemas". Em : Argumento. Vol. 1, No. 1 (1992).
3. GONÇALVES, Reinaldo. O Brasil e o Comércio Internacional: transformações e perspectivas. São Paulo: Contexto, 2000.
4. THORSTENSEN, Vera. Organização Mundial do Comércio: As regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais. 2 ed. São Paulo : Aduaneiras, 2001.
5. WORLD TRADE ORGANIZATION. GATS (General Agreements of Trade and Service) [online]. Uruguay : WorldTradeLaw, 1994. [Citado em agosto de 2008]. URL disponible en <<http://www.worldtradelaw.net/uragreements/gats.pdf>>
6. WORLD TRADE ORGANIZATION. Site oficial. [online]. Switzerland : WTO, 2008. [Acesso em: 10. abril.2008]. Disponível em: <<http://www.wto.org>>

7. FREITAS, Fabiana Paschoal de. Meio Ambiente. In: BARRAL, Welber. Negociações Comerciais Multilaterais: a Trade Promotion Authority e os interesses brasileiros. Florianópolis : Fundação Boiteux, 2003.
8. UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. International conference on trade, investment and development. [online]. Delhi : United Nations Conference on Trade and Development, 18-20 May 2003. [Cited august 2008]. URL <<http://www.unctad.org>>
9. CARREAU, Dominique; JUILLARD, Patrick. Droit International Économique. 4 ed. Paris : LGDJ, 1998.
10. CAVALCANTI, Clóvis. Desenvolvimento e Natureza: Estudos para uma sociedade sustentável/ Clóvis Cavalcanti, organizador – 4 ed. – São Paulo : Cortez: Recife, PE: Fundação Joaquim Nabuco, 2003.
11. SILVA, Solange Teles da. “Princípio de precaução: uma nova postura em face dos riscos e incertezas científicas ” In: VARELLA, Marcelo Dias e PLATTIAU, Ana Flávia Barros (org.). Princípio da Precaução . Belo Horizonte: Del Rey, 2004.
12. LARA, Livia Resende. Responsabilidade internacional do Estado por danos decorrentes da emissão de gases poluentes. (Graduação em Direito). Florianópolis : Centro de Ciências Jurídicas. Universidade Federal de Santa Catarina, 2002.
13. BELANGER, Michel. Institutions Économiques Internationales. 6<sup>a</sup> édition refondue. Paris : Economica, 1997.
14. JANK, M. S. and JALES, M. On Product, Box and Blame-Shifting: Negotiating Frameworks for Agriculture in the WTO Doha Round. Washington : Inter-American Development Bank (IDB) & Centre d’Etudes Prospectives Internationales (CEPII), 2004.
15. SOARES, Guido Fernando da Silva. Direito Internacional do Meio Ambiente emergência, obrigações e responsabilidades. São Paulo : Atlas, 2001
16. WADDOCK, S. and GRAVES, S. “The corporate social performance-financial performance link”. In : Strategic Management Journal. Vol. 18, No. 4 (1997); p. 303-319.
17. IBPS. Instituto Brasileiro de Produção Sustentável e Direito Ambiental.[online]. Brasil : IBPS, 2008. [Acesso em 02 abril 2008]. Disponível em: <[HTTP://www.ibps.com.br](http://www.ibps.com.br)>
18. BOLSA DE VALORES DE SÃO PAULO. Site oficial. [online]. São Paulo : Bolsa de Valores de São Paulo, 2008. [Acesso em: 10. abril.2008]. Disponível em: <<http://www.bovespa.com.br>>.