

Norma Internacional de Gestão da Responsabilidade Social e Comércio Internacional: Barreira ao Comércio ou Fonte de Legitimidade ?

Autoria: Jorge Emanuel Reis Cajazeira, José Carlos Barbieri

Resumo. Este trabalho tem como tema central o papel das normas de gestão no comércio internacional como meio para superar barreiras técnicas ao comércio. Inicialmente mostra motivos que levaram a criação dessas normas; depois, a construção da norma ISO 26000 de responsabilidade social. Em seguida apresenta os resultados de uma pesquisa realizada com dados de documentos oficiais do processo de construção dessa norma e da Organização Mundial do Comércio. Usando técnicas multivariadas, a pesquisa identificou três grupos de países com estratégias diferentes com relação à norma. Não confirmou a visão dicotômica presente no âmbito da ISO, na qual os países desenvolvidos são sempre favoráveis às normas, e os demais sempre contrários porque as enxergam como barreiras ao comércio promovidas pelos primeiros. A pesquisa mostrou posicionamentos e interesses mais complexos. E dá indícios fortes de que os países em desenvolvimento mais uma vez se defrontam com um chute na escada por parte dos países com elevado poder econômico, conforme identificados na pesquisa. Ou seja, uma mudança nas regras do jogo que esses países pregaram no passado para impedir que outros alcancem o estado em que se encontram na atualidade. Os mesmos países que antes promoviam a normalização agora são fortes opositores.

1. INTRODUÇÃO

Vivemos em um mundo cujo funcionamento depende basicamente das normas. Carros movem-se nas ruas sinalizadas por normas, arquivos de computadores só podem ser compartilhados por meio de normas que padronizam os formatos de software e hardware, os parafusos produzidos em qualquer parte se encaixam em roscas devido às normas de ajustes e tolerâncias, há normas para brinquedos, formatos de papel, para formatos e numeração de cartões de crédito, para padrões de comunicação por celulares GSM, enfim para quase tudo que ocorre na vida moderna com respeito a produtos e processos produtivos. De Vries (1977) chama a atenção para o fato de que o processo de globalização aumentou a necessidade de normas internacionais para harmonizar a especificação de componentes. Porém, como advertem Takahashi;Tojo (1993, p.535) o processo de normalização internacional envolve um embate político e econômico entre os países embora dê a impressão que os debates sejam de natureza puramente técnica. Desse fato emerge a seguinte questão: a quem interessam as normas e qual o seu benefício para a sociedade?

O debate sobre a criação de uma norma internacional sobre responsabilidade social, seus pontos positivos e negativos sob a ótica dos países envolvidos na sua construção é o tema central deste trabalho. As normas internacionais de gestão criadas pela *International Organization of Standardization* (ISO) constituem um caso de sucesso história da normalização. Originárias na área da qualidade com a série ISO 9000, o impacto dessas normas na administração das organizações não tem precedentes. Mais de um milhão de empresas adotam essas normas, milhares de especialistas ao redor do mundo vivem da orientação em aplicá-las e auditá-las. As normas de gestão avançaram para o campo socioambiental com as normas da série ISO 14000 e, mais recentemente, para o campo da responsabilidade social. Desde 2001 a ISO vem conduzindo um processo que deve culminar com a criação da norma ISO 26000 sobre responsabilidade social cuja conclusão está prevista para o final de 2008.

Antes de apresentar as polêmicas em torno da construção dessa norma, será mostrado com brevidade algumas considerações sobre o sistema multilateral de comércio e, em especial, as questões pertinentes às barreiras técnicas e a sua relação com as normas internacionais. O modo como essas normas impactam o mundo dos negócios também serão

apresentados. A seguir será feito um breve relato sobre o processo de construção da norma internacional de gestão da responsabilidade, a ISO 26000, iniciado em 2001 com conclusão prevista para o final de 2008. Os documentos oficiais decorrentes desse processo constituíram a base para a pesquisa realizada com o objetivo de identificar os posicionamentos dos países e das organizações envolvidas na construção dessa norma, os antagonismos e as pressões manifestadas em torno da criação dessa norma. Por último será feito um relato sobre esta pesquisa, incluindo os procedimentos metodológicos usados.

2. QUESTÕES SOCIOAMBIENTAIS NO COMÉRCIO MULTILATERAL

O comércio vem desempenhando um papel cada vez mais importante na economia mundial. Em 2004 o valor do comércio mundial atingiu chegou a US\$ 8,4 trilhões. Na última década as exportações mundiais cresceram 5,8% enquanto que o PIB mundial cresceu 3% (WTO, 2005). Esse crescimento elevado do comércio reflete a interdependência econômica atual que é um aspecto importante do processo de globalização das economias. Uma consequência desse novo contexto tem sido a mudança drástica na maneira como os negócios são realizados, passando de uma base nacional para uma base mundial. Um momento importante dessa passagem foi a criação do sistema multilateral de comércio em 1947, com aprovação do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) relacionado com o comércio de mercadoria e que começou a ser implementado em 1948. A intensificação do comércio internacional derivado da intensa troca comercial entre países gerada pela crescente globalização e a crescente importância dos serviços, da propriedade intelectual e dos investimentos relacionados com o comércio, levou os países membros do GATT a realizar uma ampla negociação multilateral, a Rodada do Uruguai. Nessa Rodada nasceu a Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1994 e que passou a funcionar no ano seguinte. O objetivo central da OMC, assim como o do GATT, um dos acordos intergovernamentais administrados pela OMC, é promover um sistema de regras dedicado à concorrência aberta, justa e não distorcida (WTO, 1995, p.21).

A Conferência Ministerial da OMC, seu órgão máximo, nas decisões finais da primeira Conferência, realizada em Cingapura em 1996, deixou de lado o tema das cláusulas sociais. Em termos práticos essa reunião significou a recusa de se estabelecer um comitê específico para analisar a situação do trabalho e correlatos relacionados com o comércio internacional. Nesse comércio, a expressão *dumping social* é usada para caracterizar preços de produtos distorcidos por práticas sociais associadas à escravidão, ausência de direitos trabalhistas, uso de mão-de-obra infantil, pagamento inferior para as mulheres para mesmo tipo de trabalho exercido pelos homens, entre outros. Assim, a idéia da inserção de cláusulas sociais eliminaria, em princípio, a competição internacional indigna ou espúria, na qual a competitividade das empresas de um dado país estaria assentada em baixos custos decorrentes de uma legislação social frouxa ou de uma fiscalização ausente. Em outras palavras, sem tais cláusulas, o comércio internacional estaria premiando os que desrespeitam os direitos dos trabalhadores e punindo os que fazem a coisa certa, uma vez que se tornou muito mais difícil levantar barreiras comerciais, após a Rodada do Uruguai. A falta de proteção mínima aos direitos humanos no âmbito da OMC contrasta com a proteção ambiental, pois erguer barreiras ao comércio para proteger o meio ambiente e a saúde dos seres vivos em geral está contemplado no GATT, desde a sua criação em 1947 (art. XX, letra b e letra g). O uso de barreiras técnicas ficou particularmente preocupante após a Rodada Uruguai de Negociação Multilateral. A ampliação das medidas liberalizantes promovidas nessa Rodada, ao dificultar a criação de barreiras comerciais (tarifas, cotas etc.), tornou mais atrativo o uso das barreiras técnicas relacionadas com a preocupação ambiental, nem sempre justificáveis, cabendo ao país exportador o ônus de provar a ilegitimidade da restrição.

Diante da recusa da OMC, a solução seria a criação de normas de gestão de adoção voluntária, a exemplo das conhecidas normas da série ISO 9000 e ISO 14000 sobre sistema de gestão da qualidade e sistema de gestão ambiental, respectivamente. Ou então deixar para os importadores e consumidores o papel de vigilância, como exemplificado pelo conhecido e rumoroso caso da Nike. A constatação de a fabricação de material esportivo da Nike na Indonésia usava trabalho aviltante que sequer atingia o salário mínimo local, gerou protestos entre os consumidores e as ações da empresa caíram a patamares nunca ocorridos na história de sucesso dessa empresa. A partir desse fato, a empresa passou a adotar em todas as fábricas espalhadas em diversos países normas de trabalho exigidas pela legislação americana (CUSMAN, 2004). Punir a competitividade indigna como no caso da Nike por meios espontâneos nem sempre é possível, pois depende do conhecimento que os consumidores têm das empresas, que em geral é baixo, exceto para empresas de grande visibilidade como a deste exemplo. Diante disso, começou uma tendência de normalização social por parte de organizações da sociedade civil e de governos, como será exemplificado mais adiante, e que em geral se concentra nos seguintes quatro temas: liberdade de associação, proibição do trabalho infantil, proibição do trabalho forçado e combate a todas formas de discriminações. Essas normas teriam a vantagem de não serem consideradas barreiras técnicas pelo seu caráter de adesão voluntária. O Acordo Sobre Barreiras Técnicas ao Comércio, um dos acordos administrados pela OMC, visa impedir que normas técnicas e regulamentos sejam criados com fins protecionistas, e exige que ao se criar normas seus critérios sejam transparentes e reflitam as providências necessárias para evitar danos ao país exportador. Este Acordo procura estimular os processos de harmonização de normas e regulamentos por meio de instituições de normalizações internacionais e faz referências expressas à ISO. O sucesso das normas ISO 9000 e ISO 14000 estão ligados a esse fato.

2.1. Normalização Internacional

A primeira tentativa de normalização internacional surge em 1906 no campo da Eletrotécnica quando foi formada a *International Electrotechnical Commission*. Mas o impulso fundamental veio com o final da Segunda Guerra Mundial, quando as empresas envolvidas na reconstrução das áreas devastadas observaram diversas diferenças de unidades de medida e de padrões (por exemplo: o metro e a jarda, o quilo e a libra). Essas divergências tornavam a produção mais complicada e dificultavam a troca de produtos manufaturados entre as empresas de diferentes países. Por essas razões, em 1947, com a participação de representantes de entidades de normalização de 26 países, foi criada a ISO, uma organização com a finalidade de criar normas técnicas para formação de padrões internacionalmente aceitos e favorecer o comércio internacional. No Brasil, a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) detém com exclusividade a representação oficial na ISO. O objetivo da ISO é gerar documentos que estabeleçam práticas internacionalmente aceitas, por meio de processos que garantam a participação de todos os países membros. Apesar disso, o uso da normalização como uma maneira de proteção do mercado é frequentemente levantada pelos países em desenvolvimento em acusação aos países desenvolvidos. Em 2006, a ISO possuía 158 países associados, sendo 103 países membros, 46 correspondentes e nove assinantes. Dos países membros, 25% são desenvolvidos segundo os critérios do Banco Mundial (2002). Considerando-se todos os países, estes países representam apenas 17%, porém ocupam mais de 75% das lideranças dos trabalhos da ISO (ISO, 2006). Esse fato é de grande importância e faz parte do jogo político de que falam Takahashi; Tojo (1993, p.535), já citados. A posição de líder de um comitê técnico, na opinião de muitos, facilitaria a inserção de exigências técnicas nas normas com o objetivo de criar barreiras ao comércio de interesse dos agentes econômicos de seu país, de modo que os demais só poderiam alcançar os seus mercados

depois de se adequarem a essas exigências, o que implica na elevação dos custos dos produtos fabricados. Markus et al (2004) pesquisou 159 firmas em 16 países em desenvolvimento e concluiu que esse custo pode chegar até 50% do total investido em uma fábrica ou um equipamento e até 25% com modificações nos produtos para atingir determinados mercados com requisitos especiais. A combinação desses fatos *vis-à-vis* a relevância que as normas ISO prestam na mediação de conflitos comerciais internacionais, popularizou nos países em desenvolvimento a idéia de que as normas são instrumentos para manipulação do comércio internacional, criando legitimidade para as barreiras não-tarifárias.

Os artigos mais recentes sobre o desenvolvimento da norma ISO 26000 revelam posições discordantes quanto as possibilidades dessa norma se tornar uma barreira disfarçada ao comércio. Schmideknecht; Wieland, (2007) enfatizam o caráter *multistakeholder* da construção dessa norma. Cajazeira. Barbieri (2006) mostram o antagonismo de posições entre países desenvolvidos e em desenvolvimento ao analisar as manifestações oficiais das representações desses países quanto aos impactos da norma, por exemplo, as posições oficiais da indústria alemã e norte-americana contrastam com as da indústria do Brasil, Argentina e Colômbia. Ronés (2006) verifica questões semelhantes analisando os posicionamentos entre os diferentes atores que atuam na composição da norma; e Palmer (2007) aborda a questão das normas ISO em confronto com o Acordo sobre Barreiras Técnicas da OMC. Em resumo, esses artigos mostram que são os países em desenvolvimento que lutam por padrões certificáveis e restritivos, quando deveria se esperar o contrário tendo em vista o histórico da construção de normas de gestão no âmbito da ISO. Qual seria o motivo dessas modificações de posicionamento, que fatores estão levando a uma mudança de postura dos países desenvolvidos, antes sempre dispostos a criar normas técnicas e de gestão?

2.2. A normalização da responsabilidade social das organizações

O crescimento das preocupações sociais e ambientais estimulado pelo movimento do desenvolvimento sustentável trouxe diversas conseqüências para a normalização. Esse movimento baseia-se na percepção de que a capacidade de carga da Terra não poderá ser ultrapassada sem que ocorram grandes catástrofes sociais e ambientais. Há sinais evidentes de que em muitos casos os limites aceitáveis já foram ultrapassados, como atestam diversos problemas ambientais como o aquecimento global, a destruição da camada de ozônio estratosférico, a poluição dos rios e oceanos, a extinção acelerada de espécies vivas, bem como os graves problemas sociais, como a pobreza que afeta bilhões de humanos, os assentamentos urbanos desprovidos de infra-estruturas mínimas para uma vida digna, a violência urbana, o tráfico de drogas e as epidemias globalizadas como a AIDS. As empresas cumprem um papel central nesse processo, pois muitos problemas sociais e ambientais foram produzidos ou estimulados pelas suas atividades.

Uma demanda crescente de amplos segmentos da sociedade em todas as partes do mundo refere-se a sua ampliação da responsabilidade social das empresas. Não basta apenas a responsabilidade de gerar o máximo de lucro para os seus proprietários ou acionistas, como na conhecida fórmula de Friedman (1970 e 1986). A inclusão de outras dimensões da responsabilidade social tem sido apontada por inúmeros acadêmicos, como Carroll (1979 e 1991), Donaldson (1994), Tenório (2004) e tantos outros. De modo semelhante, diversas organizações no mundo todo se dedicam a esse tema desde uma perspectiva prática, como a *Business for Social Responsibility*, uma organização norte-americana não lucrativa que tem por objetivo prover soluções sobre responsabilidade social aos seus membros. Foi essa organização que auxiliou a Nike a reestruturar suas práticas de gestão diante dos problemas mencionados anteriormente (CUSMAN, 2004). No Brasil merecem destaque o Instituto Ethos de Responsabilidade Social e o Ibase, organização criada pelo sociólogo Herbert de Souza, o

Betinho. Assim pode-se dizer que existe um movimento globalizado pela responsabilidade social e que tem oferecido muitas propostas para as empresas. Por exemplo, a norma SA 8000 sobre responsabilidade social foi criada em 1997 pela *Social Accountability International*, uma ONG anglo-americana e norma AA 1000 criada em 1999 pelo *Institute of Social & Ethical Accountability*, com foco no diálogo com os *stakeholder* com vistas a uma gestão socialmente responsável. Vários países criaram normas de gestão da responsabilidade social, como a norma francesa AFNOR 21000 e a brasileira NBR 16001.

2.3. A norma ISO 26000 de Responsabilidade Social

Com base na demanda mundial sobre o tema da responsabilidade social, o Conselho da ISO aprovou em 2001 uma resolução que ressalta a importância desse tema e convidou seu Comitê de Política do Consumidor (Copolco) a considerar a viabilidade de criar normas internacionais nessa área. O Copolco sugeriu ao *Technical Management Board* da ISO (TMB), o comitê técnico máximo da ISO, a formação de um grupo de especialistas no tema para estudar se a ISO deveria ou não criar normas sobre este tema e, em caso positivo, sugerir quais seriam suas características. Esse grupo foi formado e em 2004 recomendou que a ISO desenvolvesse de uma norma guia de responsabilidade social, portanto, não uma norma de requisitos passível de avaliação da conformidade para efeito de certificação (ISO/TMB/SAG; 2004, p.74). Essa norma, que já tem uma denominação, norma ISO 26000 de responsabilidade social, não será uma norma de sistema de gestão, o que significa que ela não poderá ser usada para certificações de terceira parte.

A discussão em torno da ISO 26000 é um processo aberto à participação de partes interessadas, como empresas, consultores, certificadoras, governos, instituições de ensino e pesquisa, ONGs etc. Estes podem exprimir suas opiniões que ficam registradas como documentos oficiais do processo e que, como se verá mais adiante, constituiram a base empírica para a pesquisa que será relatada mais adiante. Como em todos os processos de criação de normas ISO, as opiniões desses participantes são variadas, pois refletem interesses variados, muitas vezes conflitantes, mas que se revestem de uma argumentação técnica que encobrem ou dificultam as intenções dos seus proponentes, como já mencionado. Porém, o processo de criação da ISO 26000, tem sido mais transparente que os demais, uma vez que os expertos convidados para redação da norma não mais representam seus países, mas sim, suas categorias de interesses, ou seja, indústrias, ONGs, consumidores, governos, certificadoras, consultorias, instituições de pesquisa e outros. Essa estratificação de interesses é transpassada pela divisão entre países em desenvolvimento e países desenvolvidos. Nenhum fórum internacional de normalização foi tão amplo e processualmente transparente, o que possibilita observar os interesses em conflito.

Embora recente, alguns artigos já se valem dessa transparência para analisar os interesses dos participantes do processo de construção da norma. Ursine; Sekiguchi (2005), por exemplo, alertam para o fato a elevação dos custos para adequação a uma norma internacional, o que poderia excluir as empresas de menor porte provocar aumento dos produtos e serviços para os consumidores finais (p.103). Por meio de uma coletânea de impressões com os expertos internacionais que redigem a ISO 26000, Roner (2006) mostra a existência de divergências gritantes de opiniões e expressa uma visão pessimista quanto ao seu futuro. Schmiedeknecht e Wieland (2006) apontam as empresas como as mais influentes nesse processo (89,2%), porém, com perceptível crescimento da influência de representantes de ONGs e de trabalhadores outrora marginais nos processos da ISO. Dados reportados pela secretaria da ISO 26000 mostram um crescente interesse dos países em desenvolvimento que pela primeira vez na história da ISO, superam em número os países desenvolvidos, ao mesmo tempo em que cresce o interesse na norma e um maior equilíbrio por tipo de participante.

2.4. Economia do conhecimento e seus impactos no comércio e na normalização

Por que algumas nações têm êxito e outras fracassam na competição internacional? Essa pergunta, segundo Michel Porter (1989) é mal formulada, já que não foca o problema por detrás do questionamento, que consiste em como as organizações levam um país a prosperar. O autor sugere, alternativamente, outra questão, muito mais específica: “por que uma nação é, com frequência, sede de tantas empresas líderes mundiais de uma indústria?”. As respostas obtidas a essa provocação são conflitantes e, seguramente as explicações sobre o sucesso de grupos sociais, instituições econômicas e nações variam ao longo do tempo. Se para Porter, o sucesso das economias está essencialmente na competição, no mercado competitivo e essencialmente de como a iniciativa privada se apropria das vantagens competitivas históricas de uma nação, Chang (2003) entende que o discurso liberalizante dos países ricos, de hoje, não corresponde ao que determinaram suas políticas comerciais do passado baseadas na proteção à indústria nascente e em subsídios às exportações. Esse autor oferece inúmeros exemplos de boas práticas recomendadas por esses países, mas que foram mudadas na medida que os países não desenvolvidos conseguiram êxitos em segui-las. Assim, cabe indagar, como faz Chang (2003, p.13), até que ponto os países desenvolvidos não estão dando “chutes na escada”, expressão usada pelo economista alemão List, para indicar essa mudança de regras durante o jogo, para impedir que os concorrentes ganhem o jogo. Caso semelhante está acontecendo durante o processo de criação da norma ISO 26000. Países que antes eram os maiores interessados nas normas de gestão da qualidade e ambiental, agora estão entre os maiores oponentes da norma ISO 26000. Uma possível explicação para essa mudança pode estar na divisão internacional do trabalho que está se configurando com a economia do conhecimento.

Porter (1989, p.822) afirma que a competição passou a ser mais intensiva no conhecimento, ou seja, é a criação do conhecimento que determina o sucesso de uma economia moderna. Stewart (2002, p.15) entende que o capital intelectual e a gestão do conhecimento “são os tópicos mais quentes em negócios”. Dados relativos ao emprego no Canadá atribuem um aumento líquido de 560.000 empregos no setor de alto conhecimento contra 153.000 gerados pelo setor de baixo conhecimento entre 1984 e 1994. Tal fato relaciona-se com a crescente importância dos bens intangíveis no mundo dos negócios como conhecimento, marca, capacidade gerencial, imagem e reputação. Conforme esse autor, é a fórmula da Coca-Cola, um ativo intangível baseado em conhecimento, que “converte alguns poucos centavos de açúcar, água, dióxido de carbono e aromatizantes artificiais em algo que gera bilhões em lucros”. Sachs (2005) alerta para uma nova lógica do capitalismo que dividiu os países de acordo com a produção tecnológica e os direitos de propriedade intelectual. O autor explica que há países excluídos tecnologicamente e dependentes de tecnologia importada; há os países adaptadores de tecnologia estrangeira em seu próprio solo, combinando essa prática com uma ou outra inovação isolada e há os países que dominam a tecnologia e o conhecimento essencial e que dominam 93% dos benefícios com patentes, a saber: Estados Unidos, Reino Unido, Japão, Holanda, Alemanha e França.

Assim, nova ordem mundial reservaria aos países em desenvolvimento a produção do que os desenvolvidos não se dispõem mais a fazer. Dados da OMC mostram as exportações crescem com mais vigor nos países em desenvolvimento do que na Europa e nos Estados Unidos (WTO. 2005, p.9). Esse fato leva a uma reflexão e análise do tipo de produtos fabricados pelos países em desenvolvimento. Uma análise relatada por Yong; Lustosa (2002; p 60) indica que a composição do comércio de produtos industriais entre a América Latina e o resto do mundo evoluiu no sentido de aumentar a toxicidade potencial das exportações em relação às importações, endossando o argumento dos que criticam a expansão comercial

internacional e a globalização como fonte de problemas sociais e ambientais nos países em desenvolvimento. Esses autores entendem que a inserção desses países no comércio internacional tem se dado cada vez mais mediante o retorno do padrão primário-exportador com crescimento do potencial contaminante das exportações em relação aos produtos comercializados pelos países desenvolvidos. O fato de que as exportações latino-americanas são crescentemente mais tóxicas do que as importações, seria um reflexo da desigualdade na sociedade do conhecimento e seu novo modelo produtivo perverso, no qual caberia aos países desenvolvidos produzir e gerir conhecimentos e aos países em desenvolvimento usá-los para produzir bens.

O papel da normalização na sociedade do conhecimento é um objeto pouco estudado no meio acadêmico. Autores oscilam entre reconhecer os seus benefícios, a exemplo das experiências positivas com a aplicação da gestão ambiental da ISO 14001, como defendem Bergenhenegouwen; Hortensius (2005) ou enxergá-las como um processo de criação de barreiras não-tarifárias ao comércio por parte de países desenvolvidos, como o caso de Palmer (2007). Ocorre que a lógica da nova divisão do trabalho da sociedade do conhecimento, aparentemente leva essa discussão a um outro nível de debate, o debate sobre o novo papel dos países em desenvolvimento, que estaria sendo relegado à função de produzir bens baratos, ainda que depredando o meio ambiente, ou relegando os aspectos sociais para um segundo plano, cabendo aos países desenvolvidos o poder do conhecimento, da pesquisa e desenvolvimento e da tecnologia sofisticada. A julgar pelos recentes debates em torno da norma de responsabilidade social, ao boicotar as questões socialmente mais avançadas, os representantes dos países desenvolvidos estariam preparando um novo chute na escada, ao retirar de cenários os requisitos que eles criaram no passado para manter-se soberanos nas trocas internacionais durante a sociedade industrial.

2.5. Problemas a serem investigados e hipóteses relacionadas

Diante da exposição acima, a pesquisa ora relatada procurou responder a seguinte questão: as normas internacionais da gestão socioambientais são constituídas visando uma forma de defesa dos interesses dos países desenvolvidos semelhante às barreiras não-tarifárias? Na busca de respostas, essa pergunta foi subdividida em duas: quais as estratégias e os interesses dominantes dos países na construção de normas internacionais de gerenciamento socioambientais? Que países hoje são mais beneficiados com tais normas?

As hipóteses associadas com esses problemas são assim estabelecidas:

- **Problema 1 (P₁):** quais as estratégias e os interesses dominantes dos países na construção de normas internacionais de gerenciamento socioambientais?
- **Hipótese 1 (H₁):** as estratégias e interesses dos países que participam da construção de normas internacionais de gerenciamento socioambientais diferem em função do porte das suas economias e do estágio de desenvolvimento e bem-estar das suas sociedades.
- **Problema 2 (P₂):** as normas internacionais da gestão socioambientais são constituídas visando uma forma de defesa aos interesses dos países desenvolvidos semelhante às barreiras não-tarifárias?
- **Hipótese 2 (H₂):** os países desenvolvidos perderam o interesse na criação de normas internacionais gerenciais devido às condições contratuais da nova lógica internacional que surge com o aparecimento Economia do Conhecimento.
- **Problema 3 (P₃):** que países hoje são mais beneficiados com tais normas?
- **Hipótese 3 (H₃):** os países em desenvolvimento, em especial aqueles com razoável poder econômico e organização social, se beneficiam das normas na medida que

legitimam e diferenciam os seus produtos e atraem indústrias oriundas das nações desenvolvidas pela lógica da terceirização internacional.

Procurar responder essas questões é o objetivo central deste trabalho. Os objetivos derivados e específicos do trabalho são os seguintes: mapear os interesses dominantes na construção dessas normas, construir uma base empírica para analisar as estratégias dos países e analisar os efeitos dessas estratégias sobre o processo de normalização. O objeto do estudo será constituído dos seguintes componentes: 103 países membros plenos da ISO com direitos de voto e participação em todos os comitês internacionais e seus respectivos institutos normalizadores e os órgãos técnicos da ISO responsáveis pelas normas da gestão, a saber: o TC 207 sobre sistemas de gestão ambiental (série ISO 14000) e o WG SR, o grupo de trabalho sobre responsabilidade social que está conduzindo a criação da norma ISO 26000.

3. RESULTADOS DA PESQUISA

Como as questões de pesquisa apresentadas acima são do tipo “que”, “como” e “quais”, adotou-se, como sugere Yin (2004, p.25), a estratégia de levantamento de dados e análises de registros documentais constantes nos arquivos da ISO e da OMC. A pesquisa utilizou tanto a abordagens quantitativa, quanto a qualitativa. Tomando-se como base um plano estabelecido *a priori*, onde as hipóteses estão claramente especificadas e as variáveis operacionalmente definidas, o método quantitativo foi aplicado por meio de testes e procedimentos estatísticos multivariados para buscar uma plataforma quantificável para as perguntas de pesquisa com o objetivo de obter a medição objetiva e a quantificação dos resultados. De maneira complementar, a pesquisa qualitativa envolveu os dados descritivos sobre a ISO e os processos de construção da ISO 14001 e ISO 26000, no qual busca-se compreender as perguntas de pesquisa segundo as perspectivas dos sujeitos, ou seja, dos participantes da situação em estudo (YIN, 2004). Com efeito, a pesquisa seguiu os seguintes passos: (a) formulação do problema → (b) construção das hipóteses → (c) determinação das variáveis estudadas → (d) localização das bases de dados → (e) coleta de dados → (f) aplicação dos métodos estatísticos e qualitativos → (g) análise e interpretação dos dados. O tipo de método escolhido está associado com a natureza das perguntas e hipóteses, mas sempre seguindo os passos mencionados acima. Optou-se por iniciar com a pergunta 1, que é um desdobramento da pergunta principal, por considerar que as estratégias dominantes dos países permitem antever os interesses por traz das argumentações técnicas, como observaram Takahashi;Tojo, citados anteriormente.

3.1. Análise do problema $P_1 \rightarrow H_1$

Para este problema buscou-se estudar, com o uso de técnicas estatísticas multivariadas, os fatores determinantes dos interesses dos países membros da ISO a partir do cruzamento de um banco de dados levantado por meio da pesquisa direta na ISO e nas organizações normalizadoras nacionais (ABNT no Brasil, por exemplo), com os indicadores internacionais de porte e riqueza de nações (PNB - Produto Nacional Bruto, PNB *per capita* e IDH – Índice desenvolvimento humano). Os dados foram obtidos com base em fontes e métodos ilustrados no Quadro 1. O tratamento quantitativo foi realizado por meio do software Minitab, versão 15.1.0.0. Ao banco de dados aplicaram-se dois tratamentos estatísticos. Inicialmente foi realizada a análise fatorial, uma técnica aplicada quando se necessita detectar quais fatores não observáveis explicam as correlações entre as variáveis observáveis. Ou seja, busca-se a identificação de fatores comuns (não observáveis) que expliquem as correlações entre as variáveis do estudo. Os fatores identificados pela análise fatorial serão importantes para

descrever os agrupamentos obtidos pela técnica análise de *clusters*, pela qual pode-se determinar as similaridades de estratégias entre os países membros da ISO com relação à normalização. A correlação entre as variáveis estudadas pode ser observada no Tabela 1. O grande número de correlações significativas mostra que a análise fatorial é apropriada para a solução do problema em pauta.

Dados	Fonte	Método de obtenção
Número de empregados diretamente alocados ao organismo normalizador nacional.	Organismos normalizadores nacionais.	Banco de dados da ISO. Dados disponibilizados em Genebra (Suíça) por meio de acesso direto e autorizado pelo Secretário-geral da ISO.
Lideranças em comitês e subcomitês da ISO.		
Orçamento do organismo normalizador.		
Subsídio governamental.		
Número de normas publicadas.		
Percentual de normas voluntárias.		
Número de norma ISO adotadas nacionalmente.		
Dados socioeconômicos dos países estudados: PIB, PIB per capita, IDH	Base de dados da ONU	www.un.org
Dados do comércio internacional: balança comercial, exportações e importações.	OMC	Relatórios obtidos em visita técnica a sede da OMC em Genebra (Suíça)
Certificados emitidos por países e por tipo de indústria com base nas normas certificáveis ISO 9001, ISO 14001, ISO 16949, ISO 13485, ISO 27001	Banco de dados da ISO.	CD-Rom com o banco de dados da ISO relativo a 2007.

Quadro 1: Lista de variáveis estudadas para verificar estratégias

Fonte: Construção própria.

Tabela 1: Correlação entre variáveis do banco de dados

	Nº TC/SC	Nº WG	PIB	IDH	PIB per capita	Nº funcionários do órgão Normalizador	Subsídio Governo	Nº Normas	% Normas voluntárias	Nº Normas ISO adotadas	Certificados ISO 9001	Certificados ISO 14001	Certificados ISO 16949	Certificados ISO 13485	Certificados ISO 27001
Nº TC/SC	1,0000														
Nº WG	0,9760	1,0000													
PIB	0,7517	0,8068	1,0000												
IDH	0,3265	0,3441	0,2097	1,0000											
PIB per capita	0,4881	0,5190	0,3431	0,8734	1,0000										
Nº funcionários do órgão Normalizador	0,3856	0,3792	0,0602	-0,1541	0,0660	1,0000									
Subsídio Governo	-0,3273	-0,3543	-0,1391	-0,4186	-0,4944	-0,2114	1,0000								
Nº Normas	0,4942	0,4744	0,4097	0,2589	0,2503	0,1630	-0,2097	1,0000							
% Normas voluntárias	0,2423	0,2495	0,1615	0,1539	0,2192	0,1202	-0,1061	0,2205	1,0000						
Nº Normas ISO adotadas	0,4047	0,3490	0,0760	0,2770	0,2881	0,3252	-0,1636	0,5777	0,3043	1,0000					
Certificados ISO 9001:2000	0,3254	0,2739	0,4034	0,1027	0,1216	0,0816	0,0761	0,2970	0,0891	0,3004	1,0000				
Certificados ISO 14001:2004	0,3454	0,2997	0,4433	0,1768	0,1646	0,0578	0,1688	0,2451	0,1243	0,3767	0,8423	1,0000			
Certificados ISO 16949:2002	0,7099	0,7047	0,7637	0,1354	0,2119	0,1128	-0,1081	0,4470	0,3021	0,2622	0,3339	0,3579	1,0000		
Certificados ISO 13485:2003	0,8410	0,8857	0,9412	0,2925	0,4524	0,1685	-0,2421	0,4362	0,2415	0,1555	0,3808	0,3406	0,7707	1,0000	
Certificados ISO 27001:2005	0,2202	0,1804	0,2786	0,1257	0,1524	0,0774	0,2123	-0,0293	0,1207	0,2042	0,3466	0,6785	0,1241	0,1706	1,0000

Fonte: Construção nossa.

O método utilizado para encontrar o número de fatores consistiu em extrair o número de fatores decorrente das combinações de variáveis que explicam a maior soma de variância, utilizando-se a regra empírica do percentual de variância maior ou igual a 1 (HAIR et al, 2005). Usou-se o método rotacional Varimax que maximiza a soma de variâncias de cargas exigidas da matriz fatorial. A interpretação dos fatores se deu pelo método da garantia da significância prática, pelo qual as cargas com valores iguais ou superiores a + 0,500 e iguais e inferiores a - 0,500 são consideradas significativas, como recomenda Hair et al (2005, p.107), conforme mostra a Tabela 2. A interpretação dos fatores encontrados à luz da teoria analisada neste trabalho encontra-se no Quadro 2. Como primeiro passo para a análise de agrupamentos foi utilizado o procedimento de criar um conjunto menor de variáveis para substituir o conjunto original, cumprindo, assim, um dos objetivos da análise fatorial. Para isso, levou-se em conta os escores fatoriais que são medidas compostas de cada fator e computadas para

cada país. Hair et al (2005, p.112) esclarece que o escore fatorial “representa o grau em que cada indivíduo”, no caso país, “tem escore elevado no grupo de itens que têm cargas elevadas em um fator”.

Tabela 2: Saída do Minitab para Análise Fatorial com Rotação

Variável	Fator 1	Fator 2	Fator 3	Fator 4	Comunalidade
Nº Technical Committee/Subcommitte	0,845	-0,268	-0,273	-0,268	0,933
Nº Working Group	0,868	-0,203	-0,303	-0,284	0,968
PIB	0,929	-0,048	-0,116	0,131	0,897
IDH	0,126	-0,189	-0,930	0,162	0,943
PIB PER CAPITA	0,315	-0,168	-0,886	-0,053	0,916
Nº FUNCIONÁRIOS NSB	0,224	-0,285	0,174	-0,807	0,812
Nº NORMAS	0,380	-0,645	-0,131	0,064	0,582
% NORMAS VOLUNTÁRIAS	0,024	-0,563	-0,123	-0,179	0,365
NORMAS ISO ADOTADAS	0,097	-0,868	-0,166	-0,100	0,800
CERTIFICAÇÕES TOTAL	0,478	-0,480	0,149	0,482	0,717
VARIÂNCIA	2,881	1,981	1,943	1,1274	7,9322
% VAR	0,288	0,198	0,194	0,113	0,793

Fonte: construção nossa.

A partir de simulações para verificar o número de clusters, optou-se pelo método Ward e com base na distância euclidiana, uma vez que esse método permitiu uma maior homogeneidade interna dos clusters, verificada pela soma dos quadrados dentro dos clusters. Utilizaram-se as variáveis originárias dos escores fatoriais aqui batizados como Poder Econômico, Dinamismo, Bem-Estar e Legitimidade, como mostra o Quadro 2. Para padronização dos escores utilizou-se a transformação linear em que ao valor mínimo da distribuição é especificado em -1 e o valor máximo +1. Para efetuar esse exame utilizou-se o artifício de criação de um mapa de percepção com o cruzamento n x n das variáveis mencionadas acima, como mostra a Figura 1. Observa-se, claramente, que o cluster 1 está fortemente associado ao fator Legitimidade Econômica, o cluster 2 ao fator Poder Econômico e o cluster 3 ao fator Bem-Estar social. O fator Dinamismo aparece disperso ao longo dos agrupamentos indicando que esse fator aplica-se a todos os agrupamentos.

Fator	Variáveis envolvidas	Interpretação e nomeação dos fatores
Fator 1	- Nº TCs/SCs - Nº WGs - PIB	Poder econômico: indica como o poder econômico influencia o interesse de um país na normalização, o fator é expresso na variável PIB e nas variáveis que apontam para o real comando técnico da ISO, como já analisado, fortemente concentrado nas nações desenvolvidas.
Fator 2	- Nº Normas - Percentual de normas voluntárias - Normas ISO adotadas	Dinamismo econômico: indica o grau com que as normas internacionais são utilizadas, bem como a necessidade da economia em buscar padronizações que viabilizem as trocas comerciais.
Fator 3	- PIB per capita e IDH	Bem-estar social: as variáveis associadas indicam à luz da teoria sobre normalização a necessidade da sociedade em buscar normas em função do bem-estar e desenvolvimento humano requerido pelo país.
Fator 4	- Certificação totais - Nº Funcionários do órgão de normalização do país.	Legitimidade da economia: as variáveis certificações MSS Totais (ISO 9001+14001+16949+13484+27001) e número de funcionários do NSB em conjunto apontam para a necessidade da economia em legitimar-se internacionalmente por meio da capacitação da sua indústria. O aparelhamento dos NSBs para acompanhar essa demanda econômica, também indica como o país consegue organizadamente alcançar padrões normativos internacionais.

Quadro 2 – Interpretação dos fatores encontrados pela análise fatorial

Fonte: construção nossa.

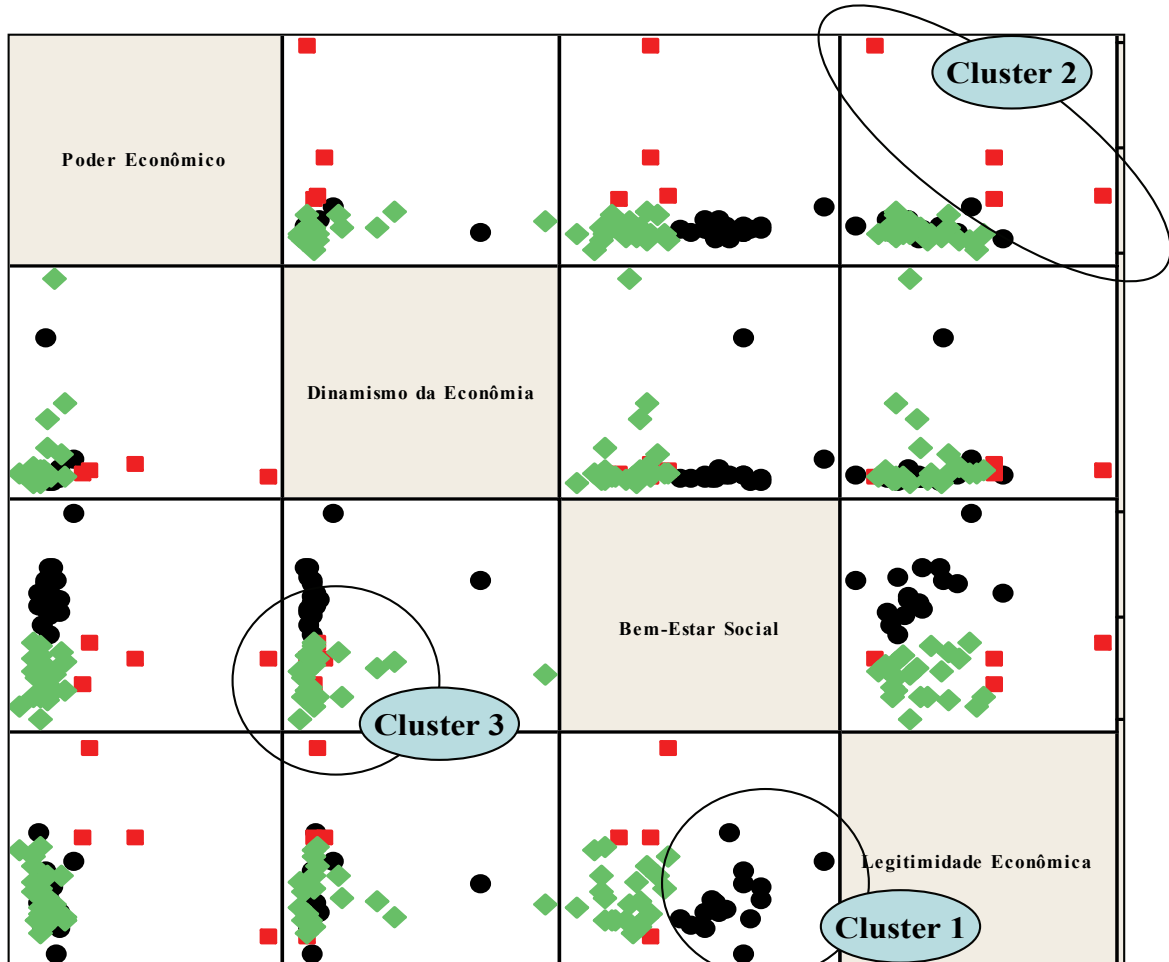


Figura 1: Mapa de percepção

Fonte: construção nossa sob saída do Minitab. Obs: legenda: **preto**, cluster 1; **vermelho**, cluster 2; **verde**, cluster 3.

Assim, a hipótese de que as estratégias e interesses dos países que participam da construção de normas internacionais diferem em função do porte das suas economias e do estágio de desenvolvimento e bem-estar das suas sociedades foi confirmada. A partir da Análise Fatorial encontrou-se quatro fatores que mapeiam os interesses nacionais na normalização: poder econômico, dinamismo econômico, bem-estar social e busca de legitimidade. A partir disso, os países foram classificados em três agrupamentos em função do seu posicionamento estratégico e grau de adequação aos fatores selecionados. Os clusters Legitimidade, Poder Econômico e Bem-Estar definem as estratégias dominantes desses países conforme registra o Quadro 3.

Um caso curioso é a China, que tem mais afinidades com o grupo de Legitimidade do que do cluster Poder Econômico. Shaomin Li (2005, p.301) explica esse aparente paradoxo. A China mantém-se líder na captação de investimentos diretos do exterior mesmo diante de um sistema legal falido e uma corrupção endêmica, contrariando a idéia amplamente difundida de que o investimento estrangeiro busca países com boa governança social e ambiental. Bons sistemas de governança são importantes para os investimentos indiretos feitos por meio de aportes de capital em empresas listadas na bolsa, nas quais a confiabilidade da informação pública e a transparência dos impactos socioambientais são fundamentais para garantir retornos. Mas influem pouco em relação aos investimentos externos diretos. O autor informa que apenas 5% dos investimentos na China são indiretos. No Brasil e na Índia esse índice oscila em torno de 60%. Ou seja, a necessidade de boa governança como atração de

investimento, o que implica em uma estratégia em normalização socioambiental agressiva, é muito mais importante para Brasil e Índia.

Cluster	Países típicos	Características	Estratégia dominante
Legitimidade	Brasil Índia Rússia.	Países com baixo padrão de bem-estar social e com expressividade econômica. Apresentam crescente adesão as normas de gestão. Observa-se também crescimento do interesse na busca de liderança nos comitês e subcomitês da ISO.	O deslocamento da produção para esses países, com aumento da sua pauta de exportação, estimula a diferenciação na busca de preços <i>premium</i> . O uso de selos e certificados é uma forma reconhecida pela sociedade de garantir que os produtos são feitos com cuidados ambientais e sociais rigorosos. Assim, buscam padrões internacionais reconhecidos que legitimem os seus produtos livrando-os da pecha de poluidores e violadores de direitos humanos.
Poder Econômico	Estados Unidos, Alemanha e Japão	Países com alto poder econômico e enorme influência no comércio mundial. Possuem grande base de certificações já obtidas, mas com baixo crescimento no momento. Lideram a maioria dos comitês da ISO.	A necessidade de manter baixos os índices de inflação levou esses países a evitar que as normas influjam custos adicionais aos exportadores. Diminuíram o interesse na elevação dos padrões de trabalho e de segurança e saúde do trabalhador em países menos desenvolvidos. A estratégia é que os ganhos sociais e ambientais sejam mínimos como forma de baratear o sistema de produção terceirizado.
Bem-Estar	Suécia, Espanha e Holanda	Países com alto padrão de bem-estar e economias pouco influentes. Média influência nas lideranças na ISO e alto número de certificações ambientais.	Os ganhos sociais e os requisitos ambientais das sociedades desses países são grandes o que eleva o seu custo de competição. Como não são países com alto poder econômico e capazes de influir no comércio, alinham-se às causas defendidas pelas suas sociedades como maneira de manter e equilibrar os custos socioambientais com os outros países.

Quadro 3: Estratégias dominantes por cluster selecionado

Fonte: construção nossa.

3.2. Análise do problema $P_2 \rightarrow H_2$

Para esse problema foi feito um estudo das correlações entre o número de notificações submetidas a OMC relacionadas com o Acordo sobre Barreiras Técnicas, artigo 10.7, que refere-se as notificações de acordos sobre certificações, para confrontar o interesse dos países na normalização e na conformidade com os indicadores do comércio de manufaturas do banco de dados da OMC e número de patentes concedidas. Note-se que o uso de acordos para reconhecimento mútuo de conformidade é a maior expressão do uso das normas gerenciais como barreiras ao comércio, um procedimento utilizado majoritariamente pelos países do cluster Poder Econômico como proteção aos seus mercados. Assim, entre 1995-2005, a repartição geográfica das notificações, sob o artigo 10.7 do Acordo de Barreiras Técnicas, foi a seguinte: as notificações da Europa representaram 51%; América do Norte, 12%; Ásia, 26%; América do Sul 8% e África, 3%, segundos dados da WTO (2006, p. 131).

Para mensurar o aumento do impacto da sociedade do conhecimento no comércio internacional foi utilizado os dados do US PATENT AND TRADEMARK OFFICE (2007) com o número de patentes emitidos anualmente. Pelo rigor com que esse órgão analisa os pedidos de patentes, sendo a referência mundial sobre esta matéria, as suas estatísticas são consideradas bastante confiáveis. Considerou-se ainda o número de países envolvidos nas normas de gestão de acordo com os dados da ISO para verificar o interesse internacional nas normas socioambientais e a participação dos países membros da NAFTA no comércio que é

um indicador indireto de como o comércio tradicional é dependente dos países do cluster Poder Econômico. Com correlações consideradas significativas, prosseguiu-se na análise de regressão entre as variáveis selecionadas. Observou-se que: (1) à medida que aumenta o número de patentes, cai o número de notificações sobre o artigo 10.7; e (2) à medida que os países desenvolvidos aumentam os seus investimentos em conhecimentos, os países em desenvolvimento buscam mais legitimidade via certificações com base em normas sociais e ambientais, com número crescente desses países que aderem à norma. Da combinação desses estudos estatísticos podemos realçar duas importantes conclusões desse trabalho, que confirmam a hipótese dois: (1) o deslocamento da produção para os países em desenvolvimento aumentou o interesse desses países em legitimar os seus produtos via certificações de terceira parte; e (2) o interesse atual dominante dos países com elevado poder econômico não está mais em garantir o equilíbrio de custos internacionais pela via das normas de gestão internacionais consideradas nesse trabalho.

3.3. Análise do problema $P_3 \rightarrow H_3$

Com relação ao terceiro problema, buscou-se, com o uso da técnica estatística de regressão linear, as correlações entre o número de certificações com base nas normas ISO 9001, ISO 14001, ISO 16949, ISO 13485, ISO 27001 e as exportações dos países adotantes dessas normas. Com isso, buscou entender as tendências de uso das normas por estágio de desenvolvimento dos países, analisando os beneficiados com a sua disseminação internacional. Foi utilizado o banco de dados da ISO versão 2007 com o histórico das certificações baseadas nessas normas. O impacto do deslocamento dos centros produtores para os países em desenvolvimento, em especial, Brasil, Rússia, Índia e China, pode ser notado com o crescimento das exportações mundiais (176% entre 2002 e 2006), o que evidencia o maior fluxo de comércio entre os países. Note-se que o crescimento do comércio é fortemente concentrado nos países citados, cuja média de crescimento de 275% é muito superior ao da União Européia (181%), Japão (130%) e Estados Unidos (128%). Isso mostra que o crescimento do comércio se dá pela migração dos centros produtores de manufaturados para os países em desenvolvimento conforme retrata a Tabela 3.

Tabela 3 – Exportação de manufaturados 1999-2006

País/Economia	2002	2004	2005	2006	Crescimento
Mundo	4697,7	6644,1	7301,1	8256,9	175,8%
China	219,9	542,4	700,3	895,4	407,3%
Índia	34,6	57,9	72,2	83,8	242,2%
Rússia	25,4	47,6	53,8	60,2	236,7%
Brasil	31,8	50,8	61,8	68,4	215,2%
Suíça	72,4	112,7	120,1	133,8	184,7%
União Européia (25)	2001,3	3053,8	3248,1	3618,4	180,8%
África do Sul	20,2	27,6	30,7	32,2	159,1%
Noruega	13,3	18,4	18,8	19,3	144,7%
Japan	449,7	524,3	546,4	586,5	130,4%
Estados Unidos	648,9	668,7	732,5	828,6	127,7%

Fonte: WTO (2006)

Para avaliar o impacto das normas nas exportações de um país, os dados do WTO (2006) foram cruzados com os valores de exportação por países *vis-à-vis* com os dados sobre certificações com base nas normas citadas. Utilizou-se o algoritmo que seleciona os k melhores modelos para as variáveis de acordo com o critério do R^2 , por estar comparando

modelos com o mesmo número de variáveis. Observa-se que o melhor modelo encontrado é o que adiciona as quatro normas para explicar os incrementos de exportações, com um $R^2 = 84,4$. A estatística R^2 é descritiva, diz até que ponto é positivo a regressão se ajustar à amostra específica sobre a amostra estimada (HAIR et al 2005, pg. 143). No caso do modelo apresentado, o valor de R^2 indica que a variação do número de certificados em um país é responsável por 84,4% da variação da capacidade exportadora. Assim, com relação à hipótese H_3 , pode-se afirmar de que os países em desenvolvimento, em especial aqueles com razoável dinamismo econômico e organização social, se beneficiam das normas de gestão consideradas, na medida que legitimam e diferenciam seus produtos no comércio internacional. O estudo da regressão múltipla mostrou que o crescimento das exportações é sustentado nesses países pela adoção de normas gerenciais sociais e ambientais.

À GUIA DE CONCLUSÕES

As questões sociais e ambientais passaram a serem consideradas entre os determinantes da competitividade dos países e de suas empresas no comércio internacional. Com a liberalização desse comércio provocado pelas rodadas do GATT, especialmente a última, a Rodada do Uruguai, o tratamento frouxo ou leniente dado por um país em matéria ambiental pode distorcer o comércio internacional, pois isso gera uma competitividade indigna para as empresas aí instaladas, conforme comentado na seção 2 deste texto. Essas empresas poderão praticar preços menores do que as concorrentes submetidas a legislações ambientais mais rigorosas. O mesmo vale para as práticas de responsabilidade social, principalmente as relacionadas com o trabalho, próprio ou terceirizado. Os regulamentos técnicos estabelecidos pelos governos contendo exigências sobre estas matérias relacionadas devem atender as disposições do Acordo sobre Barreiras Técnicas para que não sejam discriminatórias ou sejam disfarces para proteger os produtores nacionais. As questões ambientais têm provimento no âmbito de todos os acordos da OMC e que vem desde o GATT 1947. Mas ainda assim é pouco eficaz, pois as restrições cabíveis estão baseadas no produto e não no processo. Assim, por exemplo, para um produto inofensivo à saúde das pessoas, animais e plantas não caberia erguer barreiras a sua importação, mesmo que o seu processo produtivo é altamente degradante em termos ambientais. Com relação às questões sociais o quadro é mais complicado diante da recusa de se tratar essa questão no âmbito da OMC. Desse modo, as normas de gestão voluntárias com credibilidade internacionais passaram a exercer um poderoso papel na medida em que pode alcançar efeito sobre essas questões ao mesmo tempo em que equilibra os custos de produção e distribuição sem que sejam consideradas barreiras técnicas ao comércio. A sua aplicação por parte de um exportador legitimaria a sua mercadoria comparativamente as dos seus concorrentes.

O passado ainda recente deixou a idéia de que a preferência pela normalização socioambiental era dos países mais desenvolvidos porque com isso eles protegiam suas empresas e seus empregos, pois tinham legislações rigorosas sobre estas matérias e que produziam como efeito colateral a elevação dos custos de produção, com a conseqüente perda de competitividade diante dos países com legislações frouxas ou inexistentes. É nesse cenário que as normas de sistemas de gestão produzidas pela ISO adquiriram uma grande importância, pois não são consideradas barreiras técnicas e em tese são obtidas com elevado consenso internacional. Porém, como foi mostrado neste trabalho há uma grande diferença na participação dos países na criação de normas e a liderança de um comitê ou grupo de trabalho tem grande influência na elaboração dos termos das normas, por isso a presunção do elevado consenso deve ser questionada. No processo atual de construção da norma de responsabilidade social ISO 26000, a lógica que antes prevalecia se inverteu e a pesquisa resumida neste texto confirma esse fato com dados da própria ISO. Desse modo, ao contrário

do pensamento amplamente divulgado sobre o uso da normalização como barreira ao comércio pelos países desenvolvidos, sobretudo com ênfase nas normas socioambientais, a pesquisa apresenta evidências de que a nova dinâmica da economia mundial inverteu essa lógica. Foi possível identificar que a normalização é regida por três estratégias básicas e dependentes do grau de desenvolvimento social e do poder econômico dos países membros da ISO. O caso do Brasil é exemplar quanto a sua estratégia nacional em normalização. Até 2004 o país detinha apenas uma vice-presidência do comitê técnico responsável pela série ISO 14000 (TC 207) e a coordenação de grupo de trabalho no subcomitê de interpretação da ISO 9001. Em 2008, além dessas, o país detém a secretaria do TC 34 (alimentos), preside o subcomitê desse comitê que trata do item café, secretaria o subcomitê relativo ao látex no TC 45 que trata de produtos de borracha. No TC 176 relativo à série ISO 9000, o representante do Brasil, a ABNT, preside o subcomitê que trata dos termos e definições sobre qualidade. Ademais, preside e co-secretaria o comitê mundial de responsabilidade social, o mais complexo projeto da ISO na atualidade, encarregado da criação da ISO 26000. Esses dados mostram que o país avança na busca de legitimidade nas normas socioambientais e em áreas estratégicas da sua exportação, o que confirma a sua posição identificada na pesquisa relatada. Esta pesquisa dá indícios que em relação às normas de gestão os países em desenvolvimento mais uma vez se defrontam com um chute na escada por parte dos países com elevado poder econômico, conforme a classificação decorrente desta pesquisa. Ou seja, uma mudança nas regras do jogo que esses países pregaram no passado para impedir que outros alcancem o estado em que se encontram na atualidade. Aqueles mesmos países que antes promoviam a normalização social e ambiental agora são fortes opositores.

Referências Bibliográficas

- ABNT. Associação Brasileira de Normas Técnicas. *Responsabilidade Social – Sistema da Gestão – Requisitos*. Rio de Janeiro, 2004. NBR 16001.
- AFNOR. ASSOCIATION FRANÇAISE DE NORMALISATION. *SD 21000-développement durable-responsabilité sociétale des entreprises: guide pour la prise en compte des enjeux du développement durable dans la stratégie et le management de l'entreprise*. Paris, AFNOR, maio de 2003.
- BANCO MUNDIAL. *Global Economic Prospect and the Developing Countries*. Washington, DC, 2002.
- BERGENHENEGOUWEN, L.; HORTENSIUS, D. Managing Social Responsibility in a systematic way. *ISO Management Systems*. Geneve: March-April 2005.
- CAJAZEIRA, J.; BARBIERI, J. ISO 26000 a quem interessa a norma internacional de responsabilidade social? In: IX SIMPÓSIO DE ADMINISTRAÇÃO DA PRODUÇÃO, LOGÍSTICA E OPERAÇÕES INTERNACIONAIS. FGV-EAESP. 2006. São Paulo. *Anais eletrônicos*. São Paulo: SIMPOI, 2006. 1 CD-ROM.
- CARROLL, Archie B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*, vol. 4, n. 4, p: 497-505, 1979.
- _____. The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizont*, jul/ago, 1991.
- CHANG, Há-Joon. *Chutando a escada*. São Paulo: editora UNESP, 2002.
- CUSMAN, J. Hitting the wall: Nike and international labor practices. In: BARTLETT, C.A., DE VRIES, H. *Standardization: A Business Approach to the Role of National Standardization Organizations*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 2004.
- DONALDSON, Thomas. *Corporation and morality*. New Jersey, Prentice-Hall, 1982.
- FREEMAN, Edward R. The politics of stakeholder theory: some future directions. *Business Ethics Quartely*, vol. 4, n° 4, pg: 409-421, 1994.

- _____. *Strategic management: a stakeholder approach*: Boston, Pitman, 1984.
- FRIEDMAN, Milton. *Capitalismo e liberdade*. São Paulo, Abril Cultural, 1.982 (Obs. 1ª edição; 1.962).
- _____. *The social responsibility of business is to increase its profits*. *New York Times*, Sept. 13, 1970.
- ISO, International Organization for Standardization. *ISO Annual Report*. Geneve: ISO Printing. 2006
- _____. Site Corporativo. Disponível em <<http://www.iso.org>>. Acesso em: 14 nov. 2007a.
- ISO/COPOLCO, Consumer Policy Committee. *The Desirability and Feasibility of ISO Corporate Social Responsibility Standards*. ISO/COPOLCO, Geneve. Jun. 2002.
- ISO MANAGEMENT SYSTEM. *Magazine Database*. Sep.-Oct. 2001 to Mar. – Apr. 2006. 1 CD ROM.
- ISO/TMB, Technical Management Board. *Sustainability*. Documento interno do TMB nº 46 gentilmente cedido pela Secretaria Geral da ISO. Set. 2007.
- _____. *Secretariat Report N 217*. Disponível em <<http://www.iso.org/sr>>. Acesso em: 15 nov. 2007a.
- _____. *Resolution 38/2005*. Documento interno do TMB gentilmente cedido pela Secretaria Geral da ISO. 2005.
- _____. *New Work Item Proposal N 26000*. Guidance on social responsibility. Oct. 2004.
- LIST, F. *The National System of Political Economy*. London: Longmans, 1974.
- MASKUS, K. et al. The costs of complying with foreign product standards for firms in developing countries: an econometric study. *Research program on political and economic change*. Colorado: University of Colorado, 2004. Working paper: PEC 2004-0004.
- PALMER, A. The relationship between the ISO social responsibility standard and the WTO agreement on technical barriers to trade. For the International Institute for Sustainable Development (IISD). *WTO Paper*, Geneve: WTO. 2007.
- PORTER, Michel. *A vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.
- RONES, L. Scale, not detail, is the aim. Developers of the ISO 26000 social responsibility standard say it will embrace existing local standards rather than supersede them. *Ethical Corporation*. New York, p. 39-41, set. 2006.
- SACHS, J. O divisor global de inovações. In: VILLELA, M.D (org.). *Propriedade intelectual e desenvolvimento*. São Paulo, Aduaneiras, 2005.
- SCHMIEDEKNECHT, M.; WIELAND, J. *ISO 26000 as a Stakeholder Dialogue – An empirical study*. Working paper Nr. 24. Konstanz, 2007.
- STEWART, Thomas. *A Riqueza do Conhecimento: o capital intelectual e a organização do século XXI*. Rio de Janeiro, Campus, 2002.
- TAKAHASHI, S.; TOJO, A. The SSI story – What it is, and how it was stalled and eliminated in the International Standardization arena. In: *Computer Standards & Interfaces*, Vol. 15 N° 3.
- TENÓRIO, Fernando Guilherme (org.) *Responsabilidade social empresarial: teoria e prática*. Rio de Janeiro, FGV Editora, 2.004, p. 207.
- WTO, World Trade Organization. *Trading into Future*. Genebra, WTO Press, 1995.
- _____. *International Trade Statistics 2005*. Geneve: WTO Publications, 2005.
- _____. *World Trade Report 2007*. Geneve: WTO Publications, 2007.
- YONG, C. E. F; LUSTOSA, M. C. (2002) Competitividade e meio ambiente: a nova relação centro-periferia. In: BRAGA, A.S.; MIRANDA, L.de C. (Orgs). *Comércio e meio ambiente: uma agenda para a América latina e Caribe*. Brasília, Ministério do Meio Ambiente, 2002.