

# CONSUMO AGROALIMENTAR E REGULAMENTAÇÕES PRIVADAS: PERSPECTIVAS PARA O COMÉRCIO INTERNACIONAL

Michelle Marcia Viana Martins<sup>1</sup>  
Danielle Mendes Thame Denny<sup>2</sup>  
Alicia Cechin<sup>3</sup>  
Scarlett Queen Almeida Bispo<sup>4</sup>  
Marcelo Jose Braga Nonnenberg<sup>5</sup>  
Flávio Lyrio Carneiro<sup>6</sup>

## SINOPSE

As normas voluntárias de sustentabilidade (NVS) assumem papel relevante nas negociações comerciais. As exigências das grandes redes multinacionais determinam homogeneizar as características dos produtos e certificar a qualidade deles. Essas são imposições a que os fornecedores devem se atentar para garantir acesso aos mercados mais regulados a respeito de critérios ambientais, sociais e corporativos. Neste artigo, as NVS são incorporadas em um arcabouço teórico, preenchendo a lacuna sobre os efeitos dos padrões privados no comércio internacional. Por meio de uma revisão bibliográfica, são discutidos os canais de transmissão das NVS no comércio, os efeitos dos processos produtivos sustentáveis no ponto de vista dos fornecedores e consumidores e o papel das redes de varejo na difusão e no estímulo à adoção das NVS. O texto fornece um enfoque sobre bens agroalimentares, já que são os mais regulamentados por NVS.

**Palavras-chave:** normas voluntárias de sustentabilidade; NVS; padrões privados; certificações; varejo.

## ABSTRACT

The voluntary sustainability standards (VSS) assume an important role in commercial relations. Homogenization of product characteristics and certification of their quality are induced by the requirements of the large multinational chains. These are impositions that suppliers must conform to in order to guarantee access to more regulated markets in terms of environmental, social and corporate criteria. In this article, the VSS are embedded within a theoretical framework, filling a gap on the effects of private standards on international trade. Through a bibliographic review, the article discusses the transmission channels of the VSS to trade, the effects of directed production processes from the suppliers' and consumers' viewpoints and the role of retail chains in disseminating and encouraging the adoption of the VSS. The text focuses on agrifood goods, as they are the most regulated through VSS.

**Keywords:** voluntary sustainability standards; VSS; private standards; certifications; retail.

JEL: F13; O24; Q56.

Artigo recebido em 14/10/2022 e aprovado em 26/1/2023.

DOI: <http://dx.doi.org/10.38116/bepi34art7>

---

1. Pesquisadora do Subprograma de Pesquisa para o Desenvolvimento Nacional (PNPD) na Diretoria de Estudos Internacionais do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Dinte/Ipea); e professora da Universidade Federal de Viçosa (UFV). *E-mail:* <michelle.martins@ipea.gov.br>.

2. Pesquisadora bolsista da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), por meio do Convênio de Cooperação Técnica CEPAL-Ipea, na Dinte/Ipea. *E-mail:* <denny.thame@usp.br>.

3. Pesquisadora do PNPD na Dinte/Ipea. *E-mail:* <alicia.cechin@ipea.gov.br>.

4. Pesquisadora do PNPD na Dinte/Ipea; e mestranda no Centro de Desenvolvimento Sustentável da Universidade de Brasília (CDS/UnB). *E-mail:* <scarlett.bispo@ipea.gov.br>.

5. Técnico de planejamento e pesquisa na Dinte/Ipea. *E-mail:* <marcelo.nonnenberg@ipea.gov.br>.

6. Técnico de planejamento e pesquisa na Dinte/Ipea. *E-mail:* <flavio.carneiro@ipea.gov.br>.

## 1 INTRODUÇÃO

O aumento das preocupações com o meio ambiente e a necessidade de fomentar o desenvolvimento sustentável têm performado iniciativas e medidas sustentáveis por parte dos governos, empresas privadas e organizações não governamentais (ONGs). No nível multilateral, o assunto começou a ganhar força a partir da Conferência Eco-92, em 1992, e com a adoção da Agenda 21, patrocinada pela Organização das Nações Unidas (ONU).<sup>7</sup> Ao longo dos anos, novas conferências foram realizadas até que, em 2015, todos os países-membros da ONU aprovaram a Agenda 2030,<sup>8</sup> documento pelo qual os países se comprometeram a articular suas políticas em busca de dezessete Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS).

Os ODS oferecem um plano global para o alcance da paz e da prosperidade mundial até 2030. Para atingir essa meta, os padrões de sustentabilidade oferecem uma solução pertinente, já que disponibilizam instrumentos sinérgicos aos objetivos estabelecidos pela Agenda 2030. Entre eles, estratégias para a garantia de consumo e produção sustentável, trabalho decente e remunerações justas, além de ações para amenizar os eventos climáticos e melhorar a segurança alimentar (UNCTAD, 2023). Mais especificamente, os padrões de sustentabilidade acrescentam às ações públicas medidas voluntárias que estimulam mudanças nos processos de produção, tornando-os ambientalmente mais sustentáveis e socialmente mais justos e mais seguros para a saúde do consumidor.

Os padrões de sustentabilidade ou padrões privados – normas voluntárias de sustentabilidade (NVS) – tratam de um conjunto de exigências detalhadas para a incorporação de boas práticas sociais e ambientais nos processos produtivos (Blankenbach, 2020). A missão geral e os princípios das NVS são o alcance da sustentabilidade nas cadeias globais de valor (CGVs), pautado pelos compromissos internacionais para o desenvolvimento de padrões e critérios específicos que permitem a avaliação da conformidade (UNFSS, 2022). Com isso, as NVS reproduzem ferramentas para mitigar a perda da biodiversidade, a poluição, a violação dos direitos humanos e outros aspectos de dimensões econômica, social e ambiental.

No contexto das trocas internacionais, as NVS têm potencial para acelerar as mudanças nos elos de produção e comercialização em direção às práticas mais sustentáveis, fortalecendo a integração dos produtores nas CGVs. Esse movimento tem ocorrido porque organizações multilaterais, redes de varejo e outras instituições privadas têm endurecido o rigor para o cumprimento dos requisitos determinados pelas NVS (UNFSS, 2022). Essa estratégia é parte da responsabilidade corporativa e do gerenciamento dos riscos que expõem as empresas aos consumidores. Estes, por sua vez, têm ampliado suas preferências ao consumismo ético<sup>9</sup> (UNCTAD, 2023).

Desde o início da década de 1990, as NVS vêm ganhando importância crescente como instrumento regulatório e de governança nas CGVs, o que pode ser ilustrado pela ampliação no número das NVS existentes, bem como na área certificada, sobretudo de *commodities* agrícolas e produtos florestais.<sup>10</sup> Essa expansão se dá, em grande medida, pelo aumento da conscientização dos consumidores sobre

7. Disponível em: <<http://www.un.org/esa/sustdev/agenda21.htm>>.

8. Disponível em: <[https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A\\_RES\\_70\\_1\\_E.pdf](https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_RES_70_1_E.pdf)>.

9. Os consumidores influenciam, a partir das decisões de consumo, a forma como os produtos são produzidos e distribuídos. A opção por boicotar determinados produtos ou adquirir produtos sustentáveis faz parte do consumismo ético, em que os produtores e atores econômicos nas CGVs são estimulados a aumentar a adoção de NVS para incrementar suas vendas e evitar boicotes.

10. Disponível em: <<https://www.standardsmap.org/en/identify>>.

questões de sustentabilidade; por boicotes e campanhas de ONGs sobre empresas que permitem ou testemunham práticas de produção nocivas; pela competição entre NVS com diferentes configurações de partes interessadas; e pelo aumento nas regulamentações públicas sobre temas ambientais e sociais<sup>11</sup> (Thorstensen e Vieira, 2016; Marx, Depoorter e Vanhaecht, 2022).

Embora os governos possam apoiar o uso das NVS por meio de políticas públicas, assistência aos produtores ou requerimento de produtos regulamentados nas compras governamentais, as NVS são, em essência, diferentes das exigências públicas, tais como normas, regulamentos e procedimentos de avaliação de conformidade. As NVS estão associadas aos agentes privados (em geral, com grande poder de compra ou de influência), como empresas, associações e ONGs. Essas instituições estabelecem esquemas de certificação e códigos próprios a serem seguidos – os chamados padrões privados sustentáveis. Denominam-se sustentáveis porque tais normas são usadas para garantir que um produto seja produzido, processado e transportado de acordo com uma lógica sustentável; e voluntárias porque não há obrigatoriedade legal para seu cumprimento (Steidle e Herrmann, 2019).

Ainda que apresente um caráter voluntário, a exigência de NVS pode constituir entraves comerciais, ao condicionar a aceitação de produtos no país de destino. O acesso aos mercados é potencialmente dificultado pelo não atendimento às exigências privadas (Elamin e Cordoba, 2020; Marx, Depoorter e Vanhaecht, 2022). Isso significa que as NVS, ferramentas de sustentabilidade relevantes para a expansão e consolidação de práticas sustentáveis, podem ser entendidas como barreiras comerciais iminentes em CGVs em alguns setores e indústrias, como agricultura, silvicultura, pesca e mineração.

Com isso, observa-se uma mudança nos regimes de comércio internacional. Antes, as políticas comerciais eram focadas na redução de práticas protecionistas e na promoção de um comércio mais livre e sem fricções (cotas, tarifas e subsídios). Com as NVS, o comércio adota um novo paradigma regulatório e passa a ser determinado pela administração da precaução (CNI, 2021; Mattoo, Rocha e Ruta, 2020), em que são criados requisitos comerciais com base nos pilares sociais, ambientais, de qualidade, gestão e ética, tudo isso orientado para a garantia de proteção ao meio ambiente, aos trabalhadores e ao consumidor contra riscos, e não mais à competitividade do país e da indústria nacional.

Considerando essa nova conjuntura comercial, o objetivo deste trabalho é explorar os desdobramentos das NVS, apresentando o desenvolvimento de uma abordagem teórica, pautada pelas teorias de comércio a partir de Melitz (2003). Mais especificamente, sugere-se um arcabouço teórico para discutir os novos padrões privados de comércio internacional, em especial as NVS, destacando os canais de transmissão, os efeitos comerciais e o papel das redes de varejo e cooperativas. Esse esforço é necessário para orientar futuras discussões sobre o tema, incluindo o desenvolvimento de modelos empíricos. Além dessa contribuição, o documento discute a forma como a literatura econômica vem explorando o tema, ainda incipiente nas análises econométricas do comércio internacional. O texto faz alguns apontamentos para o mercado agrícola, já que é a atividade econômica que mais recebe requisitos relacionados às NVS.

O texto está estruturado em seis seções, a contar desta introdução. A seção 2 aborda o acesso aos mercados condicionado ao cumprimento das exigências dispostas pelas NVS. A 3 explica os canais de transmissão das NVS e seus principais efeitos nos fluxos comerciais. A seção 4 discute as

11. Sobre o aspecto social, merece destaque o surgimento de novas medidas regulatórias na área de devida diligência (*due diligence*) dos direitos humanos.

perspectivas sustentáveis das NVS e como o comércio pode promover estratégias para se alcançar os ODS. Na seção 5, aborda-se o papel das redes varejistas na difusão das NVS. A seção 6, por sua vez, traz as considerações finais.

## 2 AS NVS E O ACESSO A MERCADOS

Uma revisão sistemática da literatura recente classificou os autores que abordam NVS em duas correntes. A primeira prioriza os efeitos das NVS como barreiras de acesso ao mercado e a segunda considera os seus efeitos catalisadores, estimulando o comércio e legitimando a causa da sustentabilidade. Das 85 pesquisas analisadas por Martins, Teixeira e Corrêa (2022), 25 se encaixam na primeira corrente e 60 sustentam a segunda. Um ponto importante dessa revisão é a predominância de autores europeus (53%) e americanos (22%), ao passo que apenas 7% são da América Latina e 4% da Ásia. Esse dado revela que os países desenvolvidos são os que despendem maior esforço acadêmico para entender as NVS, talvez porque seus consumidores são os que mais buscam por produtos certificados.

De fato, os países desenvolvidos são os que têm maior poder aquisitivo, portanto, mantêm a maior parte dos consumidores que podem pagar a mais por produtos regulamentados. Além disso, nessas economias, operam empresas que geralmente têm mercado para produtos de maior valor agregado, ou seja, aqueles que incorporaram valor aos aspectos sustentáveis. Por essas razões, os agentes econômicos desses países tendem a ser mais rigorosos com as questões de sustentabilidade. São essas mesmas nações, caracterizadas pelos setores econômicos com exportações diversificadas, instituições que funcionam relativamente bem e em um certo nível de desenvolvimento, e que têm maior probabilidade de aderir aos esquemas de NVS (UNFSS, 2022) – elas ditam aos países em desenvolvimento as exigências regulatórias para que seus produtos ingressem em mercados de importação (Martins, Teixeira e Corrêa, 2022).

As nações de menor renda têm capacidades (financeiras, técnicas, institucionais e regulatórias) limitadas, o que afeta negativamente sua capacidade de cumprir com os padrões de sustentabilidade. Essa dinâmica, entretanto, é diferente para o caso de produtos agrícolas, em que os países em desenvolvimento têm maior quantidade de NVS ativas, uma vez que respondem pela maior parte da produção global de *commodities* certificadas, sobretudo os bens da agricultura tropical, como banana, café, cacau, algodão, óleo de palma, cana-de-açúcar, soja e chá.

Em muitas economias, a agricultura é a atividade econômica predominante na renda do país. Também é um setor importante para a sustentabilidade, pois tem participação relevante nas práticas de desmatamento e o uso da terra é fortemente associado às mudanças climáticas. Esta é uma das principais razões pelas quais as iniciativas de NVS visam melhorar as práticas de produção nos países em desenvolvimento. Apesar da produção concentrada nesses países, é crescente o número de consumidores em economias de alta renda que demonstram preocupação com algumas características dos produtos agroalimentares, que vão além da quantidade, do preço e do sabor. Atributos como saúde, segurança, proteção ambiental e aspectos morais são acrescentados à função de utilidade, com particular relevância no processo de escolha (Gagné e Gouel, 2022).

Esses atributos podem ser chamados de características de credibilidade (Sheldon, 2017). Embora os consumidores saibam o que querem – ou o que não querem –, eles não conseguem identificar, mesmo após o consumo, todas as características de um produto, tais como a presença de resíduos de pesticidas, modificações genéticas, bem-estar animal, localização e método de produção, preservação

ambiental e regularização da mão de obra. As características de credibilidade criam problemas de informação assimétrica que podem ser resolvidos pela introdução de rótulos e padrões que garantam certos atributos (Macedoni, 2022). É nessa perspectiva que as NVS podem diferenciar os produtos. No caso de bens agrícolas e alimentares, que *a priori* são iguais pela própria definição de *commodities*, a aderência às NVS é uma forma de sinalizar aos consumidores sobre as características as quais buscam.

A tendência ao consumo sustentável estimula mudanças nas dinâmicas agroalimentares globais, ao endurecer o rigor na segurança alimentar, nos atributos de qualidade e nas práticas sustentáveis. A esse fato, o papel dos padrões sobre produtos e processos é amplificado e as empresas que oferecem bens certificados pelos sistemas NVS transmitem a credibilidade requerida pelos clientes. Essa tendência se estende à medida que cresce o domínio das cadeias de suprimentos orientadas para o comprador, em escala global. Porém, apesar de desempenhar um papel fundamental na organização e na transparência nas CGVs, as NVS estão fora do escopo das instituições existentes, sobretudo em países em desenvolvimento, o que dificulta a adesão e a disciplina ao uso dos padrões. Com isso, a partir do momento em que a conformidade a estes se torna, em termos práticos, uma exigência (por parte dos consumidores) para acesso aos mercados, o padrão privado pode se tornar uma barreira ao comércio internacional.

A investigação das NVS como novos tipos de entraves é realizada com bastante cautela, uma vez que as normas não representam medidas ou práticas que necessariamente violam regras internacionais. Tanto é verdade que não existem foros internacionais centralizados para debater e questionar tais padrões, como ocorre para as medidas públicas dispostas nos acordos de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (Sanitary and Phytosanitary Measures – SPS) e Barreiras Técnicas ao Comércio (Technical Barriers to Trade – TBT). Por não serem elaborados e implementados no nível governamental, não está claro em que medida ou em quais circunstâncias padrões privados poderiam ser tratados como de responsabilidade do Estado e questionados no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). No entanto, as NVS criam dificuldades de acesso a mercados similares às barreiras não tarifárias de caráter público.

As barreiras comerciais correspondem aos obstáculos que impedem empresas entrantes de se estabelecerem em determinado mercado, e afetam as empresas já consolidadas na tentativa de se manter e crescer no exterior. Qualquer negócio que deseja se expandir para o mercado internacional deve ter em conta quais medidas poderão impedir de lograr sucesso nas relações comerciais. As empresas que já fazem negócios devem conhecer as barreiras para definir estratégias de crescimento futuro. Algumas barreiras existem em razão de políticas e regulamentos do governo, outras são barreiras ocultas, que existem naturalmente, e os órgãos governamentais não têm soluções sobre elas (Chaudhari, Giedraitis e Kapse, 2012).

Forças sociais, como aquelas que surgem das alterações do comportamento de consumo, podem restringir atividades no âmbito das relações internacionais na forma de barreiras ocultas. Empresas (sobretudo as redes de varejo, no âmbito do comércio de bens agroalimentares) podem interromper os fluxos de comércio com companhias estrangeiras a qualquer momento, seja por questões sociais e ambientais, seja por medidas relacionadas à qualidade do produto, seja por quaisquer outros comportamentos econômicos sustentáveis. Gilpin (2004) argumenta sobre o *dumping* social,<sup>12</sup>

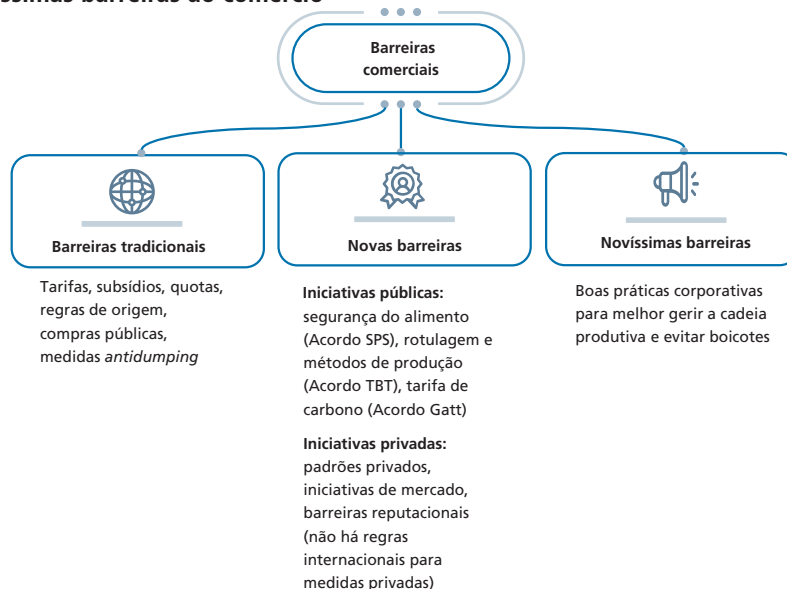
12. Países se sentem prejudicados por competir com outros que mantêm atividades econômicas com ações trabalhistas ilegais, com baixos salários e condições indignas dos trabalhadores. Essas práticas resultam em baixos custos de produção e menor preço, configurando concorrência desleal.

que justifica a interrupção comercial quando exportadores não se comprometem com os direitos trabalhistas fundamentais e não fornecem boas condições de trabalho. As barreiras ocultas de cunho ambiental surgem quando exigências ambientais, tais como rotulagem ambiental, passam a ser um determinante de acesso ao mercado. Em ambos os casos, as NVS resolvem o problema de adequação às boas práticas sociais e ambientais.

Na dinâmica do capitalismo responsável, os Estados, as empresas, o setor financeiro e os investidores passam a se reestruturar conforme as demandas dos consumidores que, de certa forma, compõem essas barreiras ocultas (Freeman, Martin e Parmar, 2007). Por essa razão, as NVS são exemplos das chamadas novas barreiras comerciais, que contemplam medidas ou práticas que não necessariamente violam regras internacionais, mas criam dificuldades de acesso a mercados. A figura 1 mostra que as NVS, enquanto classificadas como novas barreiras, estão situadas entre políticas comerciais tradicionais – como tarifas, quotas e subsídios, estabelecidas pelo governo e com aparato da OMC – e as novíssimas barreiras, que decorrem da decisão individual<sup>13</sup> das empresas em adotar medidas que melhorem sua imagem.

As novíssimas barreiras contemplam ações para evitar boicotes praticados por grupos de consumidores e redes varejistas (Sánchez-Bravo *et al.*, 2021). Também incorporam os compromissos voluntários das empresas de zerar suas emissões; os padrões de mercado que exigem compatibilidade com políticas internas das empresas ou indicam regionalização da produção e qualidades exigidas dos fornecedores; as taxonomias para divulgação de riscos socioambientais etc.<sup>14</sup>

FIGURA 1

**Novas e novíssimas barreiras ao comércio**

Fonte: CNI (2021, p. 59).

Elaboração dos autores.

Obs.: Gatt – General Agreement on Tariffs and Trade.

13. As decisões de adotar códigos de conduta de boas práticas, suspender ou rejeitar produtos são tomadas no âmbito interno das empresas. O setor privado não consegue antecipar ou se preparar adequadamente diante da imprevisibilidade dessas medidas, que seguem critérios ambientais, sociais e de governança (*environmental, social and corporate governance – ESG*), visando à transparência de ações para evitar repercussões negativas sobre a reputação das empresas.

14. Disponível em: <<https://www.unpri.org/>>.

### 3 CANAIS DE TRANSMISSÃO DAS NVS

As NVS podem afetar o comércio por meio de quatro canais. Primeiro, pelos custos de produção, ao determinar modificações na estrutura produtiva. Segundo, pelos aspectos de sinalização – um produto certificado traz consigo informações sobre a sua origem, incluindo os atributos produtivos e socioambientais da cadeia de produção. Pelo caráter informacional, as firmas que operam conforme regras das certificadoras reduzem as assimetrias de informação entre produtores e consumidores; seguindo essa lógica, o terceiro canal refere-se à diferenciação do produto, uma vez que produtos certificados podem alterar a qualidade percebida no mercado consumidor e se tornar um elemento de diferenciação. O último canal ocorre por meio da estrutura de mercado, em que o produto certificado pode ter melhores condições para acessar determinados mercados.

Esses quatro canais têm base nas teorias de comércio, que evoluem a partir dos clássicos, na abordagem das vantagens comparativas e especialização; das teorias contemporâneas, que discutem os padrões relacionados à produtividade; da informação assimétrica; da qualidade; e das regulamentações. A “nova nova teoria do comércio”, iniciada por Melitz (2003), incorpora às defasagens tecnológicas e mudanças técnicas (Posner, 1961) possibilidades de ganho comercial pelo monopólio de inovações (Dosi, 1984), concorrência imperfeita, economias de escala, comércio intraindústria (Krugman, 1983; Helpman e Krugman, 1985) e produtividade (Porter, 1990), além da diferenciação dos produtos, da preferência pela variedade da oferta e da classificação das firmas em exportadoras e não exportadoras (Chaney, 2008; Shingal e Ehrich, 2018).

Eaton e Kortum (2002) forneceram novas bases para explorar o modelo ricardiano, discutindo o papel das empresas exportadoras como propulsoras de novas tecnologias no comércio internacional. Ao acrescentar a estrutura tradicional clássica na síntese da teoria do comércio de Helpman e Krugman (1985), a “nova” teoria foi expandida, mas ainda não se mostrava ampla o suficiente para acomodar fatos estilizados, que refletiam a capacidade produtiva das empresas, observados nos microdados por volta da década de 1990.

A “nova nova” teoria do comércio, conforme pontuado por Ranjan e Raychaudhuri (2016), discute que, primeiro, exportar é uma atividade para poucos. Qualquer que seja o setor, um número restrito de empresas exporta. Segundo, os exportadores são maiores, mais produtivos e mais intensivos em capital que os não exportadores. Sob a perspectiva da produtividade da mão de obra e da produtividade total dos fatores, conseguem pagar salários relativamente mais altos.

Melitz (2003) usa esses fatos para incorporar às análises a heterogeneidade das firmas, ou seja, a mudança fundamental ocorre na formalização da produção,<sup>15</sup> ao considerar um conjunto de firmas no mercado, cada uma produzindo bens horizontalmente diferenciados sob retornos crescentes usando a mão de obra como único fator de produção. Precisamente, combina elementos da teoria de comércio e da organização industrial para sugerir um arcabouço teórico em que as estruturas de produtividade e de custos devem compor o rol de determinantes que explicam as vantagens comparativas de empresas que atuam em um mesmo segmento.

Posteriormente, o modelo de Melitz (2003) foi incrementado por Helpman, Melitz e Rubinstein (2008) e ampliado por Chaney (2008), para justificar por que as empresas com maior produtividade

15. Pelo lado da demanda, Melitz (2003) usa a mesma estrutura de Krugman (1983), em que os consumidores são caracterizados por preferências com elasticidade de substituição constante (*constant elasticity of substitution* – CES), com predileção a diferenciação de bens.

se autosselecionam para exportar. A resposta está na capacidade das empresas mais produtivas em assistir o mercado externo, uma vez que, para atender aos requisitos dos parceiros comerciais, os exportadores devem arcar com custos de entrada irrecuperáveis, inclusive para atender a um novo padrão comercial (Fiankor, Haase e Brümmer, 2021; Gaigné e Gouel, 2022), e somente as empresas mais produtivas conseguem esse feito. Tal achado é consistente com o primeiro canal em que as NVS afetam o comércio, nomeadamente o canal produtivo, que envolve os custos de produção.

Os componentes de custo fixo afetam a probabilidade de comércio entre dois mercados. Já os custos variáveis afetam as relações comerciais de produtos que já são consolidados bilateralmente (Maskus, Otsuki e Wilson, 2013) e ocorrem para atualizar e manter a adequação às NVS, como as despesas com as atividades de controle, monitoramento, testes, auditorias e a renovação da certificação nos processos produtivos (Beghin e Xiong, 2018; Shingal, Ehrich e Foletti, 2020).

É altamente provável que um país exportador com fluxos comerciais consolidados em determinado país arque com os custos fixos adicionais para um novo produto entrar e manter-se nesse mercado. Isso ocorre porque as relações comerciais bilaterais consolidadas fornecem *know-how* para o exportador – portanto, o país acumula experiências em cumprir os regulamentos específicos para exportar outros produtos. Nesse caso, o custo fixo marginal para os envios de um novo bem para um mercado já consolidado é relativamente menor em comparação a um país que sequer exporta para tal destino (Fiankor, Haase e Brümmer, 2021).

Essa constatação corrobora as conclusões de Grant, Peterson e Ramniceanu (2015), ao observarem que os pares de países com menores fluxos bilaterais encaram um custo fixo relativamente mais elevado em relação aos pares com comércio estabelecido. Os investimentos em novas técnicas de produção e os ajustes necessários são comparativamente mais altos para aqueles países. Entretanto, uma vez que se paga por esse custo de entrada, as empresas promovem a modernização e atualizam as cadeias de fornecimento, levando a um aumento de produtividade e até mesmo a uma redução de custos no longo prazo, já que eles deixam de ser fixos (custo de entrada) para se tornar variáveis (custo de manutenção) (Graffham, Karehu e MacGregor, 2007; Swinnen, Olper e Vandeveldel, 2019).

O mesmo raciocínio é aplicado às empresas que enfrentam diferentes NVS para um mesmo produto. Ao adotar uma NVS, a companhia encara altos custos de adaptação para produzir de acordo com as diretrizes de sustentabilidade. Os custos fixos incluem investimentos em treinamentos, infraestrutura de produção limpa e garantias de segurança e saúde. Depois de lidar com esses custos únicos, a adoção de novas NVS ocorre por meio de incrementos específicos para realizar os ajustes de acordo com os requisitos do novo padrão (Dietz e Grabs, 2022). Sob certos sistemas regulatórios, porém, os custos podem se estender além do necessário para atender às especificações das NVS, como os custos para que as autoridades fiscalizadoras garantam que os produtos estejam de acordo com as especificações requeridas, incluindo testes, monitoramento, auditoria e taxa de participação na certificadora.

As empresas que arcam com esses custos e ainda oferecem preços competitivos têm grandes chances de expandir sua parcela de mercado (Hejazi, Grant e Peterson, 2018). Nesse aspecto, os produtores que possuem mais renda ou ativos têm mais facilidade para estar em conformidade com essas condições; já os pequenos produtores geralmente são discriminados ou enfrentam dificuldades adicionais nos mercados regulamentados por NVS (Disdier, Gaigné e Herghelegiu, 2021). Essa questão pode ser parcialmente resolvida quando os pequenos produtores agem de forma cooperativa ou por meio de redes varejistas.



Outra questão relaciona a lacuna de governança entre as regulamentações governamentais e os requisitos das NVS. Os padrões públicos normalmente são mais brandos em países em desenvolvimento que em economias desenvolvidas. Em contrapartida, as NVS são mais rigorosas, independentemente do nível de desenvolvimento de um país. Produtores e empresas de países em desenvolvimento tendem a operar sob regulamentações mais fracas, de modo que o cumprimento das NVS exige maiores alterações nos modelos produtivos, o que pode envolver custos de produção mais elevados e a necessidade de capacidade técnica e *know-how*. Comparativamente, nos países onde as regulamentações governamentais são mais rigorosas, o cumprimento das NVS pelos produtores tende a ser facilitado (Marx, Depoorter e Vanhaecht, 2022).

Na perspectiva dos custos de conformidade e do acesso aos mercados, as NVS podem ser tratadas como barreiras não tarifárias com efeitos protecionistas. Essa condição não se aplica ao caso em que os produtores estrangeiros são mais eficientes em cumpri-las que os produtores nacionais (Marette e Beghin, 2007). Outra possibilidade ocorre quando os benefícios sociais das NVS extrapolam os custos. Nesse caso, as NVS que transmitem informações ao consumidor por meio de certificações, rótulos e selos abordam falhas de mercado, como externalidades e informações assimétricas (Gaigné e Gouel, 2022), mas, sob assimetria de informação, apenas empresas com produtividade suficientemente alta têm capacidade de exportar (Disdier, Gaigné e Herghelegiu, 2021).

A assimetria de informação ocorre quando os consumidores não têm acesso às características dos produtos *ex ante* e *ex post*, tal qual os atributos relacionados aos processos produtivos que incorrem em custos ambientais e sociais, como a produção em áreas desmatadas, bem-estar animal e uso de mão de obra infantil (Gaigné e Larue, 2016; Krauss *et al.*, 2022). A assimetria de informação entre consumidores e produtores pode impedir o bom funcionamento dos mercados e, na pior das hipóteses, levar a falhas de mercado. No contexto das decisões de consumo, as falhas de mercado implicam que os consumidores, ao desconhecer as características de credibilidade imputadas no produto, reconhecidas apenas pelo produtor, não estariam dispostos a pagar mais por melhor qualidade, levando à falta de motivação dos produtores em oferecer itens de qualidade superior (Zee, 2018).

Crítérios de qualidade podem resolver o problema informacional (Disdier, Gaigné e Herghelegiu, 2021) – neste caso, as NVS atuam como uma forma de sinalização, o segundo canal de transmissão das NVS sobre o comércio. No contexto das características de sustentabilidade, a assimetria de informação é aparente para os consumidores, pois remete a custos de pesquisa antes da compra (Zee, 2018). A avaliação voluntária por parte das empresas resolveria esse problema, ao possibilitar que o consumidor tenha conhecimento sobre a qualidade dos seus produtos, com a garantia de um terceiro independente, sem custos. Para as empresas que atuam no mercado internacional, a sinalização de qualidade pode variar entre os mercados,<sup>16</sup> exigindo que as organizações se adequem às diferentes formas de indicar a qualidade.

Até recentemente, as teorias (tradicionais) de comércio internacional negligenciaram a existência de diferenças de qualidade dos produtos entre os países. Contudo, a literatura que tem avançado na abordagem da heterogeneidade das empresas vem incorporando a diferenciação horizontal e vertical<sup>17</sup> da qualidade como estratégia de sinalização, um fator-chave do desempenho das exportações (Fiankor, Haase e Brümmer, 2021; Hallak, 2006; Khandelwal, 2010; Macedoni, 2022).

16. Os países podem exigir diferentes NVS, implicando custos que variam entre os mercados de destino das mercadorias.

17. A diferenciação horizontal ocorre quando uma parte dos consumidores prefere um produto enquanto outros consumidores preferem outro. A diferenciação vertical corresponde à situação em que todos os consumidores preferem um produto a outro.

Para estabelecer a diferenciação, as empresas exportadoras bem colocadas nos mercados globais usam insumos de maior qualidade, sistemas de produção mais avançados e trabalhadores mais qualificados. Com efeito, essas empresas conseguem sinalizar a qualidade dos seus produtos e ofertá-los a preços mais altos (preço prêmio) (Dietz e Grabs, 2022; Macedoni, 2022), mas isso só ocorre quando os critérios de produção especificam um nível de qualidade, caracterizando um mercado de produtos diferenciados – o terceiro canal de transmissão das NVS sobre o comércio.

Em relação ao pagamento por produtos de qualidade superior, os importadores que têm maior disposição para pagar por preços *premium* estão localizados no norte global. Os países mais desenvolvidos assistem a mudanças significativas nos padrões de consumo, e a liberalização do mercado abriu espaço para um segmento de produtos que atendem a demandas mais sofisticadas (Samper e Quiñones-Ruiz, 2017). Marcas *gourmet* e especiais representam um fator importante na alteração dos padrões de demanda, induzindo uma pressão sobre as outras marcas para desenvolverem programas e iniciativas para novos nichos de mercado, satisfazendo às necessidades de consumo de uma parcela da população mais exigente e com maior poder aquisitivo. As NVS, portanto, aparecem como oportunidade para diferenciar os produtos.

Apesar desses apontamentos, há um corpo na literatura que sugere que as NVS nem sempre geram produtos diferenciados, mas criam uma padronização em um nível de qualidade superior. Ou seja, o que antes era um diferencial passou a ser usual e difundido entre os produtores (Veiga, Barbosa e Saes, 2016), com a possibilidade de exclusão de produtos de baixa qualidade no mercado e de indução ao aumento da competição de preços (Delimatsis, 2016; Fiankor, Haase e Brümmer, 2021). Essa abordagem é coerente com a teoria do ciclo de vida do produto, que descreve como uma indústria evolui ao longo dos anos para além das fronteiras nacionais.

De fato, o modelo teórico de Abel-Koch (2013) prevê que as NVS podem reduzir a concorrência para a variedade de produtos regulamentados no mercado. Os exportadores que conseguem explorar a concorrência reduzida neste novo ambiente repassam os custos extras de produção aos consumidores, como preços mais altos. Em outras palavras, os critérios mais rigorosos de qualidade podem remover variedades de produtos que os consumidores demandem, mas que não satisfaçam aos padrões. Com isso, é estabelecido um novo patamar de qualidade, mas os produtos transacionados apresentam, pelo menos, esse padrão.

No caso do café, em 2017, cerca de 55% do grão produzido mundialmente foi certificado, recebendo alguma forma de NVS, o que faz desta *commodity* a mais notória em termos de regulação privada (Grabs, 2020, p. 105). No entanto, as vendas de café certificado naquele ano nem sempre ocorreram sob preço especial ou alguma vantagem de diferenciação, o que sugere certa padronização do café às NVS.

Com o aumento da produção mundial de café certificado, os prêmios pagos ao produtor caíram, embora ainda exista um certo benefício monetário, a depender do tipo de certificação e da forma de articulação entre fornecedores e empresas que atuam em redes agroindustriais estritamente coordenadas (Zylbersztajn e Farina, 1999). Além disso, para o cômputo dos prêmios, é preciso considerar as especificidades do mercado, que podem refletir aspectos regionais que afetam as negociações individuais para cada contrato de compra de café. De qualquer forma, a tendência é clara: os prêmios que o mercado está disposto a pagar para o café certificado diminuíram acentuadamente na última década (Grabs, 2020, p. 107).

O caso do café fortalece a ideia de que os produtos compatíveis com NVS podem deixar de competir com os não regulamentados (Grabs, 2020), corroborando as chances de a concorrência ocorrer apenas entre produtos produzidos sob os princípios das NVS (Delimatsis, 2016). Esta possibilidade afetaria a estrutura do mercado, expondo os bens aos tratamentos discriminatórios ou comportamentos anticoncorrenciais, assim como seria a imposição de tarifas ou outras políticas comerciais. Esse desdobramento representa consequências sobre a viabilidade econômica da produção sustentável, ao criar pressão sobre a competição entre diferentes certificações, especialmente quando diversos esquemas liderados por grandes empresas entram no mercado. Contribui também para a prática da certificação múltipla das mesmas fazendas com diversos padrões de sustentabilidade, pois esta visa acessar mais canais de vendas. Vale ressaltar, novamente, que apenas as firmas de alta produtividade conseguem se estabelecer nesse mercado (Gaigné e Gouel, 2022; Krauss *et al.*, 2022; Macedoni, 2022).

Essa discussão reforça a concepção de um novo patamar de qualidade mínima, que reduz o número de firmas sobreviventes, resolvendo, assim, os problemas do tipo “limão”<sup>18</sup> (Akerlof, 1978) e estimulando a entrada de empresas de maior qualidade no mercado (Ronnen, 1991). Em contrapartida, com a difusão dos padrões e com o caráter “voluntário”<sup>19</sup> da adoção das NVS como exigência para certos destinos, as empresas que mantêm conformidade podem perder a vantagem de comercializar um produto diferenciado, uma vez que o padrão se torna comum e menos significativo.

O último canal de transmissão das NVS sobre o comércio ocorre pela *estrutura de mercado*. À medida que a conformidade com as NVS se torna mais essencial para assistir determinadas transações comerciais, mais assimétrica será a distribuição de poder de barganha entre os elos das cadeias globais de suprimentos e maior será a barreira à entrada de novos fornecedores. Esse mecanismo legitima o aumento da responsabilidade socioambiental das empresas que se mantêm, por garantir o conteúdo exigido pelas NVS (Marx, Depoorter e Vanhaecht, 2022). Essa noção ajuda a capturar o grau em que as empresas líderes atendem às expectativas dos consumidores – ao aceitarem tais responsabilidades à disposição de seu poder, agem de acordo com as críticas ou demandas feitas em relação a eles.

Isso explica por que o uso de NVS é bastante difundido por grandes varejistas e por que as NVS dificultam o acesso de produtores de países pobres a mercados de países desenvolvidos. A orientação ao consumidor influencia a difusão das NVS, pois isola as empresas líderes do escrutínio crítico. Assim, os grandes varejistas desenvolvem sistemas rigorosos para fornecer garantias ao consumidor de que estão cumprindo os compromissos de sustentabilidade em suas CGVs. Negligenciar as necessidades financeiras e comerciais dos produtores de baixa renda – e as condições de produção nos países em desenvolvimento – explica as barreiras criadas por esses padrões que limitam as exportações de países em desenvolvimento (Thorstensen e Vieira, 2015).

O principal argumento para que as NVS tenham efeitos deletérios no comércio internacional gira em torno do ônus dos custos de conformidade (Hobbs, 2010). Em contrapartida, argumenta-se que elas ajudam a reduzir os custos de transação entre compradores e vendedores e tornam o comércio mais provável. Mangelsdorf (2011) e Swan, Hadley e Cichon (2010) concluem que as NVS

18. Em inglês americano, limão é a gíria que designa um produto de péssima qualidade – no Brasil, seria chamado de abacaxi. Em seu exemplo original (Akerlof, 1970), os problemas do tipo “limão” preveem a assimetria de informação entre as partes negociantes como uma das causas que dificultam a venda de carros bons usados e de seguros de saúde para idosos, além de ajudar a explicar a escassez de crédito em países em desenvolvimento.

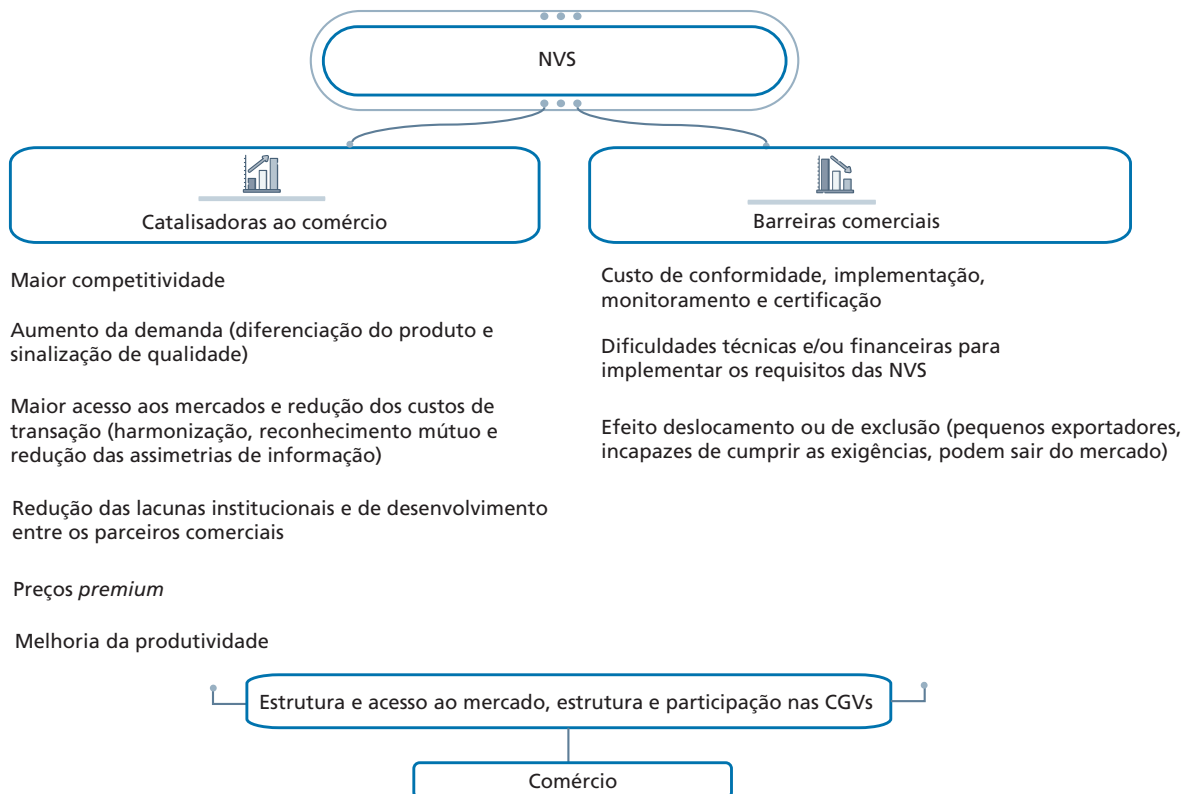
19. Voluntário e obrigatório.

reduzem o comércio quando os custos de conformidade superam os custos de transação e promovem o comércio quando o inverso ocorre.

A figura 2 sintetiza as formas pelas quais as NVS afetam o comércio, seja de maneira positiva, atuando como catalisadores, ou negativa, tomando a forma de uma barreira comercial.

FIGURA 2

### Canais por meio dos quais as NVS afetam o comércio



Fonte: Elamin e Cordoba (2020, p. 6) e UNCTAD (2023, p. 3).

Elaboração dos autores.

## 4 PERSPECTIVAS COMERCIAIS SUSTENTÁVEIS DAS NVS


Como visto, a governança do comércio internacional tem sido coordenada por NVS em um formato que envolve a criação de regras amplamente praticadas e até exigidas pelos agentes do mercado, podendo transcender as fronteiras nacionais (Abbott, Green e Keohane, 2016; Barnett, Dembo e Verhulst, 2013; Gonçalves e Costa, 2011). A perspectiva para essa coordenação da governança global é aumentar, uma vez que há necessidade de alteração substancial dos paradigmas econômicos para superar os diversos desafios de sustentabilidade em todo o mundo, como desmatamento, poluição da água, perda de biodiversidade, insegurança alimentar, riscos à saúde e à segurança dos trabalhadores (Elkington, 2020; Jackson, 2009; Raworth, 2017; Rockström *et al.*, 2009; Wackernagel, Beyers e Rout, 2019). Nesse contexto, Elder *et al.* (2021) e UNFSS (2017) destacam os efeitos indiretos e diretos das NVS na sustentabilidade.

No primeiro caso, ao considerar o comércio internacional como um motor para o crescimento econômico inclusivo e a erradicação da pobreza, variáveis que possuem efeito potencial sobre o comércio afetam indiretamente o alcance do desenvolvimento sustentável, uma vez que países com maior nível de renda (estimulado pelo comércio) têm melhores condições e maiores possibilidades de fomentar e difundir práticas sustentáveis.

O efeito direto, por sua vez, trata do potencial das NVS em contemplar áreas que possibilitem práticas sustentáveis, inclusive as que permitem atingir os ODS relacionados aos processos sustentáveis de produção. Um estudo empírico comparou 10 ODS com os requisitos de 122 NVS constantes no Sustainability Map<sup>20</sup> e constatou haver um grande potencial para se criarem complementaridades institucionais entre as NVS e os ODS, sobretudo em áreas como trabalho digno (ODS 8), produção e consumo responsáveis (ODS 12) e vida na terra (ODS 15) (UNFSS, 2018). A figura 3 explana os caminhos pelos quais as NVS afetam as esferas social, ambiental e econômica, reforçando os efeitos indiretos.

FIGURA 3

## Exemplos de efeitos indiretos das NVS nas dimensões econômica, social e ambiental

 Econômica	 Social	 Ambiental
<b>Efeito sobre produtividade, renda e financiamento</b>	<b>Capacitação, capital social, serviços sociais e saúde</b>	<b>Preservação da água e biodiversidade, qualidade do ar e do solo, contenção ao desmatamento</b>
Prêmio (pagamento extra)	Acesso a serviços especializados	Integração lavoura-floresta-pecuária
Diferenciação, identidade e propriedade intelectual que agregam valor agregado	Treinamentos e melhores práticas de gestão	Plantio de árvores ao redor de corpos d'água
Maior produção agrícola/maiores rendimentos	Criação de cooperativas, associações ou grupos de agricultores	Monitoramento de boas práticas de uso de agroquímicos (tipo e quantidade)
Acesso a insumos agrícolas	Atendimento a leis trabalhistas	Aumento do uso de estrume e outras matérias orgânicas, como fertilizantes
Cultivo de variedades melhores	Uso de equipamentos de proteção	Redução da erosão dos solos e corte de árvores
Adoção de práticas agrícolas mais eficientes	Mecanismos estabelecidos para monitorar as violações do trabalho infantil, análogos à escravidão e em condições perigosas	Diminuição no uso de combustíveis fósseis
Envolvimento em outras atividades de geração de renda (embalagem, comércio, processamento)	Mecanismos de monitorar matrículas de crianças na escola	Cogeração de energia pelo reaproveitamento de biomassa
Melhor acesso ao crédito e opções financeiras	Infraestrutura construída por empresas para serviços sociais	Aumento da circularidade de insumo
Agrupamento de agricultores para acesso e gestão de recursos financeiros	Melhores instalações	

Elaboração dos autores.

20. Disponível em: <<https://www.standardsmap.org/en/identify?sectors=>>>.

## 5 O PAPEL DAS GRANDES REDES VAREJISTAS NO ESTABELECIMENTO DAS NVS: O CASO DOS PRODUTOS AGRÍCOLAS

As NVS incidem predominantemente em produtos primários, especialmente em bens agrícolas, mas também são aplicadas a produtos eletrônicos, tecidos e vestuário (com grande preocupação às condições trabalhistas e sociais), construção civil, setor energético, equipamentos médicos, mineração, entre outras áreas. A rápida expansão do uso de NVS no comércio internacional está, em muitos casos, relacionada ao aumento do controle das grandes redes varejistas sobre as CGVs, o que, por sua vez, também é associado à garantia dos interesses dos consumidores sobre segurança alimentar e as dimensões social e ambiental da sustentabilidade.

Embora um corpo da literatura sugira que os padrões de qualidade são orientados para o mercado para atender às preferências dos consumidores, os compradores corporativos e os líderes das cadeias de suprimentos, ao articular seus sistemas de produção, impulsionam a expansão da produção e do consumo de produtos regulamentados. Nesse caso, as redes de varejo atuam como *gatekeepers* (porteiros) que controlam a entrada dos produtores em CGVs certificadas (Gaigné e Gouel, 2022; Loconto, 2014).

Pela grande atuação das redes varejistas e dos processadores de alimentos na oferta alimentar, estes passaram a dominar a distribuição de alimentos, atuando como intermediários entre o produtor e o consumidor. Por essa razão, buscam maneiras de manter o controle dos sistemas produtivos para garantir a qualidade do produto ao cliente. Para isso, ampliam as exigências sobre a aplicação de NVS existentes, bem como difundem novas normas, contribuindo para a modernização das regulamentações agroalimentares.

Alguns fatores explicam a atuação crescente desses atores. Primeiro, o aumento do poder econômico das redes de supermercados. À medida que as redes de varejo se concentram, por meio de expansões, aquisições e fusões, passam a atuar, com filiais, em mais países, com posições poderosas no mercado. O segundo fator descreve as iniciativas da indústria alimentícia para restaurar e manter a confiança do consumidor nos alimentos adquiridos por suas redes. Para manter a confiança no consumo, seguir apenas as regulamentações governamentais parece insuficiente. A ocorrência de incidentes alimentares e socioambientais relacionados aos processos produtivos sugere, na ótica das organizações de consumidores e indústria de alimentos,<sup>21</sup> que os padrões estabelecidos pelo governo podem ser inadequados (Havinga, 2018).

Os fornecedores se beneficiam da intermediação das redes varejistas. A eficiência da cadeia de suprimentos alcançada por essa indústria e a capacidade de conectar consumidores e fornecedores em plataformas multiprodutos geram oportunidades para os produtores aumentarem sua participação no mercado. Estes se beneficiam das economias de escala viabilizada pelos varejistas, alcançando grande número de consumidores em um único estabelecimento (Richards e Hamilton, 2013).

No âmbito internacional, os produtores domésticos podem se beneficiar dos efeitos de rede – a capacidade de uma marca ser vendida globalmente. Assim, a expansão internacional das redes de varejo reduz os custos de comercialização dos produtores nacionais de alimentos e aumenta

21. As críticas à capacidade regulatória dos governos não se limitam ao domínio da regulação alimentar. A capacidade dos governos de regular os mercados tem sido criticada por ser ineficaz, inadequada e desatualizada. Fulponi (2006) relata que os principais varejistas de alimentos nos países da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) responderam às crises sanitárias impondo padrões de qualidade mais rigorosos que as medidas públicas.

as exportações (Cheptea, Emlinger e Latouche, 2019). Contudo, esse canal só é factível quando os fornecedores têm capacidade de atender aos requisitos de qualidade e às NVS que os varejistas exigem, fazendo valer o argumento de que, devido aos custos associados, apenas as empresas grandes têm capacidade de manter a venda por meio desse canal.

Além das redes de varejo, é importante considerar o papel das *trading companies* (empresas comerciais) que atuam no comércio de *commodities* agrícolas (como algodão, café, cacau, grãos, oleaginosas e gado). Essas empresas fazem a intermediação entre fornecedores e consumidores de diferentes países, realizando a cotação e a contratação de transporte nacional ou internacional e, ainda, o despacho aduaneiro, tanto na importação como na exportação. Esse agente facilita o fornecimento de alimentos, combustível e fibras para consumidores em todo o mundo.

Assim como as redes varejistas, as *trading companies* também são alvo de críticas por omitirem os impactos socioambientais da produção, incluindo a expansão das áreas agrícolas por práticas de desmatamento, degradação de florestas e destruição do *habitat* e de ecossistemas naturais. A questão é que as *trading companies* representam um pequeno grupo de empresas e intermedeiam um volume considerável de produtos oriundos de um grande número de fornecedores. Portanto, podem se responsabilizar pela conformidade na base produtiva, ao exigir certificações de que a produção é sustentável (Ermgassen *et al.*, 2022).

Para superar as assimetrias de informação, a divulgação de qualidade pode assumir diferentes formas. Uma delas é a garantia emitida por um terceiro independente (certificação). No entanto, as atividades de sinalização de qualidade implicam um custo irrecuperável para a empresa, e esse custo varia entre países de origem, mercados de destino e produtos (Disdier, Gaigné e Herghelegiu, 2021). Redes de varejo (e mesmo as *trading companies*) devem ter capacidade para identificar, engajar e exercer influência sobre o produto, os processos de produção e o desempenho dos fornecedores, visto que assumem as responsabilidades pelas suas ações. Em alguns casos, as empresas excluem explicitamente fornecedores quando estes não cumprem com os compromissos de fornecimento sustentável (Ermgassen *et al.*, 2022).

Embora as pequenas empresas possam ter dificuldade de investir individualmente em sinalização de qualidade, há espaço para os produtores agirem cooperativamente. Essa questão é especialmente importante para os países em desenvolvimento, pois aliar-se a grupos aumenta a capacidade do produtor destes países de se beneficiar de economias de escala para integrar CGVs e acessar mercados certificados<sup>22</sup> (Loconto, 2014). Apesar de o mercado de produtos certificados ainda representar apenas uma pequena fração do comércio internacional de produtos agrícolas, as CGVs certificadas dependem da produção dos pequenos produtores nos países em desenvolvimento (Loconto, 2014).

Dietz e Grabs (2022) citam o exemplo dos produtores de Honduras, que se uniram em cooperativas para garantir a certificação da Fairtrade. O ganho de escala conduz à redução de custos para os produtores graças ao melhor acesso às análises de solo, fertilizantes orgânicos, armadilhas para insetos, coleta de lixo nas fazendas, assistência técnica para a redução da intensidade de uso de pesticidas e melhorias na cobertura do solo. Na dimensão social, os produtores recebem treinamento sobre a aplicação correta de agroquímicos e primeiros socorros, e têm acesso a equipamentos de proteção individual e depósito para pesticidas. Outros benefícios incluem a possibilidade de pagar salários mais altos aos colaboradores que auxiliam na produção e colheita e o acesso facilitado ao crédito.

22. As economias de escala reduzem os custos de conformidade para os pequenos produtores, distribuindo os custos entre vários fornecedores atomizados.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Estudos que abordam as NVS e seus potenciais desdobramentos sobre o comércio internacional são relativamente recentes e ainda não muito abundantes. A própria existência desse tipo de barreira ao comércio permanece desconhecida por muitos. A realização de trabalhos empíricos, por sua vez, é dificultada pela quase ausência de bases de dados. Apesar de o tema ser da maior importância para países em desenvolvimento, por serem grandes exportadores de produtos do agronegócio, setor sobre o qual recai grande parte das NVS, o assunto ainda é pouco conhecido nessas nações, como se percebe na distribuição geográfica dos estudos sobre o assunto.

Assim, o objetivo deste artigo foi, primeiro, introduzir o tema a partir das “novas novas” teorias de comércio desenvolvidas a partir de Melitz (2003), aspecto ainda pouco explorado na literatura, enfatizando a heterogeneidade das firmas e também dos produtos. Os padrões privados foram explorados sob a forma de quatro canais que alteram as decisões de compra e venda dos agentes econômicos, sob uma perspectiva de barreiras ou catalisadores de comércio. As discussões e análises fornecidas pretendem servir de base para diálogos que conduzam a ações para o desenvolvimento sustentável adequadas às necessidades dos consumidores e às condições e aos níveis de desenvolvimento dos países.

Em segundo lugar, o artigo analisa os possíveis efeitos das NVS sobre os processos produtivos. Por um lado, elas resultam em maiores custos de produção, comprometendo a competitividade. Por outro lado, as NVS podem facilitar o acesso aos mercados pelos aspectos de sinalização: um produto certificado garante as características de credibilidade exigidas pelo consumidor, incluindo os atributos produtivos e socioambientais da cadeia de produção. As firmas que operam conforme regras das certificadoras reduzem as assimetrias de informação entre produtores e consumidores, podendo inclusive tornar seu produto diferenciável, com possibilidades de receber preço *premium* por alterar a qualidade percebida no mercado consumidor. Todavia, é fundamental enfatizar os aspectos negativos sobre o comércio, na medida em que boa parte da literatura, principalmente a produzida na Europa, analisa os efeitos positivos das NVS (UNFSS, 2022).

As redes varejistas e as *trading companies*, como empresas intermediárias entre os elos produtor e consumidor, estimulam a adoção e a difusão das NVS. Essa ação pretende reduzir o risco reputacional das empresas, que estão sujeitas a boicotes iniciados por consumidores ou ONGs. A comercialização de bens certificados é um recurso já conhecido na área de segurança alimentar, em que as empresas adotam medidas preventivas para garantir a inocuidade do alimento. Essa medida se expandiu para outras áreas da sustentabilidade, como solução aos desafios sistêmicos trabalhistas, ambientais e de governança.

É de se esperar que o papel e o peso das NVS cresçam cada vez mais, à medida que as preocupações globais sobre a sustentabilidade e as mudanças climáticas ganham espaço no debate público e participação nos parlamentos dos países mais desenvolvidos. Ao mesmo tempo, muitas vezes, podem simplesmente ocultar pressões protecionistas por parte desses mesmos países. Como apontado, boa parte das medidas incide sobre produtos do agronegócio. Por essa razão, é essencial que o tema ganhe espaço no debate político e acadêmico no Brasil – não apenas para entender seus efeitos, mas também para propor políticas públicas voltadas a ajudar setores do agronegócio, tanto no fornecimento de informações como na assistência técnica. As contribuições aqui expostas também servirão de base para futuros trabalhos empíricos a respeito dos efeitos das NVS sobre o comércio exterior, em especial para os produtos de origem agropecuária e florestal no Brasil.



## REFERÊNCIAS

- ABBOTT, K. W.; GREEN, J. F.; KEOHANE, R. O. Organizational ecology and institutional change in global governance. **International Organization**, v. 70, n. 2, p. 247-277, 2016. Disponível em: <<https://doi.org/10.1017/S0020818315000338>>.
- ABEL-KOCH, J. **Endogenous trade policy with heterogeneous firms**. Mainz: Gutenberg School of Management and Economics/Johannes Gutenberg Universität Mainz, 2013. (Working Papers, n. 1306).
- AKERLOF, G. A. The market for “lemons”: quality uncertainty and the market mechanism. **Uncertainty in Economics**, p. 235-251, 1978. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/B978-0-12-214850-7.50022-X>>.
- APEX BRASIL – AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS. TBT em pauta – edição 4 – normas voluntárias de sustentabilidade (NVS). **Apex Brasil**, 2022. Disponível em: <<https://portal.apexbrasil.com.br/tbt-em-pauta-normas-voluntarias-de-sustentabilidade-nvs/>>.
- BARNETT, A.; DEMBO, D.; VERHULST, S. G. Toward metrics for re(imagining) governance: the promise and challenge of evaluating innovations in how we govern. **GovLab Working Paper**, v. 1, 18 Apr. 2013. Disponível em: <<https://www.thegovlab.org/static/files/publications/GovLabMetrics.pdf>>.
- BEGHIN, J.; XIONG, B. Trade and welfare effects of technical regulations and standards. *In*: MELO, J. de; NICITA, A. (Ed.). **Non-tariff measures: economic assessment and policy options for development**. Genebra: UNCTAD, 2018. v. 1, p. 159-194.
- BLANKENBACH, J. Voluntary sustainability standards and the sustainable development goals. *In*: PÉREZ-PINEDA, J. A.; NEGI, A.; BLANKENBACH, J. (Ed.). **Sustainability standards and global governance**. Singapore: Springer, 2020. p. 19-38.
- CHANEY, T. Distorted gravity: the intensive and extensive margins of international trade. **American Economic Review**, v. 98, n. 4, p. 1707-1721, 2008. Disponível em: <<https://doi.org/10.1257/aer.98.4.1707>>.
- CHAUDHARI, M. B.; GIEDRAITIS, V. R.; KAPSE, P. U. Barriers to export from India to the European Union. **Ekonomika**, v. 91, n. 2, p. 38-48, 2012.
- CHEPTEA, A.; EMLINGER, C.; LATOUCHE, K. Exporting firms and retail internationalization: evidence from France. **Journal of Economics and Management Strategy**, v. 28, n. 3, p. 561-582, 2019. Disponível em: <<https://doi.org/10.1111/JEMS.12294>>.
- CNI – CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Novas barreiras e tendências no comércio internacional: possíveis impactos para as exportações brasileiras**. Brasília: CNI, 2021.
- DELIMATSI, P. Sustainable standard-setting, climate change and the TBT Agreement. *In*: \_\_\_\_\_. (Ed.). **Research handbook on climate change and trade law**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2016. v. 1, p. 148-180. Disponível em: <<https://doi.org/10.4337/9781783478446>>.
- DIETZ, T.; GRABS, J. Additionality and implementation gaps in voluntary sustainability standards. **New Political Economy**, v. 27, n. 2, p. 203-224, 2022. Disponível em: <<https://doi.org/10.1080/13563467.2021.1881473>>.
- DISDIER, A.-C.; GAIGNÉ, C.; HERGHELEGIU, C. **Do standards improve the quality of traded products?** Brussels: Ecares, 2021. Disponível em: <<https://ideas.repec.org/p/hal/wpaper/hal-03623098.html>>.
- DOSI, G. **Technical change and industrial transformation: the theory and an application to the semiconductor industry**. London: Palgrave Macmillan, 1984.
- EATON, J.; KORTUM, S. Technology, geography, and trade. **Econometrica**, v. 70, n. 5, p. 1741-1779, 2002. Disponível em: <<https://doi.org/10.1111/1468-0262.00352>>.

- ELAMIN, N. E.; CORDOBA, S. F. de. **The trade impact of voluntary sustainability standards: a review of empirical evidence.** Geneva: UNCTAD, 2020. (Research Paper, n. 50). Disponível em: <<https://bit.ly/3EItJrv>>.
- ELDER, S. *et al.* **IISD's state of sustainability initiatives review: standards and poverty reduction.** Winnipeg: IISD, 2021. Disponível em: <<https://www.iisd.org/system/files/2021-12/ssi-initiatives-review-standards-poverty-reduction.pdf>>.
- ELKINGTON, J. **Green swans: the coming boom in regenerative capitalism.** Austin: Fast Company Press, 2020.
- ERMGASSEN, E. K. H. J. zu *et al.* Addressing indirect sourcing in zero deforestation commodity supply chains. **Science Advances**, v. 8, n. 17, 2022. Disponível em: <<https://doi.org/10.1126/sciadv.abn3132>>.
- FIANKOR, D.-D. D.; HAASE, O.; BRÜMMER, B. The heterogeneous effects of standards on agricultural trade flows. **Journal of Agricultural Economics**, v. 72, n. 1, p. 25-46, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1111/1477-9552.12405>>.
- FREEMAN, R. E.; MARTIN, K.; PARMAR, B. Stakeholder capitalism. **Journal of Business Ethics**, v. 74, n. 4, p. 303-314, 2007. Disponível em: <<https://doi.org/10.1007/s10551-007-9517-y>>.
- FULPONI, L. Private voluntary standards in the food system: the perspective of major food retailers in OECD countries. **Food Policy**, v. 31, n. 1, p. 1-13, 2006. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/J.FOODPOL.2005.06.006>>.
- GAIGNÉ, C.; GOUEL, C. Trade in agricultural and food products. *In*: JUST, D.; BARRETT, C. (Ed.). **Handbook of agricultural economics.** Amsterdam: North Holland Publishing, 2022. v. 6. Disponível em: <<https://www.christophegouel.com/docs/TradeAg.pdf>>.
- GAIGNÉ, C.; LARUE, B. Quality standards, industry structure, and welfare in a global economy. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 98, n. 5, p. 1432-1449, 2016. Disponível em: <<https://doi.org/10.1093/AJAE/AAW039>>.
- GILPIN, R. **O desafio do capitalismo global.** Rio de Janeiro: Record, 2004.
- GONÇALVES, A.; COSTA, J. A. F. **Governança global e regimes internacionais.** 1. ed. São Paulo: Almedina, 2011.
- GRABS, J. **Selling sustainability short?** The private governance of labor and the environment in the coffee sector. 1st ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.1017/9781108875325>>.
- GRAFFHAM, A.; KAREHU, E.; MACGREGOR, J. **Fresh insights number 6 – impact of EurepGAP on small-scale vegetable growers in Kenya.** London: International Institute for Environment and Development, 2007. (Working Paper). Disponível em: <<https://gala.gre.ac.uk/id/eprint/2372/>>.
- GRANT, J. H.; PETERSON, E.; RAMNICEANU, R. Assessing the impact of SPS regulations on U.S. fresh fruit and vegetable exports. **Journal of Agricultural and Resource Economics**, v. 40, n. 1, p. 144-163, 2015. Disponível em: <<https://doi.org/10.1111/j.1467-8276.2008.01239.x>>.
- HALLAK, J. C. Product quality and the direction of trade. **Journal of International Economics**, v. 68, n. 1, p. 238-265, 2006. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2005.04.001>>.
- HAVINGA, T. Private food safety standards in the EU. *In*: BREMMERS, H.; PURNHAGEN, K. (Ed.). **Regulating and managing food safety in the EU.** Berlin: Springer, 2018. v. 6, p. 11-37. Disponível em: <[https://doi.org/10.1007/978-3-319-77045-1\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-319-77045-1_2)>.
- HEJAZI, M.; GRANT, J. H.; PETERSON, E. B. **Hidden trade costs?** Maximum residue limits and U.S. exports of fresh fruits and vegetables. Virginia: Virginia Tech Center for Agricultural Trade, 2018.

- HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. **Market structure and foreign trade**: increasing return, imperfect competition, and the international economy. Brighton: Wheatsheaf, 1985.
- HELPMAN, E.; MELITZ, M.; RUBINSTEIN, Y. Estimating trade flows: trading partners and trading volumes. **Quarterly Journal of Economics**, v. 123, n. 2, p. 441-487, 2008. Disponível em: <<https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.2.441>>.
- HOBBS, J. E. Public and private standards for food safety and quality: international trade implications and trade policy. **Estey Journal of International Law and Trade Policy**, v. 11, n. 1, p. 136-152, 2010.
- JACKSON, T. **Prosperity without growth**: economics for a finite planet. 1st ed. London: Routledge, 2009.
- KHANDELWAL, A. K. The long and short (of) quality ladders. **Review of Economic Studies**, v. 77, n. 4, p. 1450-1476, 2010. Disponível em: <<https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2010.00602.x>>.
- KRAUSS, J. E. *et al.* Global decisions versus local realities: sustainability standards, priorities and upgrading dynamics in agricultural global production networks. **Global Networks**, v. 22, n. 1, p. 65-88, 2022. Disponível em: <<https://doi.org/10.1111/GLOB.12325>>.
- KRUGMAN, P. R. New theories of trade among industrial countries. **The American Economic Review**, v. 73, n. 2, 1983. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/1816867?origin=JSTOR-pdf>>.
- LOCONTO, A. M. Voluntary standards: impacting smallholders' market participation – archive ouverte HAL. *In*: MEYBECK, A.; REDFERN, S. (Ed.). **Voluntary standards for sustainable food systems**: challenges and opportunities. Rome: FAO; Unep, 2014. p. 1-31. Disponível em: <<https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01190091/>>.
- MACEDONI, L. Asymmetric information, quality, and regulations. **Review of International Economics**, v. 30, n. 4, p. 1180-1198, 2022. Disponível em: <<https://doi.org/10.1111/ROIE.12599>>.
- MANGELSDORF, A. The role of technical standards for trade between China and the European Union. **Technology Analysis and Strategic Management**, v. 23, n. 7, p. 725-743, 2011. Disponível em: <<https://doi.org/10.1080/09537325.2011.592267>>.
- MARETTE, S.; BEGHIN, J. C. **Are standards always protectionist?** Iowa: Center for Agricultural and Rural Development, 2007. Disponível em: <[http://lib.dr.iastate.edu/card\\_workingpapers/467](http://lib.dr.iastate.edu/card_workingpapers/467)>.
- MARTINS, K. F.; TEIXEIRA, D.; CORRÊA, R. de O. Gains in sustainability using voluntary sustainability standards: a systematic review. **Cleaner Logistics and Supply Chain**, v. 5, 2022. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.clscn.2022.100084>>.
- MARX, A.; DEPOORTER, C.; VANHAECHT, R. Voluntary sustainability standards: state of the art and future research. **Standards**, v. 2, n. 1, p. 14-31, 2022. Disponível em: <<https://doi.org/10.3390/standards2010002>>.
- MASKUS, K. E.; OTSUKI, T.; WILSON, J. S. Do foreign product standards matter? Impacts on costs for developing country exporters. **Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics**, v. 20, n. 1, p. 37-57, 2013. Disponível em: <<https://doi.org/10.1080/16081625.2013.744685>>.
- MATTOO, A.; ROCHA, N.; RUTA, M. **Handbook of deep trade agreements**. Washington: World Bank, 2020. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34055>>.
- MELITZ, M. J. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. **Econometrica**, v. 71, n. 6, p. 1695-1725, 2003. Disponível em: <<https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>>.
- PORTER, M. E. **The competitive advantage of nations**. New York: The Free Press, 1990.
- POSNER, M. V. International trade and technical change. **Oxford Economic Papers**, v. 13, n. 3, p. 323-341, 1961.

- RANJAN, P.; RAYCHAUDHURI, J. The “new-new” trade theory: a review of the literature. **International Trade and International Finance**, p. 3-21, 2016.
- RAWORTH, K. **Doughnut economics**: seven ways to think like a 21st-century economist. Vermont: Chelsea Green Publishing Company, 2017.
- RICHARDS, T.; HAMILTON, S. F. Network externalities in supermarket retailing. **European Review of Agricultural Economics**, v. 40, n. 1, p. 1-22, 2013. Disponível em: <<https://doi.org/10.1093/ERA/EJBS011>>.
- ROCKSTRÖM, J. *et al.* Planetary boundaries: exploring the safe operating space for humanity. **Ecology and Society**, v. 14, n. 2, 2009. Disponível em: <<https://doi.org/10.5751/ES-03180-140232>>.
- RONNEN, U. Minimum quality standards, fixed costs, and competition. **The Rand Journal of Economics**, v. 22, n. 4, p. 504, 1991. Disponível em: <<https://doi.org/10.2307/2600984>>.
- SAMPER, L. F.; QUIÑONES-RUIZ, X. F. Towards a balanced sustainability vision for the coffee industry. **Resources**, v. 6, n. 2, p. 1-28, 2017. Disponível em: <<https://doi.org/10.3390/RESOURCES6020017>>.
- SÁNCHEZ-BRAVO, P. *et al.* Consumer understanding of sustainability concept in agricultural products. **Food Quality and Preference**, v. 89, 2021. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.foodqual.2020.104136>>.
- SHELDON, I. M. Certification mechanisms for credence attributes of foods: does it matter who provides diagnosis? **Annual Review of Resource Economics**, v. 9, p. 33-51, 2017. Disponível em: <<https://doi.org/10.1146/annurev-resource>>.
- SHINGAL, A.; EHRICH, M. **Trade effect of MRL harmonization in the EU**: improved access for non-EU partners. New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations, 2018. (Working Paper, n. 372).
- SHINGAL, A.; EHRICH, M.; FOLETTI, L. Re-estimating the effect of heterogeneous standards on trade: endogeneity matters. **World Economy**, p. 756-787, 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.1111/twec.13015>>.
- STEIDLE, M.; HERRMANN, G. A. Group certification: market access for smallholder agriculture. *In*: SCHMIDT, M. D. *et al.* (Ed.). **Sustainable global value chains**. Berlin: Springer Nature, 2019. p. 639-657.
- SWAN, S. H.; HADLEY, S.; CICHON, B. Crisis behind closed doors: global food crisis and local hunger. **Journal of Agrarian Change**, v. 10, n. 1, p. 107-118, 2010. Disponível em: <<https://doi.org/10.1111/j.1471-0366.2009.00252.x>>.
- SWINNEN, J.; OLPER, A.; VANDELDELDE, S. From unfair prices to unfair trading practices: political economy, value chains and 21st century agri-food policy. **Agricultural Economics**, v. 52, n. 5, p. 771-788, 2019.
- THORSTENSEN, V. H.; VIEIRA, A. C. **Private standards or market standards**: in search for legitimacy and accountability in the international trading system. São Paulo: Centro de Estudos do Comércio Global e Investimentos/FGV, 2015. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/16370>>.
- \_\_\_\_\_. **Regulatory barriers to trade**: TBT, SPS and sustainability standards. São Paulo: VT Assessoria Consultoria e Treinamento, 2016.
- UNCTAD – UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **Voluntary sustainability standards in international trade**. Geneva: UN, 2023. Disponível em: <[https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2022d8\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2022d8_en.pdf)>.
- UNFSS – UNITED NATIONS FORUM ON SUSTAINABILITY STANDARDS. **Policy brief**: fostering the sustainability of global value chains (GVCs). Geneva: UNFSS, 2017. Disponível em: <<https://unfss.org/2017/04/11/fostering-the-sustainability-of-global-value-chains-gvcs/>>.

\_\_\_\_\_. **3rd flagship report of the United Nations Forum on Sustainability Standards**. Geneva: UNFSS, 2018. Disponível em: <<https://unfss.org/wp-content/uploads/2018/09/UNFSS-3rd-Flagship-Report-FINAL-for-upload-1.pdf>>.

\_\_\_\_\_. **5th flagship report of the United Nations Forum on Sustainability Standards**. Geneva: UNFSS, 2022. Disponível em: <[https://unfss.org/wp-content/uploads/2022/10/UNFSS-5th-Report\\_14Oct2022\\_rev.pdf](https://unfss.org/wp-content/uploads/2022/10/UNFSS-5th-Report_14Oct2022_rev.pdf)>.

VEIGA, J. P. C.; BARBOSA, A. de F.; SAES, M. S. M. **A cadeia produtiva do café no Brasil: impactos sociais e trabalhistas da certificação**. São Paulo: [s.n.], 2016. Disponível em: <<https://bit.ly/3K6Uk4U>>.

WACKERNAGEL, M.; BEYERS, B.; ROUT, K. **Ecological footprint: managing our biocapacity budget**. Gabriola: New Society Publishers, 2019.

ZEE, E. van der. Investigating the regulatory structure of voluntary sustainability standards: foundations for intervention strategies to increase consumer confidence. *In*: BREMMERS, H.; PURNHAGEN, K. (Ed.). **Regulating and managing food safety in the EU**. Berlin: Springer, 2018. v. 6, p. 39-55. Disponível em: <[https://doi.org/10.1007/978-3-319-77045-1\\_3](https://doi.org/10.1007/978-3-319-77045-1_3)>.

ZYLBERSZTAJN, D.; FARINA, E. M. M. Q. Strictly coordinated food-systems: exploring the limits of the Coasian firm. **International Food and Agribusiness Management Review**, v. 2, n. 2, p. 249-265, 1999. Disponível em: <<https://bit.ly/3E6NXeb>>.