

# As Empresas e os Ecosistemas



Mercados para os Serviços dos Ecosistemas – Novos Desafios e Oportunidades para as Empresas e para o Ambiente

*Uma Perspectiva*



**BCSD Portugal**  
Conselho Empresarial para o  
Desenvolvimento Sustentável



World Business Council for  
Sustainable Development

**IUCN**  
The World Conservation Union

## Índice

Os serviços dos ecossistemas estão em todo o lado	2
Porquê criar mercados para os serviços dos ecossistemas?	3
Como desenvolver mercados para os serviços dos ecossistemas	4
• Pagamentos directos: Criar incentivos para os gestores de recursos fornecerem serviços dos ecossistemas	5
• Licenças comerciais: Utilizar o mercado para gerir as responsabilidades ambientais	6
• Certificação: Ajudar os consumidores e os investidores a tomarem opções informadas	8
• Limites dos mercados de serviços de ecossistemas	11
A caminho dos mercados para os serviços dos ecossistemas	12
O Começo	13

**Este relatório síntese salienta o potencial de mobilização das empresas e dos mercados para a conservação da natureza. Demonstra que, se os mecanismos de mercado forem utilizados da forma mais correcta, podem ser um complemento poderoso para as estratégias existentes na conservação dos ecossistemas.<sup>1</sup>**

Esta publicação é dirigida às empresas e aos ambientalistas, num esforço para estabelecer uma visão partilhada das abordagens de mercado para a conservação da Natureza. Foi concebida com base numa investigação científica actual, salientando o valor económico dos ecossistemas, bem como em recentes decisões intergovernamentais para atrair o sector privado para a conservação.<sup>2</sup>

O *Millennium Ecosystem Assessment* (MA) avaliou o estado global e as tendências de 24 serviços prestados pelos ecossistemas críticos, incluindo sistemas de abastecimento, como o fornecimento de água doce, combustíveis de biomassa, alimentos e fibras, bem como serviços culturais, de regulação e de apoio que sustentam o bem-estar humano.<sup>3</sup> O MA concluiu que cerca de dois terços dos serviços dos ecossistemas mundiais estão degradados ou estão a ser utilizados de forma insustentável e que a sua procura está a crescer, devido ao crescimento populacional e ao desenvolvimento económico.

A riqueza natural da diversidade biológica (biodiversidade) inclui uma quantidade inumerável de espécies, ecossistemas complexos e o desenvolvimento constante das estruturas genéticas que constituem os recursos vivos. A conservação da biodiversidade é essencial para sustentar os ecossistemas e os serviços que estes fornecem (Figura 1).

Existe um número cada vez maior de estudos feitos sobre o impacte da biodiversidade no aumento da produtividade em diferentes sectores, no aumento da apreciação das pessoas pela Natureza, na redução dos riscos ecológicos e associados à saúde e na melhoria da capacidade de recuperação em situações de choque.<sup>4</sup> Essencialmente, todas as economias e empresas dependem directamente ou indirectamente da conservação da biodiversidade e do fornecimento sustentável dos serviços dos ecossistemas.

A perda de biodiversidade e a degradação dos ecossistemas têm consequências profundas nas pessoas em todo o mundo. A redução dos serviços de abastecimento, tais como água doce e fibras, afectam directamente o modo de vida das comunidades que dependem dos recursos naturais para a sua subsistência e rendimento, enquanto que a perda ou a alteração na qualidade ou no *timing* dos serviços de regulação, como a protecção de cheias e controlo de pragas, podem deixar milhões de pessoas num elevado risco de desastre.

A degradação dos ecossistemas afecta as empresas que dependem dos recursos naturais para matérias-primas, assimilação de resíduos ou suporte indirecto para os processos de produção. A perda dos serviços prestados pelos ecossistemas pode também debilitar uma estrutura de trabalho saudável. Geralmente são os consumidores que sofrem as consequências, pagando bens e serviços mais caros, seguros ou taxas mais elevadas para cobrir os desastres naturais.

Conservar os ecossistemas e sustentar os serviços que estes fornecem é um pré-requisito para a prosperidade. Os ambientalistas há muito que o defendem. As empresas, os governos e a sociedade de uma maneira geral, começam a acompanhar este processo. Todas as partes interessadas têm um papel importante na manutenção dos serviços dos ecossistemas. Os ambientalistas detêm o conhecimento sobre os ecossistemas e os métodos para uma gestão eficaz. As empresas podem fornecer capital, investigação e tecnologia, uma produção sofisticada e a capacidade de distribuição. Os governos podem definir normas e desenvolver políticas. O público em geral necessita de apoiar o processo como um todo.

“A degradação dos ecossistemas e dos serviços que estes fornecem... destrói o valor das empresas e limita as oportunidades de crescimento futuro.”

World Business Council for Sustainable Development, 2005

### Diversidade Genética

### Diversidade das Espécies

### Diversidade dos Ecossistemas

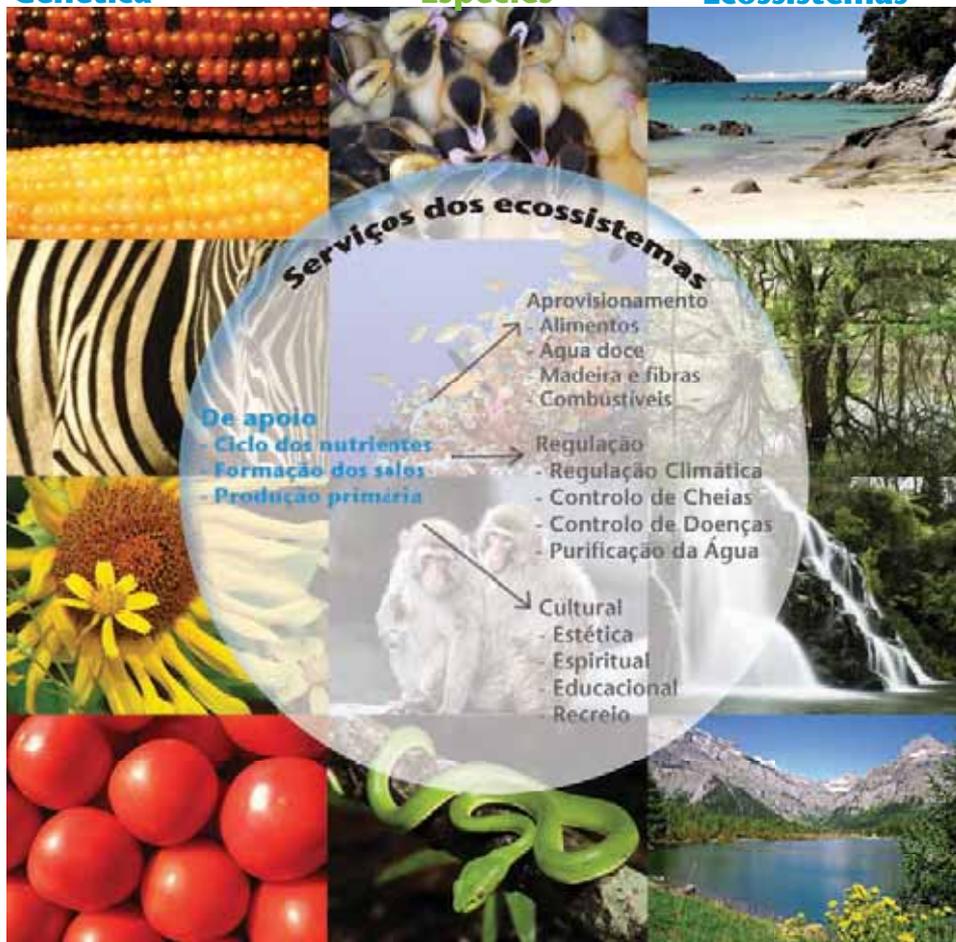


Figura 1: A diversidade da vida (biodiversidade) sustenta o fornecimento de todos os serviços dos ecossistemas

**Os serviços dos ecossistemas suportam os mercados em todo o mundo; este simples facto é o alicerce de muitas novas eco-empresas. Os mercados para a biodiversidade ou para os serviços dos ecossistemas podem parecer uma coisa do futuro, mas de facto já são uma realidade.**

O turismo de Natureza é, possivelmente, o melhor exemplo de como as empresas privadas dependem directamente de um ecossistema envolvente saudável. Os proprietários e gestores de empreendimentos de eco-turismo precisam de pouca persuasão para investir na conservação e gestão sustentável dos recursos naturais que constituem a base das suas empresas. Ainda assim, o turismo de Natureza gere apenas parte do total da procura para conservação; os inquéritos indicam que as pessoas estão dispostas a pagar pela vida selvagem em países que não têm intenção de visitar.<sup>5</sup>

Os factores que impulsionam o investimento empresarial nos ecossistemas incluem: requisitos legais e incentivos fiscais; aumentar as expectativas dos investidores, clientes, accionistas, comunidades locais e/ou ONG's; assegurar a licença para operar a longo prazo; e ajudar a moldar e a preparar para as regulamentações ambientais futuras.

A **NamibRand Nature Reserve**<sup>6</sup> na Namíbia é um modelo de empreendimento de eco-turismo. A reserva foi criada com o intuito de fornecer habitats essenciais a populações de antílopes Oryx e a Zebras da montanha. Tem uma extensão de 175 000 hectares e é propriedade de uma associação de nove proprietários rurais e investidores.

Esta associação garantiu cinco concessões exclusivas para operadores turísticos. Estes organizam visitas turísticas e em retorno pagam um valor de 10-15% do seu rendimento bruto aos proprietários da reserva. Os operadores turísticos estão limitados por um código de práticas rigoroso. Inicialmente os proprietários subsidiavam a reserva, hoje esta é auto-financiada.

A criação desta reserva privada resultou na preservação de um ecossistema deserto único, com a repovoação da área com Chitas e a remoção de 1 500 km de sebes para permitir a migração livre de Oryx. A grande reputação da reserva e o seu sucesso económico atraíram alguns dos mais consituados Game Rangers.

Um importante factor na emergência de eco-empresas e mercados para serviços dos ecossistemas é a crescente preocupação ambiental entre um maior número de consumidores, que insistem em produtos e serviços que sejam claramente sustentáveis. A procura por alimentos biológicos e madeira certificada, por exemplo, tem crescido a uma taxa de dois dígitos nos anos mais recentes<sup>7</sup>, frequentemente ultrapassando o crescimento de produtos convencionais não certificados no mesmo sector. Apesar dos eco-produtos e serviços poderem também causar danos ao ambiente, o seu mercado crescente demonstra que a necessidade de equilibrar o consumo e a conservação está na mente dos consumidores por toda a parte.

Cada vez mais empresas estão a aperceber-se que podem obter lucros significativos através de uma forte gestão ambiental. O primeiro passo para muitas das empresas líder é distinguirem-se dos competidores e procurar captar os consumidores através do apoio a causas ambientais. Isto inclui o *report* dos impactes da empresa nos ecossistemas ou a contribuição em actividades de conservação, ou a subscrição de esquemas voluntários que certifiquem a conformidade da empresa com determinadas normas de desempenho.

Tais iniciativas são apenas um começo. A experiência em todo o mundo sugere que a manutenção, restauro e valorização dos serviços dos ecossistemas é uma oportunidade empresarial em crescimento.<sup>8</sup> Estão a ser desenvolvidos novos modelos empresariais para fornecerem benefícios ambientais, nomeadamente serviços intangíveis mas de elevado valor, tais como a filtração da água, o controlo da erosão e a protecção costeira, que já não podem ser tomados como garantidos. Líderes empresariais com uma visão a longo prazo vêem oportunidades nos mercados dos ecossistemas e estão a investir. Contudo, em última análise, apenas as empresas que demonstrarem melhorias significativas nos resultados, apoiadas por verificação independente, merecem o título de eco-empresa.





Porquê criar mercados para os serviços dos ecossistemas?

**O mercado é uma instituição poderosa e a base de muitas das melhorias drásticas no bem-estar humano que têm ocorrido nas décadas mais recentes. Contudo, o crescimento da economia de mercado passou indiferente a muitas pessoas. Ao mesmo tempo, mantém-se como uma causa principal da degradação dos ecossistemas, na medida em que leva ao consumo de recursos naturais e produção de resíduos.**

Podem ser identificadas várias razões para a mobilização dos mercados para a conservação da biodiversidade: primeiro, tirar partido do poder das empresas e dos mercados; em segundo lugar, lidar com a debilidade dos mercados que resulta na degradação generalizada e na perda dos serviços dos ecossistemas; e terceiro, em alguns casos, ajudar a melhorar os meios de subsistência nas zonas rurais pobres. Para tirar o melhor partido destas oportunidades são necessárias alterações drásticas na forma como encaramos as empresas e o ambiente.

Muitas empresas investem bastante na redução dos danos ambientais, em resposta a requisitos legais ou de uma forma voluntária. Contudo, enquanto as actividades danosas forem menos dispendiosas ou mais lucrativas do que as actividades amigas do ambiente, as pessoas e as empresas têm a tendência de tirar vantagem deste facto ou a fazerem contribuições para a protecção ambiental, enquanto continuam a concentrar muitos dos seus esforços em “*business as usual*”. Algumas empresas acreditam que podem esperar até surgirem regulamentos mais restritos sem sofrerem a perda de valor empresarial. Contudo, o passo de mudança nas expectativas dos consumidores e nas preferências de mercado fazem deste facto uma suposição cada vez mais arriscada.

Os governos e muitas ONG’s também fazem um esforço considerável na monitorização e resposta aos impactes ambientais das empresas. Este é um papel essencial e inevitável, mas que pode ser tornado mais fácil se os incentivos para um bom desempenho ambiental estiverem alinhados com o resultado das empresas.

Os impostos, o mecenato e a regulação, têm todos o seu lugar nos instrumentos de conservação. Ao mesmo tempo, existe um interesse crescente nas abordagens complementares ao mercado que tornem a sustentabilidade lucrativa. As evidências vindas de todo o mundo sugerem que os instrumentos de mercado

podem atingir alguns objectivos ambientais a um custo mais baixo do que as abordagens convencionais, tais como normas de poluição ou tecnologias obrigatórias.<sup>9</sup> Outras vantagens das abordagens de mercado incluem maior flexibilidade e inovação, mais sensibilidade à preferência dos consumidores, melhor acesso ao investimento de capital e a redução dos custos de execução devido ao alinhamento entre os interesses públicos e privados.

As abordagens de mercado para a gestão dos ecossistemas não são apenas do interesse das empresas e dos ambientalistas. Estas abordagens podem também contribuir para outros objectivos, em particular na redução da pobreza e desigualdades nos países em desenvolvimento.<sup>10</sup> A lógica é simples: o número de utilizadores dos serviços dos ecossistemas que vive nas zonas urbanas é crescente. Estes necessitam de água, energia, alimentos e fibras, actividades de recreio e outros bens e serviços da Natureza. No entanto, o abastecimento dos serviços dos ecossistemas provém geralmente de áreas rurais. Em média, e em especial nos países em desenvolvimento, os residentes urbanos levam a melhor sobre as comunidades rurais. O desenvolvimento de mercados para os serviços dos ecossistemas podem assim ajudar a resolver a disparidade económica entre as populações rurais e urbanas. De modo semelhante, a nível internacional, os mercados dos ecossistemas podem aumentar o valor acrescentado das exportações dos países em desenvolvimento para as economias desenvolvidas e assim fortalecer as transferências de ricos para pobres.

Contudo, podem ser necessários esforços adicionais, para garantir que os mercados dos ecossistemas não afectem adversamente os pobres pela redução do trabalho rural ou pela restrição ao acesso a recursos naturais essenciais. Além disso, tendo em conta que os mais pobres são utilizadores dos serviços dos ecossistemas, eles podem ser adversamente afectados por reformas que aumentem o custo de tais serviços ou dos produtos destes derivados.

Talvez o maior desafio para atrair os mercados para a conservação dos ecossistemas seja a convicção de que certos serviços dos ecossistemas são ou devem manter-se disponíveis para todos, fornecidos por governos e fora do alcance das forças de mercado. Se os recursos escassos não forem geridos pelo mercado, serão necessárias outras soluções ou, caso contrário, os recursos em questão têm grande probabilidade de desaparecer. As empresas e os ambientalistas têm a responsabilidade de ajudar a encontrar soluções eficazes e aceites pela sociedade para a gestão dos ecossistemas face à crescente procura.

O desenvolvimento da consciência relativa às limitações das abordagens convencionais para a gestão dos ecossistemas conduziu à procura de novas formas para alinhar os interesses privados e públicos. Isto pode ser visto como parte de um esforço mais alargado para atrair o sector privado para o fornecimento de uma grande variedade de bens públicos (p.e. saúde, educação, infra-estruturas, etc.) através de parcerias público-privadas e a utilização de incentivos económicos.

O desafio para as empresas, governos, ONG's e consumidores é acelerar a transição da gestão dos ecossistemas como um custo das empresas (i.e. mitigação de riscos e impactes adversos), ou como uma actividade de mecenato sem fins lucrativos, para o desenvolvimento do abastecimento dos serviços dos ecossistemas como oportunidades rentáveis para as empresas.

Estão disponíveis três abordagens principais:

- Pagamentos directos: Criando incentivos aos gestores de recursos para fornecerem serviços de ecossistemas;
- Licenças comerciais: Utilizando o mercado para gerir as questões ambientais;
- Certificação: Ajudando os consumidores e os investidores a tomarem opções informadas.

Dentro de cada uma destas três abordagens pode se distinguir entre iniciativas de promoção de sistemas de produção ecológica, de bens e serviços existentes (p.e. eco-turismo); o apoio ao sector privado para a conservação de habitats específicos, espécies ou genótipos associados com uma série de serviços dos ecossistemas (p.e. mitigação nas zonas húmidas), e mecanismos que encaram como uma matéria-prima certos serviços dos ecossistemas (p.e. sequestro de carbono). Mais exemplos são fornecidos no diagrama seguinte.



Figura 2: Mecanismos de mercado alternativos para os serviços dos ecossistemas



## Pagamento directo

Criar incentivos para os gestores de recursos fornecerem serviços dos ecossistemas

As empresas e os governos estão cada vez mais conscientes da importância dos serviços dos ecossistemas fornecidos por proprietários privados para assegurar os sistemas de produção, os valores do conforto e do bem-estar

e em alguns casos economias inteiras. Isto conduziu a várias iniciativas com o objectivo de incentivar os proprietários privados a manterem ou a aumentarem os serviços dos ecossistemas que estes fornecem.

Governos de vários países desenvolveram subsídios e incentivos fiscais para promover a conservação dos recursos. Nos Estados Unidos, por exemplo, as receitas obtidas a partir das deduções de donativos motivou doações de propriedades ou “direitos de desenvolvimento” (também conhecido por direito de utilização) a consórcios ambientais privados em todo o país, protegendo assim 810 000 hectares.<sup>11</sup> Existem também incentivos fiscais a serem utilizados na Europa e em alguns países em desenvolvimento.

Uma abordagem mais directa foi implementada com sucesso em vários países e envolve o pagamento do fornecimento de serviços de ecossistemas específicos ou, o pagamento da manutenção ou adopção da utilização de terrenos para o fornecimento desses serviços do ecossistema. Um dos exemplos mais conhecidos desta abordagem é o pagamento para a protecção das bacias hidrográficas. Isto é baseado na consciência cada vez maior entre os utilizadores de água de que, conservar a floresta natural nas bacias hidrográficas e reduzir as descargas poluentes em escoamentos de terrenos superiores, pode ser um meio

de custo eficaz de fornecimento de água limpa para a produção de energia hidroeléctrica, irrigação, utilização industrial, doméstica e para recreio

Devido à criação destes projectos, os governos centrais ou os utilizadores privados passam a pagar a protecção das bacias hidrográficas aos seus proprietários, agências ambientais e/ou ONG's para a conservação. A indústria tem desempenhado um papel de liderança em alguns casos, tanto como beneficiário ou como comprador dos serviços de protecção das bacias hidrográficas.

No nordeste da França, a **Nestlé Waters**

estabeleceu um acordo privado com agricultores locais para proteger as fontes de água mineral do escoamento de nutrientes e resíduos de pesticidas produzidos pela intensa actividade agrícola. A empresa comprou alguns terrenos agrícolas e reflorestou-os. Assinou também contratos a longo prazo com os agricultores locais para adoptarem práticas agrícolas que reduzam a poluição por nitratos. A Nestlé financiou os custos de conversão e pagou 230 dólares por hectare/ ano para compensar os agricultores pela redução do lucro. Em retorno, a Nestlé assegurou o abastecimento de água mineral de alta qualidade para a sua actividade.

A experiência sugere que o pagamento para a protecção das bacias hidrográficas é mais apropriado quando a compra directa do recurso é demasiado dispendiosa (e desnecessária); a mitigação é menos dispendiosa do que a reparação técnica alternativa (p.e. filtração da água); o fornecimento do serviço desejado é verificável e obrigatório; os custos de transacção não são proibitivos; e alguém está disposto a pagar o preço.<sup>12</sup>





## Licenças Comerciais

Utilizar o mercado para gerir as responsabilidades ambientais

Uma poderosa abordagem de mercado para a gestão dos ecossistemas envolve a criação de novos direitos ou obrigações para a utilização dos recursos naturais, permitindo assim que as empresas os comercializem. Tal abordagem pode reduzir

significativamente o custo da protecção ambiental e/ou maximizar o valor da utilização dos recursos.

Talvez o exemplo mais conhecido de direitos de comércio ambiental sejam os créditos de carbono com base em licenças de emissão, concedidas pelos governos e/ou a compra de compensações voluntárias de carbono pelas organizações e por indivíduos. O mercado global de carbono valeu mais de 30 mil milhões de dólares em 2006 e é expectável que cresça substancialmente no futuro.<sup>13</sup>

Foram desenvolvidas abordagens semelhantes para a conservação dos habitats naturais (ver caixa sobre compensações de biodiversidade) e para alguns serviços dos ecossistemas. Alguns exemplos incluem o financiamento das zonas húmidas nos EUA,<sup>14</sup> mercado das obrigações de conservação da floresta no Brasil<sup>15</sup>, e mercados para créditos de salinidade nas águas subterrâneas da Austrália.<sup>16</sup> O que todas estas iniciativas têm em comum é a possibilidade de comércio, isto é, a compra e venda de obrigações ambientais para cumprir com os requisitos impostos pelos governos ou por aspirações voluntárias.

As compensações de biodiversidade são actividades de conservação com o objectivo de compensar os danos provocados na biodiversidade impossíveis de evitar, causados por muitos projectos de desenvolvimento<sup>17</sup>. Um dos sistemas mais bem implementados de compensações de biodiversidade é o financiamento para a mitigação e conservação das zonas húmidas<sup>18</sup> nos Estados Unidos. Aqui, as leis estatais e federais requerem “nenhuma perda na rede” das zonas húmidas e a conservação do habitat de espécies em perigo. Os regulamentos exigem aos agentes públicos e privados, a compensação ou mitigação da perda de habitat natural, quando são considerados impactes inevitáveis através do financiamento da criação, restauro e/ou protecção de um habitat comparável. A lógica das compensações de biodiversidade é que funções iguais ou, em alguns casos superiores às dos ecossistemas, possam ser fornecidas noutra local.

“Junta os grupos de conservação e as empresas para produzirem resultados concretos de biodiversidade através dos mercados é ao mesmo tempo uma oportunidade e um desafio.”

*Building Biodiversity Business, 2007*





O panorama a longo prazo para o comércio de serviços de ecossistemas pode eventualmente incluir o comércio internacional de créditos de conservação, à semelhança do que acontece com o mercado do carbono.<sup>19</sup> Distinto do CO<sub>2</sub>, contudo, muitos dos serviços dos ecossistemas não são homogêneos ou globais. Enquanto o comércio internacional de créditos de ecossistemas for um cenário distante, existem muitas oportunidades para apoiar o desenvolvimento de direitos comerciais como um novo sector empresarial

ao nível local, nacional e empresarial. Mesmo onde os governos não exigem a compensação pela perda dos serviços dos ecossistemas, algumas empresas e agências estão a cooperar para estabelecer compensações de uma forma voluntária.<sup>20</sup> Tais iniciativas podem ser apoiadas mais amplamente, com foco em empresas dos sectores que utilizam os solos, p.e., agricultura, silvicultura, petróleo e gás, construção de estradas, serviços, minério, etc.

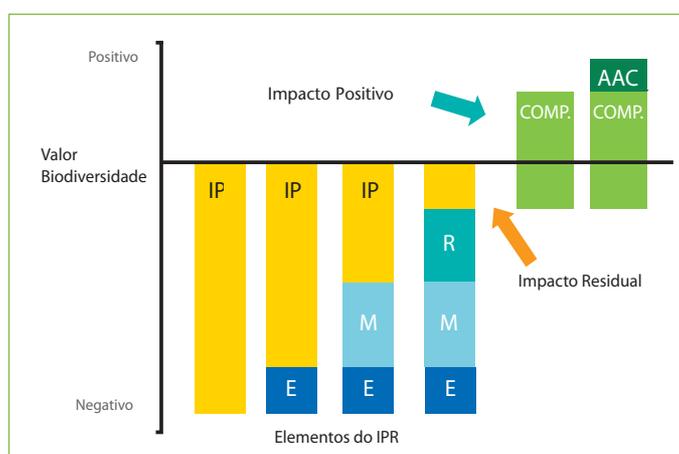


Figura 3: compensações de biodiversidade e mitigação de impactos – Definir os impactos positivos na rede (IPR) na Rio Tinto

**Legenda:**

- **Impacto Previsto** Impactes não mitigáveis de uma actividade sem gestão ambiental
- **Evitar** Planeamento ou alteração de design que evita futuros impactes negativos, p.e., deslocalização de infra-estruturas.
- **Mitigação** Acção que reduz a severidade de um impacte, p.e., zonas tampão
- **Restauração** Acção que restaura o valor da biodiversidade num local previamente afectado, p.e., reabilitação de uma vegetação nativa.
- **Compensação** Acções quantificáveis de conservação, tomadas para compensar danos inevitáveis causados na biodiversidade.
- **Acções adicionais de conservação** Acções tomadas pela Rio Tinto aos níveis de projecto, de negócio e corporativo, que levaram ou são previsíveis de levar a resultados positivos de conservação. Os impactes são positivos mas difíceis de quantificar, p.e., educação ambiental, desenvolvimento de competências.

A estratégia de biodiversidade da Rio Tinto estabelece um objectivo a longo prazo de impacte positivo na biodiversidade. Isto significa assegurar, onde possível, que as acções da Rio Tinto tenham efeitos positivos na biodiversidade e que os seus valores não só equilibrem, mas sejam amplamente aceites e que prevaleçam sobre os efeitos negativos inevitáveis das perturbações físicas e impactes associados à exploração mineira e ao processamento dos minerais. A forma de o conseguirem é através da redução de impactes e da implementação de medidas positivas de conservação na forma de compensações de biodiversidade e outras medidas de conservação.

A figura acima mostra como uma empresa pode reduzir os impactes negativos em biodiversidade através da mitigação hierárquica (evitar, mitigar e restaurar) e obter um impacte positivo na biodiversidade através da utilização de compensações e acções de conservação, com o objectivo de conseguir um impacte positivo na rede (IPR) como indicado pelo valor positivo no gráfico.







## Silvicultura

No sector florestal, a gestão sustentável dos recursos é cada vez mais testada e validada através da certificação por organizações independentes. Os exemplos incluem normas regionais e nacionais desenvolvidas pelo *Forest Stewardship Council (FSC)*, bem como várias normas nacionais reconhecidas pelo *Programme for the Endorsement of Forest Certification Schemes (PEFC)* na Europa, EUA, Canadá, Austrália, Brasil e Chile. De acordo com a *UNECE/FAO's Forest Products Annual Market 2005-2006 Review*, cerca de 7% (aproximadamente 270 milhões de hectares) da floresta mundial está certificada no que respeita à sustentabilidade de forma independente.

A certificação florestal está generalizada nas florestas temperadas e boreais da América do Norte e da Europa Ocidental, mas nos trópicos tem tido dificuldade em começar. Grande parte das florestas certificadas dos países em desenvolvimento são encontradas na América Central e do Sul, com quase nenhuma a serem encontradas em África. Os maiores mercados de madeira certificada são o Reino Unido, a Alemanha e a Holanda, seguidos pelos EUA, o Japão e a França.<sup>23</sup>

O desafio para os pequenos produtores e para os países em desenvolvimento que desejem ter acesso aos grandes mercados de produtos florestais certificados, centra-se nos custos significativos para conseguir desempenhos ambientais mais elevados, bem como nos custos do próprio processo de certificação, num mercado conduzido por uma crescente competição pela madeira de baixo custo.

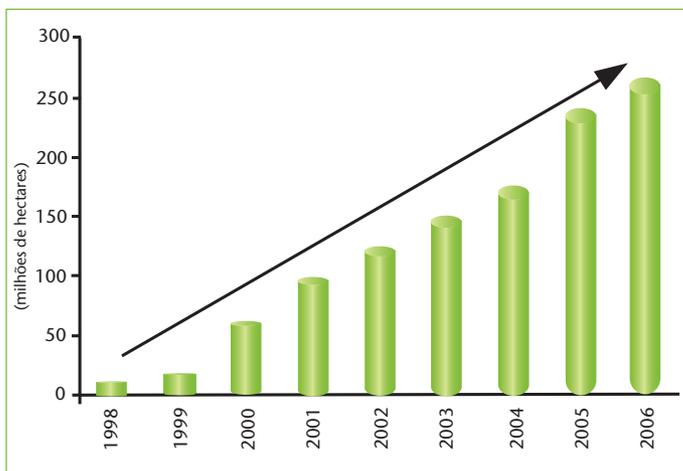


Figura 5: Área florestal certificada em todo o mundo 1998-2006<sup>22</sup>





## Pesca

Têm sido propostas muitas intervenções políticas e de gestão para melhorar a pesca sustentável. Uma das iniciativas mais avançadas de mercado é o *Marine Stewardship Council* (MSC), que tem como objectivo reverter o decréscimo de stock de peixe, salvaguardar os meios de subsistência e proporcionar melhorias na conservação marinha em todo o mundo através da certificação da pesca. Para se qualificarem para a certificação as empresas têm de estar comprometidas com: a manutenção e reposição de populações saudáveis de espécies alvo; a preservação da integridade dos ecossistemas; o desenvolvimento eficaz de sistemas de gestão de pescas que tenham em consideração os aspectos biológicos, tecnológicos, económicos, sociais, ambientais e comerciais relevantes; e a garantir a conformidade legal com as *leis standards locais* e nacionais, e com acordos e compromissos internacionais.

No final de 2006, 21 empresas pesqueiras estavam certificadas, mais de 20 estavam sob avaliação e mais de 50 estavam comprometidas no programa MSC, representando mais de 4 milhões de toneladas de pescado (de acordo com a FAO – *Food and Agriculture Organization*, a captura global produzida em 2004 chegou aos 95 milhões de toneladas). Pelo menos 450 produtos pesqueiros conseguiram o rótulo ecológico do MSC em cerca de 25 países, e mais de 195 empresas apoiaram o programa de certificação. A maioria das empresas de pesca certificadas estão localizadas em países desenvolvidos, mas o MSC está a planear expandir-se para alguns países em desenvolvimento incluindo a Papua Nova Guiné, Uganda, as Bahamas e o Vietname. O grande desafio para o MSC e outros esquemas de certificação (não só para a pesca) é assegurar a participação alargada ao longo da cadeia de abastecimento, desde a produção até aos mercados de venda.

## Turismo

De acordo com o *The International Ecotourism Society* (TIES), o tradicional turismo de “praia” em grandes *resorts* amadureceu como mercado. Em contraste, é previsível que aumente o turismo mais experimental como o ecoturismo, o turismo de natureza, do património, da cultura e o turismo radical nas próximas duas décadas. Para conduzir o desenvolvimento deste sub-sector em rápido crescimento, o *Tour Operators Initiative for Sustainable Development* está a criar directrizes ambientais para hotéis, *resorts* e atracções turísticas em zonas chave de biodiversidade. As directrizes do *Sustainable Hotel Siting, Design and Construction* foram adoptadas por muitas cadeias de hotéis e a Convenção para a Diversidade Biológica, em parceria com a indústria do turismo, também desenvolveu as “Directrizes para a Biodiversidade e Turismo Sustentável”.

## Serviços Financeiros

Ferramentas semelhantes à certificação foram desenvolvidas para auxiliar os investidores a comparar empresas ou portfólios de investimento em termos dos seus impactes sociais e ambientais. As ONG’s, as agências governamentais e um número crescente de grandes empresas financeiras trabalharam em conjunto para aumentar a consciência dos riscos e oportunidades dos ecossistemas para a comunidade de investimento, para identificar e partilhar as melhores práticas e a desenvolver *standards comuns* de gestão ambiental e report. Muitos bancos internacionais desenvolveram políticas para reduzir os riscos ambientais, ao mesmo tempo que algumas empresas líderes de investimento identificaram a biodiversidade e os serviços dos ecossistemas como questões emergentes que podem afectar significativamente o valor dos seus investimentos (e os dos seus clientes).<sup>24</sup>





A *Insight Investment*, uma empresa gestora de fundos do Reino Unido e a *Fauna & Flora International*, uma organização para a conservação sediada no Reino Unido, desenvolveram em conjunto o *Biodiversity Benchmark for Asset Managers*, uma ferramenta para o *benchmark* das empresas dos sectores extractivos e de serviços no que respeita aos impactes na biodiversidade, procedimentos para a avaliação de risco e esforço que as empresas despendem para gerir estes riscos e impactes.

O *Biodiversity Benchmark* compara as empresas em termos da forma como gerem a exposição aos riscos da biodiversidade e foi utilizado em 2004 e 2005. O *feedback* das empresas sugere que esta ferramenta motivou a melhoria do desempenho em biodiversidade fortalecendo o *business case* e fornecendo uma estrutura lógica nos processos de gestão de desenvolvimento e de auditorias na biodiversidade. Existe mais trabalho a ser realizado neste momento, para expandir a ferramenta de *benchmark* a outros sectores e países, com o apoio da Iniciativa Financeira do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente.

### Limites dos mercados de serviços dos ecossistemas

Embora os mecanismos de mercado pareçam funcionar bem para certos serviços dos ecossistemas e em determinados contextos, ainda não são totalmente eficientes. A experiência até à data sugere que os serviços dos ecossistemas mais difíceis

de trazer para o mercado são os que o MA chama de “serviços de regulação e de apoio”, tais como o ciclo dos nutrientes, a purificação da água e o controlo de pragas naturais. Estes serviços dos ecossistemas sustentam claramente o bem-estar humano e um vasto leque de actividades económicas, mas também podem ser extremamente difíceis de medir e interligar a fornecedores específicos ou beneficiários e são altamente variáveis de local para local.

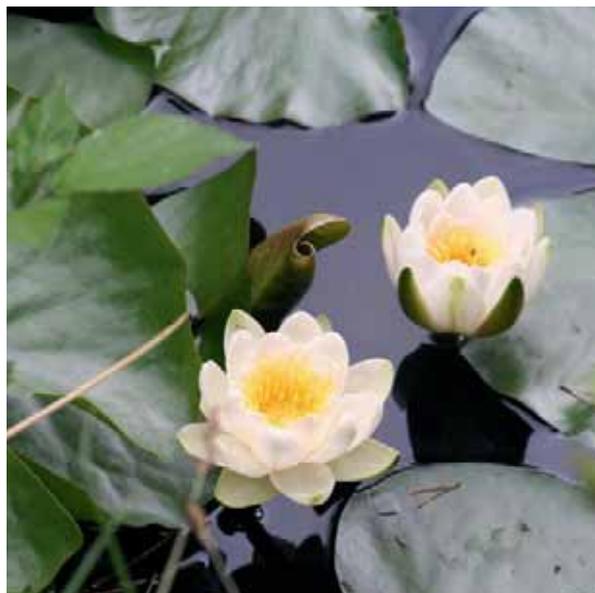
O potencial dos mercados para os serviços dos ecossistemas é também limitado por instituições e governações fracas.<sup>25</sup> Em muitos países, os direitos de propriedade sobre os recursos naturais não estão bem definidos, os danos no ambiente não são penalizados nem compensados, e as contribuições positivas para com os ecossistemas também não são recompensadas. A experiência do Mercado Europeu de Emissões

para os gases com efeito de estufa ilustra claramente a importância das políticas na fase inicial de um mercado, neste caso, criando a procura de licenças de carbono. Outras partes apontam as falhas contínuas das leis internacionais que debilitam o potencial das abordagens de mercado (p.e. falta de consenso na avaliação e partilha de benefícios dos recursos genéticos ou em como gerir a biodiversidade em mar alto).

Uma das maiores barreiras para a comparação entre as abordagens convencionais e as de mercado para a gestão dos ecossistemas é a falta de experiência. Apesar das abordagens de mercado à gestão dos ecossistemas terem atraído interesses significativos de agências públicas, investidores privados e investigadores, a maioria dos serviços dos ecossistemas estão ainda numa fase prematura de desenvolvimento.

As questões chave a ter em conta enquanto os mercados se desenvolvem incluem:

- Cultivar uma ética de responsabilidade ambiental no mundo empresarial;
- Encontrar o consenso acerca dos papéis e responsabilidades dos governos, empresas e outras partes interessadas;
- Definir princípios ambientais, normas e indicadores apropriados para eco-empresas e mercados;
- Garantir que os mercados para os serviços dos ecossistemas não resultem em conservação para os ricos à custa dos pobres;
- Monitorizar e reforçar o desempenho ambiental das empresas de forma credível.



**As abordagens convencionais para a gestão dos ecossistemas têm procurado proteger os recursos naturais regulando práticas empresariais e criando impostos sobre os proventos (ou solicitando contribuições) para financiar os programas públicos de conservação. Tais políticas são uma parte essencial das ferramentas da conservação. Estas podem estimular a acção empresarial para a protecção do ambiente e ainda aumentar significativamente os recursos financeiros para a conservação. Todavia, estes esforços servem essencialmente como uma defesa, com base na ideia de proteger a Natureza das pressões económicas crescentes.**

Podemos criar e expandir mercados para uma variedade de serviços dos ecossistemas, da mesma forma que, agora existem, a um nível global, mercados para o carbono e, em alguns países para o dióxido de enxofre (SO<sub>2</sub>), óxido de azoto (NO<sub>x</sub>) e para a qualidade da água. A ideia é tornar a gestão sustentável dos ecossistemas e a valorização ou distribuição de serviços dos ecossistemas num projecto lucrativo, tal como acontece com qualquer outro negócio.

O potencial do mercado ambiental não está em causa; o desafio real é demonstrar aos políticos, líderes empresariais e ao público geral que uma variedade de serviços dos ecossistemas pode ser gerida com eficácia, eficiência e equidade utilizando mecanismos de mercado.

Não é fácil prever o investimento adicional que poderá ser mobilizado ou que ecossistemas ou empresas vão beneficiar mais com as abordagens de mercado para a conservação. Quem poderia prever o crescimento explosivo da procura de alimentos biológicos em alguns países durante os últimos 10 anos? Quem poderia pensar que as florestas europeias viessem a dominar o abastecimento de madeira certificada? O que é claro, em ambos os casos, é que foram conseguidas grandes alterações no comportamento das empresas e dos consumidores apenas com investimentos modestos por aqueles que lideram a campanha.

Uma questão chave é como identificar os mecanismos de mercado com custo mais eficaz, em termos de resultados ambientais e poder financeiro. A experiência até à data sugere que uma rápida inovação pode ser conseguida através de iniciativas sectoriais voluntárias, tais como normas de certificação ou programas voluntários de compensações, mas que alterações sustentadas e generalizadas no desempenho ambiental

muitas vezes requerem reformas regulatórias e/ou institucionais suportadas pela força da lei.<sup>26</sup>

As parcerias entre os governos, grupos ambientais e empresas podem estimular novas formas de fornecimento dos serviços dos ecossistemas através do mercado. É necessário um esforço adicional para identificar oportunidades de investimento que distribuam os mais valiosos serviços de ecossistemas, para desenvolver sistemas de gestão de custo eficaz para grandes e pequenas empresas (p.e., normas, directrizes e métricas), e para conceber políticas e incentivos de mercado eficientes e equitativos. São necessários mecanismos robustos de monitorização e de execução para garantir a credibilidade dos mercados para os serviços dos ecossistemas, e para as organizações que os implementem. São igualmente importantes esforços complementares por parte de governos e de outras partes interessadas para a conservação destes ecossistemas e serviços que actualmente não constam do mercado, mas que têm um valor importante para o futuro, de forma a assegurar e sustentar o apoio da sociedade civil para a conservação através do mercado.

Seja qual for o futuro dos grandes mercados de gestão dos ecossistemas, os governos e as ONG's vão continuar a desempenhar um papel importante. Os mercados não podem ter sucesso sem regulamentações ambientais eficazes e uma governação equitativa ao nível local, nacional e internacional. Vai ser necessária paciência, vigilância e muita flexibilidade por todas as partes interessadas para garantir que as abordagens de mercado cumpram o prometido.



**Existe uma consciência cada vez maior da importância dos ecossistemas e dos seus serviços para a sustentação da vida na terra. Isto é acompanhado pela percepção crescente da urgência acerca da necessidade de cessar a perda contínua e a degradação dos ecossistemas. Um grande número de iniciativas multi-stakeholder que envolvem governos, sociedade civil, organizações e o sector empresarial, têm enfatizado consistentemente este ponto, em particular o *Millennium Ecosystem Assessment (MA)*. O desafio de hoje é identificar os passos práticos que podem ser tomados para conservar os ecossistemas e o papel das empresas nestes esforços.**

Várias organizações empresariais e redes de informação criaram directrizes e procuram partilhar as boas práticas relacionadas com a gestão dos ecossistemas. Estas incluem o *International Council on Mining and Minerals (ICMM)* e o *International Petroleum Industry Environment Conservation Association (IPIECA)*. Uma iniciativa semelhante é o *Business and Biodiversity of Offsets Program (BBOP)*, que reúne empresas e organizações de conservação que exploram como compensar a perda de biodiversidade. Outro exemplo é a ferramenta *Ecosystem Services Review (ESR)*, desenvolvida pelo WBCSD em colaboração com o *World Resources Institute (WRI)* e o *Meridian Institute*. Criada para ajudar as empresas a compreenderem os seus impactes nos ecossistemas, as suas dependências dos mesmos e potenciais utilidades, esta ferramenta está actualmente a ser testada pelas empresas membros do WBCSD, a *AKZO Nobel*, a *BC Hydro*, a *Dupont*, a *Rio Tinto*, a *Mondi* e a *Syngenta*. A ferramenta ESR foi elaborada com base

e consistente com o MA, salienta formas práticas das empresas entenderem a ligação entre a sua actividade e os ecossistemas, como mitigar os efeitos adversos e em como tirar vantagem das ligações positivas.

### Conhecer os ecossistemas e os seus serviços

O primeiro passo para muitas empresas é reflectir nos muitos produtos e serviços que os ecossistemas fornecem. Enquanto alguns produtos são bem conhecidos, p.e., água potável, alimentos e madeira, outros serviços são menos óbvios mas não menos importantes, como a regulação do clima, a protecção da erosão dos solos e a polinização.

### Avaliar a dependência e impactes

Com base nesta ideia, as empresas podem começar a avaliar os produtos e serviços dos ecossistemas dos quais dependem, quer directamente na forma de matérias primas ou indirectamente através do apoio a processos de produção, bem como que ecossistemas fornecem estes benefícios, onde estão localizados e o seu estado actual. Esta avaliação pode ser aplicada a toda a cadeia de abastecimento. As empresas necessitam estar conscientes dos bens e serviços dos ecossistemas dos quais os seus fornecedores, parceiros e clientes dependem, e se as suas próprias actividades têm algum impacte nos serviços dos ecossistemas sob a qual outras pessoas dependem. Esta análise pode começar por ser parcial e focar-se numa simples linha de produto ou unidade empresarial e subsequentemente alargar-se a uma escala maior.





## Reduzir o impacto e progredir nas soluções

O próximo passo é desenvolver estratégias, políticas e abordagens operacionais para a gestão dos ecossistemas, conduzidos pela hierarquia de “evitar, minimizar, mitigar e compensar” os impactos. Isto deve incluir o estabelecimento de metas para melhorar o desempenho e o relato dos resultados aos accionistas e outras partes interessadas. Finalmente, as empresas devem criar alianças com organizações científicas e de investigação, ONG’s, associações industriais e governos, tendo em perspectiva a melhoria do entendimento dos serviços dos ecossistemas, a progressão nas soluções aos desafios dos ecossistemas e a partilha das suas ferramentas e experiências.

## Explorar e procurar novas oportunidades empresariais

Com base nos processos de avaliação dos ecossistemas e no salientado anteriormente, as empresas estarão mais capacitadas para medir as novas oportunidades que possam existir e a capitalizá-las. Tais oportunidades podem incluir o desenvolvimento de novos produtos, serviços e soluções tecnológicas, o estabelecimento de novos mercados e novas empresas, ou tirar vantagem da redução de custos não explorados previamente e de fontes de receita. Finalmente, as empresas devem apoiar as iniciativas dos governos que fortaleçam incentivos para uma gestão mais sustentável dos ecossistemas.

### **Cinco passos para se tornar num bom comerciante de serviços dos ecossistemas**

1. Saber que se está a vender um serviço de um ecossistema, incluindo todos os custos;
2. Saber que se está a comprar um serviço de um ecossistema, incluindo todos os custos;
3. Assegurar a posse dos serviços dos ecossistemas que serão comercializados;
4. Assegurar a responsabilidade clara e transparente do valor ecológico respeitante ao proprietário como resultado da venda;
5. Criar competição entre os compradores e os vendedores.



## Notas

1. Este documento é baseado no relatório que vai ser publicado intitulado “*Building Biodiversity Business*”, por Joshua Bishop, Sachin Kapila, Francis Hicks, Paul Mitchell e Frank Vorhies. O relatório completo está disponível em: [http://www.iucn.org/](http://www.iucn.org/themes/economics)

[themes/economics](http://www.iucn.org/themes/economics).

2. *Decision VIII/17 of the Convention on Biological Diversity*, adotado pela *Conference of the Parties meeting* em Curitiba, Brasil, em Março de 2006, pede para um compromisso cada vez maior de e com o sector privado em todos os aspectos da conservação da biodiversidade.
3. Millennium Ecosystem Assessment. [www.MAweb.org](http://www.MAweb.org) (avaliado em Julho de 2007).
4. Hooper, D.U., F.S. Chapin III, J.J. Ewel, A. Hector, P. Inchausti, S. Lavorel, J.H. Lawton, D.M. Lodge, M. Loreau, S. Naeem, B. Schmid, H. Setälä, A.J. Symstad, J. Vandermeer, e D.A. Wardle. “Effects of Biodiversity on Ecosystem Functioning: A Consensus of Current Knowledge”. *Ecological Monographs*, 75(1): pp. 3–35. 2005.
5. Kramer, R. e E. Mercer. “Valuing a Global Environmental Good: U.S. Residents’ Willingness to Pay to Protect Tropical Rain Forests”. *Land Economics*, 73: pp. 196-210. 1997.
6. Krug, W. “Private Supply of Protected Land in Southern Africa: A Review of Markets, Approaches, Barriers and Issues”. *Workshop Paper preparado para o World Bank/OECD International Workshop on Market Creation for Biodiversity Products and Services*. Paris, Janeiro 2001.
7. Veja por exemplo: [www.ecotourism.org](http://www.ecotourism.org), [www.ifoam.org](http://www.ifoam.org), e [www.unece.org](http://www.unece.org).
8. Daily, G.C. e K. Ellison. *The New Economy of Nature e the Marketplace: The Quest to Make Conservation Profitable*. Washington, DC: Island Press. 2002.
- Ferraro, P.J. e A. Kiss. “Direct Payments to Conserve Biodiversity”. *Science* 298 (29 November): pp. 1718-1719. 2002.
- Fox, J. e A. Nino-Murcia. “Status of Species Conservation Banking in the United States”. *Conservation Biology* 19 (4): pp. 996-1007. 2005.
- Gutman, P. (ed.). *From Goodwill to Payments for Environmental Services: A Survey of Financing Options for Sustainable Natural Resource Management in Developing Countries*. Washington, DC: Danida e WWF. 2003.
- Jenkins, M., S. Scherr e M. Inbar. “Markets for Biodiversity Services”. *Environment* Vol. 46, N° 6, July/August: pp. 32-42. 2004.
- Johnson, N., A. White e D. Perrot-Maitre. *Developing*

*Markets for Water Services from Forests: Issues e Lessons for Innovators*. Washington, DC: Forest Trends with World Resources Institute and the Katoomba Group. 2001.

Landell-Mills, N. e I. Porras. *Markets for Forest Environmental Services: Silver Bullet or Fool’s Gold?* London: International Institute for Environment and Development. 2002.

Mantua, U., M. Merlo, W. Sekot e B. Welcker. *Recreational e Environmental Markets for Forest Enterprises: A New Approach towards Marketability of Public Goods*. Wallingford, UK: CABI Publishing. 2001.

Pagiola, S., J. Bishop e N. Landell-Mills (eds.). *Selling Forest Environmental Services: Market-Based Mechanisms for Conservation and Development*. London: Earthscan. 2002.

Scherr, S., A. White e A. Khare with M. Inbar e A. Molnar. “For Services Rendered: The current status e future potential of markets for the ecosystem services provided by tropical forests”. *Technical Series No 21*. Yokohama: International Tropical Timber Organization. 2004.

Swingland, I. (ed.). *Capturing Carbon e Conserving Biodiversity: The Market Approach*. London: Earthscan. 2002.

Wilkinson, J. e C. Kennedy. *Banks e Fees: The status of off-site wetland mitigation in the United States*. Washington, DC: Environmental Law Institute. 2002.

9. EEA. Market-based instruments for environmental policy in Europe”. *Technical report No 8/2005*. Copenhagen: European Environment Agency. 2005. “

Huber, R. M., J. Ruitenbeek e R. Seroa da Motta. “Market-based instruments for environmental policymaking in Latin America e the Caribbean: Lessons from eleven countries”. *World Bank Discussion Paper No. 381*. Washington, DC: The World Bank. 1998.

Stavins, R. “Market-Based Environmental Policies: What Can We Learn from U.S. Experience e Related Research?” *Faculty Research Working Papers Series, No. RWP03-031*. Cambridge, MA: John F. Kennedy School of Government, Harvard University. 2003.

Tietenberg, T. “The Tradable Permits Approach to Protecting the Commons: What Have We Learned?” *Nota di Lavoro 36*. Venice: Fondazione Eni Enrico Mattei. 2002.

10. World Resources Institute (WRI) in collaboration with United Nations Development Programme (UNDP), United Nations Environment Programme (UNEP), and World Bank. *World Resources 2005: The Wealth of the Poor – Managing Ecosystems to Fight Poverty*. Washington, DC: WRI. 2005.

Scherr, S. J., A. White e D. Kaimowitz. *A new agenda for forest conservation e poverty reduction: making markets work for low-income producers*. Washington, DC: Forest Trends. 2004.

11. Clark, D. e D. Downes. *What Price Biodiversity? Economic Incentives and Biodiversity Conservation in the United States*. Washington, DC: Center for International Environmental Law. 1996.

12. Kousky, C. *Choosing from the Policy Toolbox*. 2005. ecosystemmarketplace.net (accessed May 2006).
13. Capoor, K. e P. Ambrosi. *State and Trends of the Carbon Market 2007*. Washington, DC: The World Bank. 2007.
14. Wilkinson, J. e C. Kennedy. *Banks e Fees: The status of off-site wetland mitigation in the United States*. Washington, DC: Environmental Law Institute. 2002.
15. Chomitz, K. M., T. S. Thomas e A.S. Brandão. "Creating markets for habitat conservation when habitats are heterogeneous". *Paper presentation at the Fourth BioEcon Workshop on the Economics of Biodiversity Conservation – Economic Analysis of Policies for Biodiversity Conservation*. Venice International University, Venice, 28-29 Agosto 2003.
16. van Bueren, M. "Emerging Markets for Environmental Services: Implications and opportunities for resource management in Australia". *RIRDC Publication No 01/162*. Barton, Australia: Rural Industries Research and Development Corporation. 2001.
17. ten Kate, K., J. Bishop e R. Bayon. *Biodiversity offsets: Views, experience, e the business case*. Gland, Switzerland and Cambridge, UK: IUCN, e London, UK: Insight Investment. 2004. [Available from [www.eldis.org/static/DOC16610.htm](http://www.eldis.org/static/DOC16610.htm)]. Outros termos normalmente utilizados para descrever compensações de biodiversidade incluem "mitigação compensatória", "financiamento de conservação", "complementar" ou "compensatória", "reconstituição" ou "substituição" de ecossistemas afectados, etc.
18. Wilkinson, J. e C. Kennedy. *Banks and Fees: The status of off-site wetland mitigation in the United States*. Washington, DC: Environmental Law Institute. 2002.
19. . Propostas para transferências internacionais financeiras com base no conceito de "direitos de desenvolvimento comerciais" têm vindo a circular à anos, principalmente no meio académico. Ver, por exemplo: Cervigni, R. "Biodiversity: Incentives to Deforest and Tradable Development Rights". *CSERGE (The Centre for Social and Economic Research on the Global Environment) Working Paper GEC 93-07*. London: University College London. 1993.
20. See: BBOP at [www.forest-trends.org/biodiversityoffsetsprogram](http://www.forest-trends.org/biodiversityoffsetsprogram); BNI at [www.biodiversityneutral.org/index\\_content.html](http://www.biodiversityneutral.org/index_content.html); ICMM at [www.icmm.com/newsdetail.php?rcd=67](http://www.icmm.com/newsdetail.php?rcd=67).
21. Willer, H. and Y. Minou (eds.). *The World of Organic Agriculture: Statistics and Emerging Trends 2006*. Bonn, Germany: International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM) & Frick, Switzerland: Research Institute of Organic Agriculture. 2006.
22. UNECE. 2006. *Forest Products Annual Market Review: 2005-06. Geneva Timber and Forest Study Paper 21*. New York & Geneva: UN Economic Commission for Europe/FAO.
23. See: [www.tropenbos.nl/DRG/certification.html](http://www.tropenbos.nl/DRG/certification.html).
24. Por exemplo a Goldman Sachs desenvolveu uma estrutura de políticas ambientais. Sob esta estrutura, "a Goldman Sachs não vai financiar um projecto ou dar empréstimos onde não sejam especificados os procedimentos de utilização ou que degradem um habitat natural crítico. Adicionalmente, nós [a Goldman Sachs] não financiaremos projectos extractivos ou abates comerciais no *World Heritage Sites*".
25. Friends of the Earth International. *Nature for Sale: The impacts of privatizing water and biodiversity*. 2005.
- Von Wiezkacker, E.U., O.R. Young and M. Finger. *Limits to Privatization: How to avoid too much of a good thing*. London: Earthscan. 2005.
- Greenspan-Bell, R. and C. Russell. "Environmental Policy for Developing Countries". *Issues in Science and Technology, Spring*: pp 63-70. 2002.
26. Johnstone, N. (ed.). *Environmental Policy and Corporate Behaviour*. Cheltenham, UK: Edward Elgar. 2007.

## Sobre o BCSD Portugal

O BCSD Portugal - Conselho Empresarial para o Desenvolvimento Sustentável é uma associação sem fins lucrativos, criada em Outubro de 2001, por iniciativa das empresas Sonae, Cimpor e Soporcel, associadas ao WBCSD - World Business Council

for Sustainable Development, em conjunto com mais 33 empresas de primeira linha da economia nacional. Actualmente, a organização conta com 107 membros, representando mais de 20 áreas de actividade.

## Missão

A **missão** principal do BCSD Portugal é fazer com que a liderança empresarial seja catalisadora de uma mudança rumo ao desenvolvimento sustentável e promover nas empresas a eco-eficiência, a inovação e a responsabilidade social.

## Os **objectivos**

- Divulgação e promoção do desenvolvimento sustentável;
- Disponibilização aos membros de serviços e ferramentas de implementação;
- Acompanhamento das políticas públicas;
- Promoção da divulgação das boas práticas das empresas-membro.

## Sobre o WBCD

O *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD) é uma coligação de 200 empresas internacionais, unidas pelo compromisso partilhado para com o desenvolvimento sustentável através de três pilares: crescimento económico, equilíbrio

ecológico e progresso social. Os membros são oriundos de mais de 30 países e 20 grandes sectores industriais. Beneficiam também de uma Rede Global de mais de 60 conselhos empresariais nacionais e regionais e organizações parceiras.

A **missão** é assegurar a liderança empresarial como catalisadora para a mudança rumo ao desenvolvimento sustentável. É também apoiar a licença empresarial para operar, inovar e crescer, num mundo cada vez mais moldado pelas questões do desenvolvimento sustentável.

## Sobre o World Conservation Union (IUCN)

Fundada em 1948, a *World Conservation Union* junta estados, agências governamentais e um leque de diversas organizações não governamentais numa parceria mundial única: mais de 1000 membros espalhados por 140 países.

Como uma União, o IUCN procura influenciar, encorajar e apoiar sociedades pelo mundo inteiro para conservar a integridade e a diversidade da Natureza e garantir que qualquer utilização dos recursos naturais é equitativo e ecologicamente sustentável. Um secretariado central coordena o programa do IUCN e assiste os membros da União, representando as suas visões no estado actual do mundo e fornecendo-lhes estratégias, serviços, conhecimento científico e o apoio técnico que eles precisam para atingirem os seus objectivos. Através

## Contribuições

Joshua Bishop e Lloyd Timberlake

## Agradecimentos

Gostaríamos de agradecer aos membros do WBCSD e do IUCN pelo seu apoio e contribuição para esta publicação.

Também gostaríamos de agradecer a todos os revisores pelo seu trabalho, comentários e validação: Andrea Athanas (IUCN), Ricardo Bayon (Ecosystem Marketplace), Barbara Dubach (Holcim), Sachin Kapila (Shell), Jeff McNeely (IUCN), Chris Perceval (Earthwatch), Mohammad Rafiq (IUCN), Janet Ranganathan (World Resources Institute) e Dave Richards (Rio Tinto).

Os **objectivos** incluem:

**Liderança empresarial** – ser líder na promoção empresarial do desenvolvimento sustentável;

**Desenvolvimento de políticas** – participar no desenvolvimento de políticas para criar as condições estruturais ideais, para as empresas darem uma contribuição efectiva para o desenvolvimento sustentável;

**O Business Case** – desenvolver e promover o business case para o desenvolvimento sustentável;

**Melhores práticas** – mostrar a contribuição empresarial para o desenvolvimento sustentável e partilhar as melhores práticas entre os membros;

**Alcance global** – contribuir para um futuro sustentável nas nações em desenvolvimento e aquelas que se encontram em transição.

[www.wbcsd.org](http://www.wbcsd.org)

das suas seis Comissões, a IUCN traz consigo mais de 10 000 voluntários experientes em equipas de projecto e acções de grupo, focando em particular as espécies e a conservação da biodiversidade e a gestão dos habitats e recursos naturais. A União ajudou muitos países a preparar Estratégias Nacionais de Conservação, e demonstra a aplicação do seu conhecimento através dos projectos de campo que supervisiona. As operações são cada vez mais descentralizadas e são levadas a cabo por uma rede em crescimento de escritórios regionais e nacionais, localizados principalmente nos países em desenvolvimento.

O *World Conservation Union* constrói, com base no poder dos seus membros, redes e parceiros para estimular a sua capacidade e para apoiar a aliança global na salvaguarda dos recursos naturais ao nível local, regional e global. *capacity and to support global alliances to safeguard natural resources at local, regional and global levels.*

## Aviso legal

Esta publicação é lançada em nome do WBCSD e do World Conservation Union (IUCN). Foi elaborada pelo secretariado do WBCSD e do IUCN e tem como intenção dar apoio a discussões sobre os Mercados dos Ecossistemas nas empresas membros do WBCSD e do IUCN e de outras partes interessadas da sociedade civil e governos. Não representa necessariamente a visão dos membros do WBCSD e do IUCN.

**Créditos fotográficos** Dreamtime, Jillian Reichenbach Ott



Edição Portuguesa com o Patrocínio



BCSD Portugal  
Av. de Berna nº 11, 8º  
1050-036 Lisboa

Tel: (+351) 217819001  
Fax: (+351) 217819126

E-mail: [info@bcsdportugal.org](mailto:info@bcsdportugal.org)  
Web: [www.bcsdportugal.org](http://www.bcsdportugal.org)