

DIPLOMACIA ECONÔMICA E O AGRONEGÓCIO: UMA ANÁLISE DA INTERSEÇÃO ENTRE COMÉRCIO E POLÍTICA NO CENÁRIO GLOBAL

ECONOMIC DIPLOMACY AND AGRIBUSINESS:
AN ANALYSIS OF THE INTERSECTION BETWEEN TRADE
AND POLITICS IN THE GLOBAL SCENARIO

FABIANE VELASQUEZ MARAFIGA¹

RESUMO

Este artigo investiga o papel dos atores do agronegócio no contexto da diplomacia econômica, ao indagar, como problema de pesquisa, o modo como esses atores influenciam e são influenciados pelas dinâmicas da diplomacia econômica global. A pesquisa conjectura, como hipótese, que tanto atores estatais quanto não estatais desempenham papéis cruciais na definição e implementação da diplomacia econômica, afetando diretamente o comércio internacional do agronegócio. O objetivo geral do manuscrito é desvendar a complexidade das relações entre diplomacia econômica e agronegócio, ao se centrar na análise dos modelos teóricos de diplomacia econômica, a identificação dos principais atores envolvidos e a exploração de suas estratégias e influências. O marco teórico engloba teorias de diplomacia econômica e estudos sobre o agronegócio, nomeadamente nas perspectivas de Robert Putnam e Helen Milner, utilizando metodologia interdisciplinar que combina análise teórica e investigação empírica de fontes secundárias.

Palavras-chave: agronegócio; comércio internacional; diplomacia do agronegócio; direito internacional ; grupos de interesse não personalizados.

ABSTRACT

This article investigates the role of agribusiness actors within the context of economic diplomacy, by questioning, as a research problem, how these actors influence and are influenced by the dynamics of global economic diplomacy. The research posits, as a hypothesis, that both state and non-state actors play crucial roles in defining and implementing economic diplomacy, directly affecting international agribusiness trade. The overarching goal of the manuscript is to unravel the complexity of the relationships between economic diplomacy and agribusiness, focusing on the analysis of economic diplomacy theoretical models, identifying the key stakeholders involved, and exploring their strategies and influences. The theoretical framework encompasses theories of economic diplomacy and studies on agribusiness, notably from the perspectives of Robert Putnam and Helen

¹ Mestra em Direito da Empresa e dos Negócios pela Unisinos (Rio Grande do Sul). Possui graduação em Direito pela Universidade Luterana do Brasil (2007) e graduação em Medicina Veterinária pela Universidade Federal de Santa Maria (2002). Possui Especialização em Direito do Estado pela Rede de Ensino Luiz Flavio Gomes e Especialização em Direito do Estado pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Possui MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (2013) e MBA Internacional em Business and Management, nos Estados Unidos, em Irvine, pela University of California (2014). LATTES ID: <http://lattes.cnpq.br/5655984421454545>. ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0007-5547-4317>.

Como citar esse artigo:/How to cite this article:

MARAFIGA, Fabiane Velasquez. Diplomacia econômica e o agronegócio: uma análise da interseção entre comércio e política no cenário global. **Revista Meritum**, Belo Horizonte, v. 19, n. 1, p. 85-102, 2024. DOI: <https://doi.org/10.46560/meritum.v19i1.9892>.

Milner, utilizing an interdisciplinary methodology that combines theoretical analysis and empirical investigation of secondary sources.

Keywords: *agribusiness; international trade; agribusiness diplomacy; international law; non-personalized interest groups.*

1. INTRODUÇÃO

Este artigo investiga o papel dos atores do agronegócio no contexto da diplomacia econômica, ao indagar, como problema de pesquisa, o modo como esses atores influenciam e são influenciados pelas dinâmicas da diplomacia econômica global. A pesquisa conjectura, como hipótese, que tanto atores estatais quanto não estatais desempenham papéis cruciais na definição e implementação da diplomacia econômica, afetando diretamente o comércio internacional do agronegócio.

A aderência deste texto à área de concentração “Instituições sociais, direito e democracia” e à linha de pesquisa “Autonomia privada, regulação e estratégia” é evidente na medida em que explora como os atores do agronegócio, tanto estatais quanto não estatais, influenciam e são influenciados pelas dinâmicas da diplomacia econômica global. A análise do papel desses atores no contexto da regulação e das estratégias econômicas, bem como a interação entre autonomia privada e intervenção estatal, reflete diretamente as preocupações centrais da linha de pesquisa. Além disso, a investigação sobre a proteção dos interesses comerciais do agronegócio no cenário internacional e a promoção de políticas econômicas sustentáveis nos limites normativos e éticos do Estado Democrático de Direito está alinhada com os objetivos de compreensão e interpretação das instituições sociais no ambiente democrático. O desenvolvimento do artigo busca analisar a complexa interação entre diplomacia econômica e agronegócio, com destaque para a importância dos atores estatais e não estatais no fomento e na proteção dos interesses comerciais do setor no cenário internacional. Discute-se como essa dinâmica influencia as políticas externas e as estratégias de mercado, ressaltando o papel crucial da diplomacia econômica na promoção do agronegócio brasileiro. O texto enfatiza a necessidade de abordagem colaborativa entre governo e setor privado para maximizar a competitividade e a sustentabilidade do agronegócio globalmente. Por fim, sugere a identificação de novo grupo de atores não estatais: os Grupos de Interesse não personalizados.

O objetivo geral do manuscrito é desvendar a complexidade das relações entre diplomacia econômica e agronegócio, ao se centrar na análise dos modelos teóricos de diplomacia econômica, a identificação dos principais atores envolvidos e a exploração de suas estratégias e influências.

A justificativa do estudo reside na crescente importância do agronegócio no comércio internacional e na necessidade de compreender os mecanismos de sua promoção e proteção em um cenário globalizado. O marco teórico engloba teorias de diplomacia econômica e estudos sobre o agronegócio, nomeadamente nas perspectivas de Robert Putnam e Helen Milner, utilizando metodologia interdisciplinar que combina análise teórica e investigação empírica de fontes secundárias.

2. DIPLOMACIA ECONÔMICA: PANO DE FUNDO DOS ATORES DO AGRONEGÓCIO

A diplomacia pode ser conceituada como atividade restrita às relações entre os Estados e conduzida por agentes dos Ministérios de Relações Exteriores, os diplomatas (Magalhães, 1996). Contudo, as definições contemporâneas do termo ampliam o seu âmbito, incorporando outros protagonistas. Nesse sentido, considera-se a diplomacia como mecanismo de representação, comunicação e negociação por meio do qual os Estados e outros atores internacionais conduzem seus negócios (Saner; Yiu, 2001). Nenhum desses, porém, se relaciona à diplomacia econômica, dado o seu propósito específico (Bayne; Woolcock, 2007).

Para sua compreensão, necessário investigar o conceito de diplomacia comercial. Esta pode ser definida como “[...] atividade conduzida pelos representantes do Estado com vista à promoção dos negócios”, e busca “[...] fortalecer o desenvolvimento comercial, por meio de uma série de promoções de negócios e facilitação de atividades” (Simon, 2012, p. 4).

A diplomacia econômica, por sua vez, refere-se às relações econômicas internacionais, com uma ampla gama de temáticas e atores. Trata-se, pois, de processo por meio do qual os países, em suas relações internacionais, buscam maximizar ganhos, seja no comércio, no setor de investimentos ou em outras formas de intercâmbio economicamente benéficas. Nelas os atores se beneficiam das vantagens comparativas, atuando em dimensões bilaterais, regionais e multilaterais (Kishan, 2007), e não há o monopólio das entidades estatais, dos agentes oficiais dos Ministérios das Relações Exteriores ou da Economia, dos serviços diplomáticos e comerciais, bem como de agências promocionais.

A diplomacia econômica se viu sobremaneira impulsionada pelo avanço do comércio internacional com o fim da Guerra Fria. Desde então, os países passaram a buscar a integração com o sistema econômico internacional, abrindo-se à competição externa e aumentando o fluxo de comércio e investimentos internacionais. Teve-se, pois, a globalização² e, consequentemente, a interdependência das nações (Bayne; Woolcock, 2007). Destaque, também, para a consolidação do Sistema Multilateral do Comércio, com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1995. Essa estrutura jurídica, altamente complexa e vigente no comércio internacional, deu maior especificidade às normas, demandando amplo conhecimento técnico especializado³ (Machado, 2009).

A atuação brasileira nas negociações da Rodada Doha, por exemplo, foi marcada pelas noções de diplomacia comercial. Isso porque “[...] os atores domésticos do setor agrícola participaram de forma ativa” e “a colaboração entre o governo brasileiro e esses atores foi importante para a elaboração da agenda do Brasil para as negociações” (Simon, 2012, p. 3). Tal fato denota que o Ministério das Relações Exteriores deixou de ser o único responsável pela condução da diplomacia, passando a dividir espaço de sua atuação com outros ministérios e

2 Segundo Luis Carlos Delorme Prado (2009), o termo globalização, substituindo termos como “internacionalização” ou “transnacionalização”, começou a ser utilizado a partir da década de 1980. “Originalmente, esta ideia era sustentada por setores que defendiam a maior participação em países em desenvolvimento, em especial os NICs (*New Industrialized Countries*) Latino-Americanos e Asiáticos [*sic*] em uma economia administrada internacionalmente” (Prado, 2009, p. 2). Na década de 1990, no entanto, é que o termo ganhou destaque, ganhando acepções positiva e normativa. Quanto à primeira, o termo descreve “[...] o processo de integração da economia mundial”; já a segunda prescreve “[...] uma estratégia de desenvolvimento baseada na rápida integração com a economia mundial” (Prado, 2009, p. 1-2).

3 Conhecimentos biológicos e fitossanitários são exemplos dessa especificidade demandada.

com novos atores, estatais e não estatais, como, por exemplo, as assessoriais e secretarias de relações internacionais, as associações privadas e as confederações de setores econômicos.

Na tentativa de desenvolver esse novo paradigma diplomático do agronegócio no Brasil, em janeiro de 2019, o Itamaraty alterou o perfil de sua atuação com a criação do Departamento da Promoção do Agronegócio. “Além de incrementar o número e o escopo de ações e iniciativas [...]”, passou a visar a exploração das sinergias “[...] entre duas frentes tradicionais de sua atuação: a política comercial e a promoção comercial. Assim, cada vez mais se conjugam esforços de abertura de mercado e ações de promoção dos setores exportadores” (Brasil, 2020).

No entanto, para o adequado desenvolvimento da diplomacia econômica no Brasil, imperioso reconhecer de que modo são edificadas as relações comerciais, notadamente, por meio dos papéis que os atores exercem nesse cenário, compreendendo-os, ainda, no contexto da diplomacia econômica e do agronegócio.

3. MODELOS TEÓRICOS PARA ANÁLISE DA DIPLOMACIA ECONÔMICA

As relações internacionais em seu conceito clássico compreendem o Estado como uma figura ímpar e inseparável, com juízos políticos invariáveis e obviamente aprazados. Nesse cenário, o Poder Executivo orienta restritamente as deliberações da política externa, desprezando a pertinência da conversação entre os agentes domésticos no processo de tomada de decisão. A disposição do país é o poder potencializado, e sua atuação é balizada pelas imposições e viabilidades externas. Dessa forma, o contexto interno dos Estados não pode ser vislumbrado (Shima, 2015).⁴

Nos anos 1990, a globalização vivificou mudanças profundas em esfera internacional. Essas oscilações impactaram diretamente na internacionalização das economias, no aumento das movimentações financeiras e comerciais entre os países e em modificações na agenda diplomática de várias noções. A reestruturação das relações econômicas globais fez com que agentes estreates procurassem inclusão no processo de criação da política externa, já que as resoluções globais começaram a sensibilizar e gerar consequências distributivas superiores em âmbitos econômico e social (Figueira, 2009).

O Estado, no entanto, não pode mais ser interpretado como um ente unitário e isolado. Os países ao se relacionarem, modificam o ambiente internacional e processam alterações também no ambiente doméstico. Assim:

[...] interpretar a decisão de política externa considerando o Estado como ator unificado e unitário, pode introduzir um viés analítico fazendo com que sejam desconsiderados os interesses divergentes decorrentes dos efeitos diversos

4 Sérgio Danese (2018) analisa o desempenho de diplomatas, mostrando que a diplomacia de chefes de estado e governo só pode ser compreendida com base no exercício de liderança e a combinação peculiar entre a política interna e a política externa de qualquer país que a utilize. É nesse sentido que o autor indica que a diplomacia presidencial tem a ver com o poder. “Poder interno de iniciativa, que não é de natureza burocrática, para dar prioridade a temas de política externa. Poder externo, que também não é burocrático, para perseguir políticas que justifiquem o esforço, os riscos e a *exposure* do Primeiro Mandatário e que sejam, ademais, aptas a responder as expectativas que se criam com sua participação direta na ação externa de seu país” (Danese, 2018, p. 259).

para os atores. Ou seja, a posição do tomador de decisão vai ser tanto mais confiável quanto maior for o respaldo doméstico a ela. Dessa maneira, o respaldo interno atesta credibilidade ao que o negociador se propõe dentro da negociação (Pagliari, 2010).

Nesse sentido, diversas teorias se formaram com a intenção de esclarecer o complexo processo que antecede as tomadas de decisões sobre as matérias internacionais, com reflexos no ambiente doméstico, levando em conta os atores, instituições, preferências, características de liderança e regras decisórias (Shima, 2015).

Existem correntes teóricas que analisam as variáveis doméstica e internacional. Por meio dessas, o sentido de diplomacia econômica pode ser alcançado. Nessa linha, destacam-se dois autores que serão tratados nesta seção: Robert Putnam (2010) e Helen Milner (1997). O modelo teórico de Putnam trabalha os dois níveis – o doméstico e o internacional –, além do processo de negociação. Já Milner analisa as relações, compreendendo as preferências e os mecanismos de influência sobre a política externa.

3.1 MODELO TEÓRICO DE ROBERT PUTNAM: OS JOGOS DE DOIS NÍVEIS

Os estudos de Robert Putnam e o metafórico Jogos de Dois Níveis dá o passo inicial para outras pesquisas voltadas para a integração das arenas interna e externa em processos de negociação internacional. Para Putnam (2010), a política doméstica e as relações internacionais estão vinculadas. Segundo o autor:

No nível nacional, os grupos domésticos perseguem seu interesse pressionando o governo a adotar políticas favoráveis a seus interesses e os políticos buscam o poder constituindo coalizões entre esses grupos. No nível internacional, os governos nacionais buscam maximizar suas próprias habilidades de satisfazer as pressões domésticas, enquanto minimizam as consequências adversas das evoluções externas. Nenhum dos dois jogos pode ser ignorado pelos tomadores de decisão, pois seus países permanecem ao mesmo tempo interdependentes e soberanos (Putnam, 2010, p. 151).

De acordo com esse modelo, no nível internacional, o negociador avalia o contexto e toma suas decisões, que podem trazer maiores benefícios em relação aos demais países. No nível doméstico, há diversos atores com interesses e objetivos diferenciados. Neste, o negociador leva em consideração as preferências dos jogadores, as coalizões e as instituições, superando a concepção do Estado como um ente unitário (Shima, 2015). Além disso,

[...] em negociações internacionais, mais especificamente no plano externo, há países que lutam para obter mais vantagens comerciais para si. Já no plano interno, existem grupos de interesse que pressionam o governo para que ele adote medidas que lhes favoreçam. Desse modo, na teoria dos jogos de dois níveis, os chefes de governo estão posicionados estrategicamente entre dois tabuleiros: um formado pela política doméstica e o outro, pelas negociações internacionais (Diverio; Silva; Mielitz Netto, 2016, p. 240).

No Jogos de Dois Níveis, os tomadores de decisão, o negociador-chefe ou o representante do Estado procuram responder aos interesses dos atores domésticos e, simultaneamente, enfrentar os constrangimentos do sistema internacional. Nisso tudo há um processo dinâmico que se inicia com exigências do nível doméstico e que podem ocorrer antes do início das negociações.

Nesse modelo, ainda, as preferências são mutáveis; os tomadores de decisão usam as articulações de modo estratégico para atingir os melhores resultados possíveis de uma negociação, que satisfaçam tanto o nível internacional (parceiros internacionais e coalizões) quanto o nível doméstico (Shima, 2015).

No modelo idealizado por Putnam (2010), os negociadores também alteram a estrutura de ganhos esperada por cada um dos envolvidos. O nível doméstico depende da distribuição de poder, das preferências dos atores e das possíveis coalizões que possam se formar. Já o nível internacional está relacionado às estratégias dos negociadores e às forças que se opõem (forças isolacionistas) ou que apoiam os negociadores (forças universalistas) (Shima, 2015).

O modelo de Putnam sustenta que quanto mais o negociador, no controle doméstico, tiver reduzido o poder de decisão, maiores serão as chances de acordo de nível doméstico, pois isso limita o escopo para concessões e força a outra parte a alterar seu próprio poder de barganha. Em sentido oposto, caso o negociador tenha um poder de decisão doméstico mais alargado, estará em uma posição mais fraca de negociação internacional e poderá ser mais pressionado, porque as outras partes negociadoras procurarão fazer uso de todas as possibilidades de concessão ao compromisso (Putnam, 2010). É o que conclui o autor, ao analisar os vetores de força e autonomia do Estado, afirmando que “[...] quanto mais forte for a autonomia de um Estado em relação às pressões domésticas, mais fraca é sua posição relativa ao barganhar internacionalmente” (Putnam, 2010, p. 162).

Segundo Nicholas Bayne e Stephen Woolcock (2007), aplicando a lógica de Putnam nos países em desenvolvimento, os negociadores desses países possuem mercados domésticos menores e posições mais fracas no mercado internacional do que os países desenvolvidos, pois têm dificuldade de ratificação dos acordos.

Ademais, a estrutura doméstica, caracterizada por interesses heterogêneos, dá ao negociador, principalmente nos países desenvolvidos, mais oportunidades de construir alianças e, conseqüentemente, coalizões em acordos internacionais em favor do nível internacional, ou, no mínimo, garantir apoio necessário para posterior ratificação do acordo. Assim, o governo que está internamente dividido, tem maior chance de chegar a um acordo internacional, pois tem margem de manobra maior do que aquele que está firmemente empenhado em uma única proposta (Putnam, 2010).

O respaldo no ambiente interno é extremamente importante para o processo de negociação internacional, pois, sem contar com ele, ao negociador pode ficar inviável o cumprimento do acordado. De tal modo, o respaldo doméstico atesta credibilidade ao que o negociador propõe dentro da negociação. Pois toda a barganha entre os negociadores no nível internacional (nível I) para alcançar um acordo vai demandar uma etapa doméstica (nível II do processo) para a ratificação ou não do acordo, bem como sua implantação (Pagliari, 2010).

Por outro lado, nos países em que a estrutura doméstica for mais homogênea e a maioria se opuser a uma decisão no nível internacional, o negociador poderá tentar alterar os ganhos esperados do nível doméstico com o nível internacional. Isso significa que, nessas situações, as variáveis internacionais podem influenciar consideravelmente a alteração das preferências internas, e induzir, no ambiente doméstico, a compreensão de que estas podem vir a ser benéficas. Um exemplo disso seria a maioria do nível doméstico opondo-se a uma determinada política, mas com alguns membros dispostos a mudar seu voto em troca de mais postos de

trabalho. Se essa negociação estivesse limitada ao nível doméstico, essa troca não seria tecnicamente viável, mas se o negociador puder intermediar um acordo internacional que ofereça mais empregos, ele poderá derrubar o resultado inicial da mesa doméstica (Putnam, 2010).

Logo, a realização de acordos no cenário internacional depende, em última instância, da capacidade dos governos em conseguir ratificação do nível 2. As soluções que causam pouco desgaste político doméstico e com maiores chances de aceitação formam o chamado “conjunto vencedor”. Claramente, o tamanho do conjunto vencedor influencia o potencial de acordos internacionais: quanto maior, maiores as chances, e vice-versa. Menos intuitivo é a conclusão de que países com conjuntos vencedores pequenos tendem a levar vantagens na negociação, pois podem extrair mais concessões sem compensações correspondentes (o que Putnam chama de “exploração do mais forte pelo mais fraco”) (Badin, 2003, p. 5).

Assim, pode-se concluir que, pelo modelo proposto por Putnam, os movimentos do âmbito internacional podem alterar o nível doméstico, bem como as estratégias elaboradas no plano doméstico podem alterar as decisões no nível internacional. As preferências manifestadas pelos negociadores no nível internacional levam em consideração tanto as possibilidades e constrangimentos oferecidos por outros países, como as preferências do nível doméstico e a possibilidade de ratificação posterior. Em suma, a política externa é resultante de interação dinâmica entre os níveis doméstico e internacional (Shima, 2015).

Importante destacar, assim, que a política doméstica e as relações internacionais estão intrinsecamente vinculadas. Há, portanto, um jogo de política doméstica e internacional, e o modelo teórico de Putnam contribui para desvendar esse quebra-cabeça. Contudo, a teoria de Putnam é fruto de abordagem empírica, limitando-se a explicar os resultados das coalizões em diversos momentos históricos no cenário do comércio internacional. Por meio da aplicação dos conceitos de Putnam (2010), serão evidenciados os papéis de alguns atores de destaque no cenário do agronegócio brasileiro, e de que modo esses foram fundamentais para o crescimento do comércio internacional do país.

3.2 O MODELO TEÓRICO DE HELEN MILNER

No mesmo sentido de Putnam (2010), Helen Milner (1997) leciona que, para a compreensão do comportamento dos Estados nas relações internacionais, é preciso conhecer a importância da associação dos níveis doméstico e internacional. Afirma a autora que os tomadores de decisão recebem influências simultâneas dos níveis doméstico e internacional. No âmbito doméstico, os atores pressionam o governo a adotar políticas que atendam aos seus interesses. Já no sistema internacional, os governos nacionais buscam maximizar as possibilidades de atender às demandas dos atores domésticos.

Nas relações internacionais, as correntes tradicionais concebem uma hierarquia estruturada na política doméstica, com um setor responsável por elaborar decisões que atendam aos interesses dos seus cidadãos; o Estado, portanto, é soberano. Essa perspectiva não acontece no nível internacional, no qual não há uma ordem hierárquica entre os Estados e sim um conjunto de muitos atores independentes e que são responsáveis por sua sobrevivência.

Constata-se, porém, que o ambiente doméstico é composto por diversos atores com suas preferências, e o processo de tomada de decisão é dividido entre eles de forma não hierarquizada. Já no sistema internacional, há certa previsibilidade para tomadas de decisão, coalizões ou para negociações. Os países não podem confiar somente no seu poder para garantir sua sobrevivência. Tanto no nível doméstico quanto no nível internacional, nenhum grupo está no topo; não há países exercendo poder ou autoridade sobre os demais nas tomadas de decisão, coalizões ou negociações. As relações implicam em influência recíproca e divisão de poderes distintos entre os grupos (Milner, 1997).

Há, no nível doméstico, três variáveis para que se possa estabelecer em que posição negociadora se insere o Estado. A primeira variável são as preferências-interesses-políticas dos atores domésticos, os quais diferem entre si. Essa é composta por três atores: membros do Poder Executivo, membros do Poder Legislativo e grupo de interesses. No entanto, alguns atores são mais pacíficos e, com isso, estão mais próximos das preferências estrangeiras; outros mais beligerantes (Shima, 2015).

Assim, os Poderes Executivos enfrentam uma questão fundamental em relação à estratégia de negociação, pois precisam se preocupar em encontrar uma estratégia que seja politicamente viável tanto interna quanto externamente. Portanto, os tomadores de decisão se deparam com um dilema estratégico na medida em que movimentos racionais para um ator em um jogo podem não o ser em outro. Esta lógica torna-se relevante num sistema de Estados crescentemente dependentes, onde o tomador de decisão central atua de maneira estratégica para obter ganhos, simultaneamente, em ambos os jogos (Pagliari, 2010, p. 75).

Enquanto os grupos de interesse visam o aumento de seus ganhos, os membros dos Poderes Executivo e Legislativo possuem o objetivo principal de manutenção de seus cargos políticos e reeleição. Suas conveniências são formadas por dois fatores: o andamento da economia e as preferências dos grupos que os apoiam. Eles buscam manter a base de apoio dos grupos que os ajudam a chegar no poder (Shima, 2015).

Explicitando o impacto das negociações internacionais nos ambientes internos, Maria Izabel Valladão de Carvalho (2010, p. 409) afirma que os “[...] acordos internacionais produzem efeitos distributivos domésticos e geram ganhadores e perdedores, que se mobilizam para influenciar as decisões externas”; os ganhadores, cada vez com mais poder, e os perdedores, com menor força interna. Desse modo, a política doméstica se encontra “[...] vinculada à política internacional, e os atores que se mobilizam são múltiplos e variados, para além do Executivo e do Legislativo” (Carvalho, 2010, p. 409).

Outro ponto que cabe destacar é que políticas que promovem a economia favorecem os atores políticos, que tendem a permanecer em seus cargos. Logo, políticas de cooperação internacional que melhoram aspectos da economia são enfatizadas, e as que ferem a economia, como, por exemplo, aumentando o desemprego ou a inflação, são combatidas internamente (Milner, 1997).

Já as demandas dos grupos domésticos variam de acordo com os impactos das decisões sobre os seus interesses. Alguns grupos podem pressionar para que o governo imponha barreiras protecionistas à importação de determinados produtos, assim como outros podem buscar maior liberalização. O aumento da barganha desses atores provém da retirada ou manu-

tenção do apoio eleitoral (Shima, 2015). Um exemplo é a Sociedade Rural Brasileira, que tem o compromisso de atuar na articulação de ações, buscando “[...] assegurar a valorização, a eficiência e competitividade do agronegócio brasileiro” (Quem..., 2021). Essa atuação é realizada, principalmente, por meio do “Instituto Pensar Agro”,

[...] que apoia a Frente Parlamentar da Agropecuária (FPA) – que congrega mais de 200 Deputados Federais e Senadores –, a SRB também tem o compromisso de atuar na articulação de ações, no sentido de assumir a liderança, criar movimentos, questionar, impactar e influenciar a tomada de decisões [sic] em diversos âmbitos, como autarquias públicas, Governos, Congresso Nacional, Ministérios, Secretarias, Tribunais de Justiça, além de movimentos empresariais no Brasil e nas comunidades internacionais. Também congrega o Fórum Paulista do Agronegócio, órgão constituído para prestar cooperação técnica junto a Frente Parlamentar do Agronegócio Paulista (SP-AGRO) (Quem..., 2021).

A segunda variável do modelo teórico de Helen Milner são as instituições políticas. Elas influenciam diretamente o processo de tomada de decisão. As instituições políticas definem quais atores irão participar do processo de formulação de posicionamentos externos de um país e delimitam as funções que cada um poderá desempenhar.

A análise das instituições políticas serve como instrumento de avaliação do processo decisório de política externa. As instituições políticas moldam o processo, do qual as preferências são agregadas domesticamente. Os protagonistas que influenciam a tomada de decisão têm escolhas distintas em relação a temas específicos. As preferências de alguns grupos têm maior peso em detrimento de outras no processo de decisão. Os atores buscam se aproximar das instituições para que possam privilegiar suas demandas, assim como as instituições tendem a se mobilizar e privilegiar alguns atores que têm objetivos mais próximos. Há um jogo de interesses e preferências, em que se agrupam pessoas que pensam de forma semelhante e possuem interesses que se coadunam (Shima, 2015).

Milner (1997) indica, ainda, uma terceira variável de análise, que é a distribuição de informações. Os diversos atores dispõem de diferentes níveis de informações, verdadeiras ou não, mais ou menos completas. Aqueles que possuem informações incompletas não têm a mesma capacidade de decisão se comparados com os que possuem informações mais contundentes e próximas da verdade, e que, assim, figuram em condição de vantagem política.

Então, membros dos Poderes Executivo possuem vantagens informacionais sobre os outros atores domésticos e, muitas vezes, informações privadas sobre os países estrangeiros. Assim, há uma assimetria de informação e, conseqüentemente, o domínio do Poder Executivo sobre os demais Poderes, no que se refere à política externa (Milner, 1997).

Já os grupos de interesse também são muito bem-informados sobre os temas ligados ao seu âmbito. Não é de hoje que é forte a atuação da bancada ruralista, influenciando as decisões agrícolas do país. A Frente Parlamentar da Agropecuária, por exemplo, possui forte atuação no Poder Legislativo, operando em defesa dos interesses do setor agrícola, com objetivo precípua de estimular a ampliação de políticas públicas para o desenvolvimento do agronegócio nacional (Frente Parlamentar da Agropecuária, 2020).

No agronegócio brasileiro, diversos grupos de interesse têm atuação de destaque, pois são verdadeiros provedores de informações. Nesse aspecto, destaque para os *Grupos de Inte-*

resse não personalizados, mencionados anteriormente na seção 3.2 deste trabalho (Atores), que fazem circular a informação de modo ágil e estratégico, buscando influenciar os atores governamentais. Além disso, por trabalharem como categorias articuladas, também influenciam políticas em favor de suas demandas.

4. ATORES

Com a globalização e a expansão das burocracias estatais, o número de atores envolvidos na formulação do processo da diplomacia econômica aumentou consideravelmente, ampliando, também, as dificuldades em estabelecer posicionamentos externos e internos. Nesse sentido, a diplomacia econômica:

[...] ultrapassa as chancelarias ou qualquer círculo fechado de burocratas. Todos os órgãos do governo que têm competências econômicas e operam internacionalmente estão se engajando na diplomacia econômica [...]. Ministros e chefes de governo, parlamentos, órgãos públicos e subnacionais passam a ter influência. Uma grande variedade de atores não estatais também se envolve na diplomacia econômica, tanto por meio da definição de políticas de governo quanto como jogadores independentes em suas áreas de domínio (Bayne; Woolcock, 2007, p. 3).

Por essa razão é importante compreender de modo mais amplo a atuação dos Estados, o que se dá por meio dos atores estatais e pela atuação cada vez mais direta dos atores não estatais.

4.1 DOS ATORES ESTATAIS

A estrutura do Poder Executivo se modifica nos diferentes sistemas políticos. Contudo, três atores podem ser destacados: (i) Chefes de Estado e Ministros de Estado; (ii) as burocracias e (iii) as agências regulatórias e administrativas (Macdonald; Woolcock, 2007).

No processo de formulação de política, os Chefes de Estado e Ministros – no caso do Brasil, pode-se verificar a crescente participação ativa e efetiva na concepção e na execução da política externa em temas específicos. Na diplomacia contemporânea, os ministros têm assumido um papel mais discreto nas negociações, como ocorrido nas conferências da OMC (Simon, 2012).

No caso do Brasil, a participação ativa e efetiva do Chefe de Estado caracteriza a diplomacia presidencial, distinta da diplomacia tradicional. Essa ocorre quando o Presidente excede ao que corresponderia a atuação simplesmente protocolar.⁵ Também no Brasil, os Ministros de Estado e altos funcionários são nomeados pelo Presidente, e não pelo partido majoritário, como no parlamentarismo. Isso aumenta a capacidade de o Chefe de Governo montar estruturas administrativas vinculadas ao seu projeto político e o seu poder de nomeação independente dos arranjos políticos (Loureiro, 1999).

5 A participação dos Chefes de Estado passou a ser notada no Governo de Fernando Henrique e Luiz Inácio Lula da Silva (Danese, 1999).

Nas burocracias, as pastas ministeriais do Poder Executivo têm o papel de administrar a política e oferecer aconselhamento especializado. Seus funcionários públicos têm o papel de implementar as decisões tomadas pelos políticos em termos de praticidade e com a capacidade de execução das decisões (Shima, 2015).

Na diplomacia econômica, muitos atores do Poder operam de forma articulada por meio de comitês ministeriais, comissões especializadas e grupos de trabalho, de acordo com os interesses nacionais (Shima, 2015). Nenhum ator do Poder Executivo pode monopolizar as decisões da política comercial, de modo que o caminho para a tomada de decisão requer a coordenação entre vários departamentos e agências que têm atuação no setor da política de comércio exterior, exceto quando os presidentes decidem intervir sozinhos para implementar a política comercial de forma unilateral (Macdonald; Woolcock, 2007).

Segundo Helen V. Milner (1997) e Robert Putnam (2010), observando o cenário constitucional e político norte-americano, ao Poder Legislativo cabe exercer importante papel no campo da diplomacia econômica, devendo ratificar os acordos internacionais formulados pelo Poder Executivo.

No Brasil, destaque para a Frente Parlamentar da Agropecuária (FPA), um dos atores do legislativo mais significativos. Sua origem remonta ao período da Assembleia Nacional Constituinte, entre 1987 e 1988, em que um grupo de parlamentares ligados à agropecuária deu os primeiros passos na defesa dos interesses do setor, denominado Frente Ampla Ruralista. A atuação parlamentar da bancada ruralista permaneceu até 1995, quando foi fundada a FPA. Entre seus objetivos está o de estimular e ampliar “[...] políticas públicas para o desenvolvimento do agronegócio nacional” (Frente Parlamentar da Agropecuária, 2020). Contudo, no Brasil, os legisladores não participam de forma direta dos processos de negociações internacionais, de modo que sua relevância decorre do poder de aprovação ou veto de acordos internacionais.

Os atores governamentais operam na diplomacia por meio de atração de investimentos e de acordos de cooperação na área econômica, buscando estabelecer pactos com outros países e formar redes transnacionais de cooperação – a paradiplomacia. Nessa, as atividades são desenvolvidas de forma paralela à diplomacia central, com o intuito de efetivar ações do plano externo, impulsionando a cooperação internacional e fomentando o desenvolvimento local (Shima, 2015).

Um dos atores públicos brasileiros de destaque é o Ministério das Relações Exteriores (MRE), encarregado da representação do Brasil no exterior em fóruns internacionais, multilaterais e regionais. É esse órgão que apresenta o país nas negociações internacionais. Embora o MRE participe, no âmbito interno, da formulação das posições negociadoras brasileiras, em geral, o posicionamento específico do Brasil nos temas agrícolas é influenciado pelos órgãos reguladores, principalmente o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) (Naidin; Veiga; Rios, 2020, p. 97).

Outro ator governamental de destaque é o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Criado desde 1960, o MAPA é responsável pela formulação da política agrícola nacional e participa da construção das posições técnicas setoriais do país nas negociações agrícolas internacionais, regionais, bilaterais ou multilaterais. Entre suas funções, estão a de promover políticas que assegurem a sanidade animal e vegetal, em linha com os compromissos internacionais do país (Naidin; Veiga; Rios, 2020, p. 97). Na estrutura do MAPA, destaque,

ainda, para o Departamento de Promoção do Agronegócio (DP-Agro), cujo objetivo é estimular o país a “[...] se consolidar como provedor mundial de matérias primas vegetais e alimentos de qualidade” (Brasil, 2016).

Cabe destacar o papel relevante exercido pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) em conjunto com o MAPA. A atuação de ambos os atores permite a análise de normas técnicas, sanitárias e fitossanitárias que afetam a produção de produtos agrícolas no Brasil. Cabe ao MAPA a produção de normas e regulamentos referentes às inspeções das exportações e das importações de produtos de origem animal, atestando sua qualidade e segurança. Além disso, o ministério atua na fiscalização das mercadorias, visando a conformidade entre a legislação de inspeção sanitária brasileira e as normas exigidas pelos mercados de destino de produtos de exportação (Naidin; Veiga; Rios, 2020, p. 97).

A administração das tarifas e das cotas de importação, bem como da defesa comercial, é de responsabilidade do Ministério da Economia. Muitas das decisões sobre a política comercial agrícola são levadas à Câmara do Comércio Exterior (CAMEX), órgão colegiado localizado nesse ministério, no qual o MAPA tem assento. Assim, embora o MAPA não tenha a atribuição de administrar a política tarifária e de defesa comercial, representa as visões da agricultura no foro da CAMEX (Naidin; Veiga; Rios, 2020, p. 97).

Um mecanismo relevante para a atuação internacional do MAPA é a figura do adido agrícola, que exerce o papel de assessoramento em assuntos agrícolas junto às missões diplomáticas brasileiras. Criada em 2008, pelo Decreto nº 6.464, de 27 de junho de 2008 (Brasil, 2008), com alterações realizadas no ano de 2020, por meio do Decreto nº 10.516 (Brasil, 2020), a função desempenhada pelos adidos agrícolas tem sido considerada relevante por representantes do setor produtivo. Os adidos agrícolas são designados pela Presidência da República por indicação do Ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, em consulta com o MRE. Atualmente, há 25 adidos agrícolas em atuação em 23 países ou blocos.

Entre as funções dos adidos agrícolas incluem a busca de melhores condições de acesso aos mercados externos para os produtos do agronegócio brasileiro; a prospecção de novas oportunidades para os produtos do setor; o acompanhamento e a elaboração de relatórios sobre políticas agrícolas e legislações dos mercados locais que possam afetar o agronegócio brasileiro; dentre outras questões.

Já no Ministério da Economia, nos termos Decreto nº 10.044, de 4 de outubro de 2019, destaque, também, para a CAMEX, que tem por objetivo:

Art. 1º [...] a formulação, a adoção, a implementação e a coordenação de políticas e de atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços, aos investimentos estrangeiros diretos, aos investimentos brasileiros no exterior e ao financiamento às exportações, com vistas a promover o aumento da produtividade da economia brasileira e da competitividade internacional do País (Brasil, 2019).

Já no âmbito da CAMEX se encontra o Comitê-Executivo de Gestão. Nos termos do art. 8º, do Decreto nº 10.044/2019 (Brasil, 2019), compõem o referido órgão o Ministro da Economia, que o preside, representantes da Presidência da República, do MRE e do MAPA, quatro Secretários Especiais do Ministério da Economia (Comércio Exterior e Assuntos Internacionais; Produtividade, Emprego e Competitividade; Receita Federal; Fazenda).

4.2 ATORES NÃO ESTATAIS

No grupo dos atores não estatais estão as Organizações Não Governamentais, as empresas transnacionais e os Grupos de Interesse, que vêm conquistando espaço no campo da diplomacia (Shima, 2015). Esses atores canalizam reivindicações por meio da mídia, do engajamento político e da participação direta junto aos formuladores de política, evidenciando-se por meio da atuação e da organização baseadas na *expertise* técnica superior em relação aos representantes dos governos – que, muitas vezes, não acompanham as profundas e rápidas transformações ocorridas no cenário internacional (Shima, 2015).

Em relação às Organizações Não Governamentais (ONGs), essas operam tanto no âmbito nacional quanto internacional, e englobam atuação diversificada, desde a proteção ao meio ambiente às questões econômicas internacionais, propondo soluções políticas na arena internacional, buscando influenciar a agenda internacional. No campo da diplomacia econômica é crescente sua importância, assumindo papel de ativistas políticos com grande visibilidade junto à opinião pública internacional com grandes mobilizações populares. As ONGs promovem redes de comunicação, que facilitam a circulação de informação e de reivindicações em dimensão global, o que gera a capacidade de exercer influência sobre os governos e sobre as dinâmicas dos organismos internacionais (Figueira, 2011).

Já as empresas transnacionais⁶ são importantes atores não estatais que operam em escala global. Buscam transpor fronteiras nacionais, mas conservam suas bases em um determinado país (Shima, 2015). As empresas transnacionais não deixam de ser atores nacionais, uma vez que suas bases principais permanecem atreladas a um Estado. Trata-se de empresa originária de um país, com atividades estáveis, que controla filiais em pelo menos dois países estrangeiros, nos quais realiza mais de 10% do seu lucro bruto (Paulet, 2009). Elas desenvolvem suas próprias redes de articulação internacional e atuam por meio de *lobbies* junto aos governos ou mediante a opinião pública, até mesmo por meio de campanhas publicitárias, promovendo políticas de responsabilidade social.

Por fim, os Grupos de Interesse, regra geral, organizam-se por meio de confederações, associações, empresas e conglomerados, baseando posições compostas por preferências dos atores. Representam, então, interesses específicos, como os agrícolas, que atuam por meio de *lobbies* junto ao governo, com o objetivo de promover demandas no processo de formulação da política externa econômica (Milner, 1997).

Um dos exemplos de Grupos de Interesses são as confederações. Essas representam os interesses gerais de um determinado segmento da economia, tal como o Sistema CNA⁷, composto pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), que representa os produtores rurais brasileiros de pequeno, médio e grande portes, o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR), que atua como um instrumento para formação profissional rural e

6 A diferença entre as multinacionais para as transnacionais é que as primeiras possuem várias sedes. Já as segundas possuem uma única sede. Alguns exemplos são as empresas como Cargil, Bunge, Monsanto, Syngenta, entre outras (Shima, 2015).

7 O Sistema CNA, ligado à Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), vincula-se à administração paraestatal. Segundo Diogo de Figueiredo Moreira Neto, a administração paraestatal “caracteriza-se pela instituição, por lei, de um ente privado criado para atuar ao lado do Estado, recebendo *delegação legal* para a prática de atividades administrativas públicas, mas sem vínculo de qualquer natureza com a hierarquia da Administração Pública. No direito positivo brasileiro, são exemplos de entidades tradicionais da *administração associada paraestatal*, os serviços sociais autônomos, expressamente excluídos da administração indireta” (Moreira Neto, 2014, grifos do autor).

promoção social e qualidade de vida de homens e mulheres do campo, e o Instituto CNA, que desenvolve estudos e pesquisas na área social e no agronegócio. Como entidade de cúpula do setor agrícola, a CNA defende os interesses dos produtores junto ao Governo Federal, ao Congresso Nacional e aos tribunais superiores. Embora não façam parte de seu sistema formal, a CNA congrega associações e lideranças políticas e rurais em todo o país (Naidin; Veiga; Rios, 2020, p. 104). A CNA desenvolve intensa atividade de articulação com órgãos do Executivo e com o Poder Legislativo, buscando influenciar as políticas públicas que afetam o agronegócio.

Já as associações representam setores econômicos com interesses específicos têm o objetivo de influenciar a formulação de políticas que favoreçam seus interesses, que variam com o peso e grau de influência (Shima, 2015). Entre as associações, cite-se a Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG), criada em 1993, e que tem entre seus objetivos contribuir para a integração internacional da economia brasileira. A atuação da entidade se dá por meio de comitês, entre os quais está o Comitê de Comércio Internacional, que tem entre suas atividades: (i) a participação ativa em negociações internacionais de comércio; (ii) o monitoramento das alterações tarifárias; (iii) a discussão e auxílio à utilização dos instrumentos de defesa comercial (*dumping*, subsídios e medidas compensatórias); (iv) a atuação para mitigação de barreiras não tarifárias às exportações brasileiras; (v) a promoção da imagem do agronegócio brasileiro; (vi) a desburocratização do comércio exterior; e a interlocução junto aos órgãos governamentais (Naidin; Veiga; Rios, 2020, p. 105). Os membros da ABAG combinam associações setoriais, empresas do agronegócio, mas também prestadores de serviços para o setor, incluindo diversos bancos e agentes financeiros.

Há diversas associações setoriais empresariais no âmbito do agronegócio brasileiro, muito atuantes na defesa dos interesses de seus associados. Um exemplo é a Associação Brasileira das Indústrias e Óleos Vegetais (ABIOVE). Em geral, essas organizações desenvolvem intensa atividade de identificação de interesses e de articulação junto a órgãos do setor público (Executivo e Legislativo). Em sua atividade de defesa dos interesses exportadores, algumas dessas entidades contribuem com a elaboração de estudos técnicos, contratação de consultorias e assessoria jurídica para municiar o governo com informações para as negociações comerciais no mecanismo de solução de controvérsias na OMC (Naidin; Veiga; Rios, 2020, p. 107).

Esses atores não estatais passaram a demandar maior participação na formulação da política externa nacional, principalmente pelos impactos das negociações internacionais nos seus interesses. Observa-se, portanto, maior organização e mobilização desses atores, influenciando o processo de tomada de decisão governamental nas políticas nacionais e, também, nas negociações internacionais (Macdonald; Woolcock, 2007).

4.3 GRUPOS DE INTERESSE NÃO PERSONALIZADOS

Como fruto dessa mobilização, aliada à intensificação das mídias sociais, o modelo de atuação de diversos Grupos de Interesses também se alterou. Surgem, assim, o que se pode denominar de *Grupos de Interesse não personalizados*. Trata-se de agrupamentos, cujo meio de comunicação predominante é o digital, e que reúne pequenos espectros de determinado setor, interessados na promoção do comércio internacional e, por conseguinte, na melhor articulação da diplomacia econômica.

Um dos Grupos de Interesse não personalizados de destaque no cenário do agronegócio brasileiro é o Núcleo Feminino do Agronegócio (NFA). Embora não dotado de personalidade jurídica, o NFA reúne 31 produtoras rurais de diversos Estados brasileiros e busca compartilhar experiências e informações, com o intuito de aprimorar os “[...] processos dentro das propriedades” (Afinal..., [2020?]). Realizando reuniões mensais – mas com um contato permanente de suas membras –, o NFA também divulga o conhecimento ligado ao agronegócio, além de promover e estreitar tratativas comerciais e políticas.

Outro modelo de Grupos de Interesse não personalizados em expansão no país é o Grupo Pecuária Brasil Rosa (GPB Rosa). Almejando amplificar a influência feminina no cenário do agronegócio, o GPB Rosa é um grupo exclusivo de mulheres desse ramo que, por meio de redes sociais, principalmente o *WhatsApp*, engaja as participantes nas mais diversas questões, principalmente técnicas, comerciais e políticas (GPB Rosa, [2016?]).

Cabe destacar, no entanto, que a relevância e força desses Grupos de Interesse independe da ausência ou complexidade de sua estrutura jurídica; o papel desses atores no cenário da diplomacia econômica do agronegócio, por exemplo, está ligado à relevância das informações que reúnem, aliando conhecimento à análise estratégica, seja no campo técnico, comercial ou político. Muitas vezes, destaque-se, considerando a rápida veiculação das informações no meio digital, os Grupos de Interesse não personalizados podem vir a ter mais força do que os Grupos de Interesse dotados de personalidade jurídica, já que unem os setores de modo mais dinâmico, com respostas e articulações ágeis, até mesmo no campo político. Esses arranjos, assim, têm a capacidade de ressoar em diversas esferas, em oposição a outros setores, até o plano internacional.

5. CONCLUSÃO

Este estudo confirmou a hipótese inicial de que a diplomacia econômica desempenha um papel fundamental na promoção e proteção do agronegócio no cenário internacional. A análise detalhada do objetivo geral revelou como os atores estatais e não estatais interagem de maneira complexa, cada um contribuindo com estratégias distintas para fortalecer a presença global do agronegócio brasileiro.

Os resultados destacaram a importância de uma abordagem colaborativa entre o governo e o setor privado, evidenciando que as políticas de diplomacia econômica precisam ser alinhadas com os interesses comerciais do agronegócio para serem eficazes. Além disso, a pesquisa apontou para a necessidade de adaptação contínua das estratégias à dinâmica global, considerando as constantes mudanças no comércio internacional e nas relações diplomáticas.

Do ponto de vista prático, o estudo oferece perspectiva para formuladores de políticas e empresários do agronegócio, sugerindo caminhos para a otimização da diplomacia econômica como ferramenta de desenvolvimento do setor – principalmente por meio dos Grupos de Interesse não personalizados. Teoricamente, contribui para a literatura ao integrar conceitos de Direito Internacional, Relações Internacionais e Economia, propondo um modelo analítico que pode ser aplicado a outros setores econômicos.

Apesar dos resultados, estudos futuros poderiam explorar casos específicos de sucesso e fracasso na diplomacia econômica do agronegócio, analisando as estratégias em diferentes contextos geopolíticos e econômicos.

A confirmação da hipótese sublinha a interdependência entre diplomacia econômica e agronegócio, enfatizando a necessidade de estratégias bem definidas que considerem a multiplicidade de atores e interesses envolvidos. Este estudo reitera a relevância de abordagens interdisciplinares no entendimento das complexas relações que moldam o comércio internacional e as políticas externas contemporâneas, contribuindo para a consolidação do agronegócio brasileiro como um *player* global influente.

REFERÊNCIAS

- AFINAL, o que é o NFA? *NFA*, [S. l.], [2020?]. Disponível em: <https://nfa-agro.com.br/afinal-oque-e-o-nfa/>. Acesso em: 19 fev. 2024.
- BADIN, Cláudio. Inovação na gestão ao mercado externo. *RAE Eletrônica*, São Paulo, v. 2, n. 1, jun. 2003. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S1676-56482003000100005>. Acesso em: 19 fev. 2024.
- BAYNE, Nicholas; WOOLCOCK, Stephen. *The new economic diplomacy: decision-making and negotiation in international economic relations*. 2. ed. Ashgate: Cornwall, 2007.
- BRASIL. Decreto nº 6.464, de 27 de maio de 2008. Dispõe sobre a designação e atuação de adidos agrícolas junto a missões diplomáticas brasileiras no exterior, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 2008. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2008/Decreto/D6464.htm. Acesso em: 19 fev. 2024.
- BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. *Promoção internacional*. Brasília, DF: MAPA, 2016. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/relacoes-internacionais/promocao-internacional>. Acesso em: 19 fev. 2024.
- BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. *Promoção do agronegócio*. Brasília, DF: Ministério das Relações Exteriores, [2020]. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/diplomacia-economica-comercial-e-financeira/21605-promocao-do-agronegocio>. Acesso em: 19 fev. 2024.
- CARVALHO, Maria Izabel Valladão de. Condicionantes internacionais e domésticos: o Brasil e o G-20 nas negociações agrícolas da Rodada Doha. *Dados*, Rio de Janeiro, v. 53, n. 2, p. 405-445, 2010. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0011-52582010000200005>. Acesso em: 19 fev. 2024.
- DANESE, Sérgio. Diplomacia presidencial (1988). In: LAFER, Celso. *Relações internacionais, política externa e diplomacia brasileira: pensamento e ação*. Brasília, DF: FUNAG, 2018. p. 257-261.
- DIVERIO, Tamara Silvana Menuzzi; SILVA, Luiz Gustavo Zuliani da; MIELITZ NETTO, Carlos Guilherme Adalberto. Debates teóricos das relações internacionais, política externa e a interação entre o nível internacional e o doméstico. *Revista História: debates e tendências*, Passo Fundo, v. 16, n. 1, p. 230-244, 2016. Disponível em: <http://seer.upf.br/index.php/rhdt/article/view/6268/3773>. Acesso em: 19 fev. 2024.
- FIGUEIRA, Ariane Cristine Roder. *Introdução à análise de política externa*. São Paulo: Saraiva, 2011.
- FIGUEIRA, Ariane Cristine Roder. *Processo decisório em política externa no Brasil*. 2009. Tese (Doutorado em Ciência Política) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009. Disponível em: https://teses.usp.br/teses/disponiveis/8/8131/tde-01122009-122258/publico/ARIANE_C_RODER_FIGUEIRA.pdf. Acesso :
- FRENTE PARLAMENTAR DA AGROPECUÁRIA. *História da FPA*. [S. l.]: FPA, 2020. Disponível em: <https://fpagropecuaria.org.br/historia-da-fpa/>. Acesso em: 19 fev. 2024. GPB Rosa [Grupo restrito]. [S. l.], [2016?]. Disponível em: <http://whatsapp.com>. Acesso em: 19 fev. 2024.

KISHAN, Rana. Economic diplomacy: the experience of developing countries. In: BAYNE, Nicholas; WOOLCOCK, Stephen. *The new economic diplomacy: decision-making and negotiation in international economic relations*. 2. ed. Ashgate: Cornwall, 2007. p. 201-220.

MACDONALD, Kate; WOOLCOCK, Stephen. State actors in economic diplomacy. In: BAYNE, Nicholas; WOOLCOCK, Stephen. *The new economic diplomacy: decision-making and negotiation in international economic relations*. 2. ed. Ashgate: Cornwall, 2007. p. 63-76.

MACHADO, Ana Paula Cunha. *A formulação da política comercial externa agrícola: condicionantes internacionais e domésticos da transformação institucional do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento*. 2009. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) – Universidade de Brasília, Brasília, DF, 2009. Disponível em: http://repositorio.unb.br/bitstream/10482/7180/1/2009_AnaPaulaCunhaMachado.pdf. Acesso em: 19 fev. 2024.

MAGALHÃES, José Calvet. *A diplomacia pura*. 2. ed. Venda Nova: Bertrand, 1996.

MILNER, Helen V. *Interests, institutions, and information: domestic politics and international relations*. New Jersey: Princeton University Press, 1997.

MOREIRA NETO, Diogo de Figueiredo. *Curso de Direito Administrativo: parte introdutória, parte geral e parte especial*. 16. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Forense, 2014. E-book.

NAIDIN, Leane Cornet; VEIGA, Pedro da Motta; RIOS, Sandra Polónia. *Diplomacia Alimentar: qual o apetite do Brasil no cenário mundial? – A regulação internacional da produção e do comércio de alimentos*. [S. l.]: Instituto Escolhas, 2020. Disponível em: https://www.escolhas.org/wp-content/uploads/2020/04/RELAT%C3%93RIO_Diplomacia-Alimentar_A-regula%C3%A7%C3%A3o-internacional-da-producao-e-comercio-de-alimentos_02abril2020.pdf. Acesso em: 19 fev. 2024.

PAGLIARI, Graciela de Conti. Jogos de dois níveis: considerações acerca da política de informática brasileira. *Carta Internacional*, Belo Horizonte, v. 5, n. 2, p. 74-81, 2010. Disponível em: <https://www.cartainternacional.abri.org.br/Carta/article/view/550>. Acesso em: 19 fev. 2024.

PAULET, Gean P. *A mundialização*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2009.

PRADO, Luiz Carlos Delorme. *Globalização: notas sobre um conceito controverso*. Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro: Rio de Janeiro, 2009.

PUTNAM, Robert. Diplomacia e política doméstica: a lógica dos jogos de dois níveis. *Revista de Sociologia e Política*, Curitiba, v. 18, n. 36, p. 147-174, jun. 2010. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782010000200010&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 19 fev. 2024.

QUEM somos. *Sociedade Rural Brasileira*, [S. l.], 2021. Acesso em: 19 fev. 2024.

SANER, Raymond; YIU, Lichia. International Economic Diplomacy: mutations in postmodern times. *Netherlands Institute of International Relations*, Annual Meeting of directors of diplomatic academies in Vienna, 2001. p. 1-41.

SHIMA, Silvana Simon. *Diplomacia econômica brasileira: as negociações agrícolas da rodada Doha*. Curitiba: Appris, 2015.

SIMON, Silvana Aline Soares. *Diplomacia econômica brasileira: as negociações agrícolas da Rodada Doha (2003-2008)*. 2012. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

Dados do processo editorial

- Recebido em: 21/02/2024
- Controle preliminar e verificação de plágio: 22/02/2024
- Avaliação 1: 26/02/2024
- Avaliação 2: 25/05/2024
- Decisão editorial preliminar: 17/06/2024
- Retorno rodada de correções: 27/06/2024
- Decisão editorial/aprovado: 04/07/2024

Fabiane Velasquez Marafiga

Equipe editorial envolvida

- Editor-chefe: 1 (SHZF)
- Editor-assistente: 1 (ASR)
- Revisores: 2