

LUIZ GALEOTE YWASAKI

**O EXERCÍCIO DAS POLÍTICAS EXTERNAS DO
BRASIL E DO JAPÃO:**

**Importância da diplomacia econômica no comércio de
produtos do agronegócio entre os dois países**

Orientador: Prof. Dr. António Augusto Teixeira da Costa

**Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias
Faculdade de Ciências Sociais, Educação e Administração
Departamento de Ciência Política, Segurança e Relações Internacionais**

**Lisboa
2020**

LUIZ GALEOTE YWASAKI

**O EXERCÍCIO DAS POLÍTICAS EXTERNAS DO
BRASIL E DO JAPÃO:**

**Importância da diplomacia econômica no comércio de
produtos do agronegócio entre os dois países**

Dissertação defendida em provas públicas para obtenção do Grau de Mestre em Relações Internacionais do Programa de Pós-Graduação em Ciência Política, Cidadania e Governança, conferido pela Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, no dia 08 de Junho de 2020, com o Despacho Reitoral Nº 149/2020 de 26 de Maio, com a seguinte composição de Júri:

Presidente: Professor Doutor Fernando Rui de Sousa Campos

Arguente: Professor Doutor Sérgio Vieira da Silva

Orientador: Prof. Dr. António Augusto Teixeira da Costa

Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias

Faculdade de Ciências Sociais, Educação e Administração

Departamento de Ciência Política, Segurança e Relações Internacionais

Lisboa

2020

A religiosidade do povo japonês, caracterizada basicamente pela igualdade, além da atitude voltada para a realidade e o otimismo constitui uma base na conformação do modelo japonês de gestão.
(Vergara & Yamamoto, 1997, p. 40).

Dedico a conclusão deste trabalho aos meus
pais, João e Rosa.

À minha amada esposa, *Mitie Ywasaki*
Galeote, a qual sempre me estimulou na busca
do conhecimento.

AGRADECIMENTOS

A Deus.

Ao meu Orientador, Prof. Dr. António Augusto Teixeira da Costa, pelas suas maravilhosas aulas, pelas críticas e novas diretrizes na condução da pesquisa e na redação dessa Dissertação.

Ao Professor Doutor Fernando Campos, pelas aulas instigantes e pelo incentivo à minha carreira.

Ao Professor Doutor Sergio Silva, pelas sugestões finais as quais aprimoraram a organização deste trabalho.

Ao Professor Doutor Alvimar José da Costa (UNESP) considerado por mim, meu segundo Pai e pelo grande incentivo e orientações, desde 1982.

Ao Dr. Pedro Henrique Salgado Bueno, meu chefe no Ministério da Agricultura, pela ajuda na apresentação e apoio durante esta jornada.

A Dra. Maria A. Leonardo, pela atuação proativa nas relações entre a Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias e a Faculdade Etnia.

A Sra. Edna Silveira, pela digitação, revisão, diagramação e orientação. Sua ajuda foi fundamental.

Aos colegas de jornada quero agradecer pela convivência e amizade durante esse período.

Aos meus colegas de trabalho, Emílio Kallas Mendonça e Pedro Lúcio Junqueira Pereira, médicos veterinários, por toda a cooperação no desenvolvimento meu trabalho, o que facilitou a sua conclusão.

A Universidade Lusófona de Tecnologia e Humanidades de Lisboa por ter-me dado a honra de ser seu aluno.

A Universidade Paulista (UNIP), na pessoa de meu Tutor, Prof. Edson Frutuoso e as funcionárias Luana Roberta Rodrigues da Silva, Luceia Souza Mota e Maria Barbosa de Castro pelo carinho e pela ajuda na apresentação deste trabalho. Sem eles tudo teria sido mais difícil.

A Associação Karatê-DO Sol Nascente, especialmente ao Mestre Professor Felipe Ferreira dos Santos por todo apoio ao longo de 44 anos de prática da arte do Karatê.

RESUMO

Diplomacia econômica e relações internacionais são os temas abordados nesta dissertação, pois em uma economia globalizada as vantagens competitivas duradouras são suportadas por elementos localizados como conhecimento, motivações e relacionamentos estabelecidos em um espaço geográfico ou em uma região aos quais empresas rivais não têm acesso. O objetivo geral é debater o papel da diplomacia econômica brasileira no que concerne ao comércio de produtos do agronegócio nas relações entre Brasil e Japão. Na Metodologia adotou-se a triangulação de três tipos de pesquisa que se complementam em seus objetivos e técnicas: Pesquisa bibliográfica – diversos autores, livros, artigos, relatórios técnicos foram usados; Pesquisa documental – relatórios publicados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Secretaria de Relações Internacionais e Estudo de Caso Descritivo. Quanto à natureza trata-se de uma pesquisa quali-quantitativa. Conclui-se que a diplomacia econômica brasileira é uma atividade de competência preponderante do Poder Executivo, tendo o Ministério das Relações Exteriores como o ator central nas decisões políticas e na representação internacional, sendo as demais pastas consideradas atores relevantes. As decisões são tomadas embasadas em um conjunto de atores de variadas instituições e com interesses, nem sempre semelhantes, mas que buscam influir nas posições internacionais. O Ministério das Relações Exteriores deve buscar convergência, sem perder o domínio sobre a decisão final. Com esta estratégia o setor agrícola brasileiro se transformou e impulsionou sua internacionalização e o processo de associação do agronegócio com as instituições foi um dos responsáveis por essa nova visão do setor. Pode-se afirmar que as políticas de comércio exterior adotadas pelo Brasil foram, significativamente, positivas para a maior integração do agronegócio brasileiro aos fluxos de comércio internacional e à economia mundial, em 2015, a participação do agronegócio no Produto Interno Bruto Brasileiro foi de 21,46%. A renda do agronegócio brasileiro estimada para o ano de 2015 é de R\$ 1,212 trilhão, sendo R\$ 819,16 bilhões (67,6%) do ramo agrícola e R\$ 393,1 bilhões (32,4%) do não agrícola. Quanto às exportações agropecuárias para o Japão, em 2014, caíram para US\$ 2,57 bilhões em função da redução dos embarques de milho. Outros produtos exportados para Japão: carnes de frango, café, soja em grão e suco de laranja.

Palavras-chave: Política Internacional. Relações Internacionais. Diplomacia Econômica e Agronegócio. Marketing Internacional.

ABSTRACT

Economic diplomacy and international relations are the topics addressed in this dissertation, because in a globalized economy the lasting competitive advantages are supported by localized elements such as knowledge, motivations and relationships established in a geographic space or in a region to which rival companies do not have access. The general objective is to discuss the role of Brazilian economic diplomacy in relation to the trade of agribusiness products in the relations between Brazil and Japan. The Methodology adopted the triangulation of three types of research that complement each other in their objectives and techniques: Bibliographic research - various authors, books, articles, technical reports were used; Documentary research - reports published by the Ministry of Agriculture, Livestock and Supply, Secretariat for International Relations and Descriptive Case Study. As for nature, this is a qualitative-quantitative research. It is concluded that the Brazilian economic diplomacy is an activity of preponderant competence of the Executive Power, having the Ministry of Foreign Affairs as the central actor in the political decisions and in the international representation, being the other folders considered relevant actors. Decisions are taken based on a set of actors from various institutions and interests, not always similar, but who seek to influence international positions. The Foreign Ministry must seek convergence, without losing control over the final decision. With this strategy the Brazilian agricultural sector has transformed and promoted its internationalization and the process of association of agribusiness with the institutions was one of the responsible for this new vision of the sector. It can be stated that the foreign trade policies adopted by Brazil were significantly positive for the greater integration of Brazilian agribusiness into international trade flows and the world economy, in 2015, the share of agribusiness in the Brazilian Gross Domestic Product was 21.46%. The Brazilian agribusiness income estimated for 2015 is R\$ 1.212 trillion, of which R\$ 819.16 billion (67.6%) in the agricultural sector and R\$ 393.1 billion (32.4%) in agriculture. Regarding agricultural exports to Japan in 2014, they fell to US\$ 2.57 billion due to reduced shipments of corn. Other products exported to Japan: chicken meats, coffee, soybeans and orange juice.

Keywords: *International Politics. International relations. Economic Diplomacy and Agribusiness. International Marketing.*

ABREVIATURAS E SÍMBOLOS

ABAG	Associação Brasileira de <i>Agribusiness</i>
AID	Associação Internacional de Desenvolvimento
AMA	<i>American Marketing Association</i>
APA	<i>American Psychological Association</i>
APEC	Cooperação Econômica da Ásia e Pacífico
APEC	<i>Asian-Pacific Economic Cooperation</i>
ASEAN	<i>Association of Southeast Asian Nations</i> - Associação das Nações do Sudeste Asiático
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BIRD	Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (Banco Mundial)
BRIC	Brasil, China e Índia
CAMEX	Câmara de Comércio Exterior
CEPAL	Comissão Econômica das Nações Unidas para América Latina e Caribe
CEPEA	Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada
CGOE	Coordenação-Geral de Organização para Exportações
CIPV	Convenção Internacional para a Proteção dos Vegetais
CIV	<i>Centre d'Information de la Viande</i>
CNA	Confederação Nacional da Agricultura
CONTAG	Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura
Ecosoc	<i>Economic and Social Council</i>
EP	Equilíbrio de Poder
ESALQ	Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz
FAO	Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura
FMI	Fundo Monetário Internacional
FMI	Fundo Monetário Internacional
FT	Forças Transnacionais
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>

GEF	Fundo Global de Desenvolvimento
GTI	Grupo Técnico Informal
IBASE	Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas
ICC	<i>International Chamber Commerce</i>
ICI	<i>The Interchannel Interference</i>
ICONE	Instituto de Estudos do Comércio e das Negociações Internacionais
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IICA	Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
LDN	Liga das Nações
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDA	Ministério do Desenvolvimento Agrário
Mercosul	Mercado Comum do Cone Sul
MRE	Ministério das Relações Exteriores
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i> – Acordo de Livre-Comércio da América do Norte
NOEI	Nova Ordem Econômica Internacional
OCB	Organização das Cooperativas Brasileiras
OECD	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIC	Organização Internacional do Comércio
OIE	Organização Mundial de Saúde Animal
OIGI	Organizações Internacionais Governamentais ou Intergovernamentais
OIT	Organização Internacional do Trabalho
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
PA	Propósito Abrangente
PE	Produtos Especiais
Pensa	Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial, Universidade de São Paulo
PIB	Produto Interno Bruto
PMDR	Países de Menor Desenvolvimento Relativo
PNUD	Programa das Nações Unidas para Desenvolvimento

PU	Propósito Único
PVDs	Países em Vias de Desenvolvimento
RI	Relações Internacionais
SCM	Sistema Multilateral de Comércio
Sebrae	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SI	Sistema Internacional
SIC	Serviço de Informação da Carne
SRI	Secretaria de Relações Internacionais
SSM	Mecanismos de Salvaguardas Especiais
UE	União Europeia
UFMG	Universidade Federal de Minas Gerais
UFV	Universidade Federal de Viçosa
UNCTAD	Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento
UNESCO	<i>United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization</i>
UNIDO	Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial
WTO	<i>World Trade Organization</i>
ZCL	Zonas de Livre Comércio

ÍNDICE GERAL

Introdução	16
Metodologia	19
 Capítulo 1 – Política e Relações Internacionais	27
1.1 Política e Estado	28
1.1.1 Algumas Considerações Acerca de Política	28
1.1.2 O Estado Nacional Moderno	34
1.2 Sistema Internacional (SI)	38
1.2.1 As Organizações Intergovernamentais	40
1.2.1.1 Organização das Nações Unidas (ONU)	42
1.2.1.2 Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento	45
1.2.1.3 Fundo Monetário Internacional	46
1.2.1.4 Acordo Geral de Tarifas e Comércio	47
1.2.1.5 Organização Mundial do Comércio	50
1.2.1.6 Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico ...	52
1.2.1.7 Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura .	53
1.2.2 Forças Transnacionais (FTs)	54
1.3 Teorias e Conceitos em Relações Internacionais	58
1.3.1 Realismo Político	59
1.3.2 Liberalismo, Idealismo e Interdependência	62
1.3.3 O Marxismo	65
1.4 A Cultura nas Relações Internacionais	66
1.4.1 Diversidade Cultural	69
1.4.2 Desenvolvimento e Cultura	75
 Capítulo 2 – Política Externa do Brasil e do Japão	78
2.1 Política Externa Brasileira: uma visão histórica	79

2.1.1 Ferramentas de ação da política externa brasileira	82
2.1.2 Ministério das Relações Exteriores	85
2.2 Política Externa do Japão – Visão geral	87
2.2.1 Aspectos Gerais da Cultura Japonesa	89
2.2.2 Organização Política	95
2.2.3 Economia	95
2.2.4 A Crise e os Sinais de Recuperação	98
 Capítulo 3 Diplomacia Econômica do Agronegócio	100
3.1 Diplomacia Econômica	101
3.2 Internacionalização do Agronegócio	106
3.2.1 Sistema Multilateral de Comércio e a Agricultura	108
3.2.2 Os Modelos Teóricos	109
3.3 Marketing no Agronegócio	113
3.4 A Competição e a Colaboração (cooperação)	120
3.5 Vantagem Competitiva Nacional	123
 Capítulo 4 – O Agronegócio Brasileiro e Japonês	127
4.1 A Evolução Política do Agronegócio Brasileiro	128
4.2 A Participação do Agronegócio no PIB Brasileiro	134
4.2.1 Algumas considerações	147
4.3 O Agronegócio no Japão	148
 5 Estudo de Caso	150
5.1 Relações Comerciais entre Japão-Brasil	151
5.1.1 Comércio bilateral Brasil-Japão	153
5.1.2 Intercâmbio comercial agrícola	155
5.2 Diplomacia Econômica e Estratégias de Marketing Implementadas pelo Governo Brasileiro no Agronegócio	163
5.2.1 O Adido Agrícola	166
5.2.1.1 Adido em Tóquio	168

5.2.2 Litígios	169
5.2.3 Promoção Comercial do Agronegócio	170
Conclusão	172
Bibliografia	177

QUADROS

Quadro 1 – Semelhanças e diferenças entre a Liga das Nações a ONU	44
Quadro 2 – A vantagem competitiva resulta das atividades na cadeia de valor	124
Quadro 3 – Sistema do agronegócio	133

GRÁFICOS

Gráfico 1 – Distribuição do uso da terra no Japão	89
Gráfico 2 – Taxa de crescimento da população japonesa (2000-2015)	91
Gráfico 3 – Distribuição da população japonesa segundo faixa etária	93
Gráfico 4 – Participação do PIB do agronegócio no PIB Total (2000-2015)	136
Gráfico 5 – Taxas de crescimento do PIB do agronegócio em dezembro (2015).....	137
Gráfico 6 – Variação anual do volume, dos preços e do faturamento das lavouras (janeiro a dezembro de 2014)	139
Gráfico 7 – Variação anual do volume, dos preços e do faturamento pecuário (janeiro a dezembro – 2013/2014)	143
Gráfico 8 0 Variação anual do volume, dos preços e faturamento das agroindústrias (janeiro a dezembro – 2015/2014)	146
Gráfico 9 – Setor pesqueiro	149
Gráfico 10 – Comércio bilateral total Brasil-Japão	154
Gráfico 11 – Comércio bilateral agrícola Brasil – Japão	155
Gráfico 12 – Exportações brasileiras para o mercado japonês	156
Gráfico 13 – Exportações agrícolas brasileiras para o Japão (2005)	159
Gráfico 14 – Exportações agrícolas brasileiras para o Japão (2014)	160

TABELAS

Tabela 1 – Distribuição da população japonesa segundo faixa etária	93
Tabela 2 – Economia do Japão	96
Tabela 3 – PIB do agronegócio e PIB total Brasil (2000-2015)	135
Tabela 4 – Balança comercial total e agrícola do Japão (em US\$ mil)	153
Tabela 5 – Principais produtos agrícolas exportados pelo Brasil ao Japão	157
Tabela 6 – Principais produtos agrícolas importados pelo Brasil do Japão	161

FIGURAS

Figura 1 – O agronegócio	130
--------------------------------	-----

Introdução

De acordo com Schmitz (2012), a dinâmica da política externa brasileira prioriza as negociações multilaterais e defende os setores mais consistentes da economia, o que implica que o país, ainda, não desenvolveu uma diretriz estratégica no contexto das relações internacionais.

Destaca-se que as negociações bilaterais implicam em riscos que os governos, em geral, não se propõem a correr, pela necessidade de reduzir tarifas e se submeter a ritmo de adaptação de trocas que é maior do que nas operações com parceiros múltiplos.

Segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), “o Brasil é um país fechado”. E mesmo com a proteção dada à indústria nacional, esta não é competitiva em nível global.

É certo que desde o início da década de 1980, a globalização da economia incita os Estados nacionais a elaborar instrumentos de regulação regional como resposta ao enfraquecimento dos instrumentos tradicionais de regulação nacional e às pressões para se adaptarem aos requisitos da nova economia determinada, essencialmente, pelo mercado. Em síntese, significa que a regionalização dos instrumentos tradicionais de regulação satisfaz a duas ordens de fatores: em primeiro lugar, está o fato de que a crescente transnacionalização da ordem econômica atua de forma negativa em cima dos aparelhos produtivos nacionais, provocando transformações nos marcos institucionais dentro dos quais se desenvolve o ciclo da produção e retirando do Estado uma série de predicados para a interferência na vida econômica do país. Em segundo, de que esta crescente abertura e globalização da economia, quando bem administrada e coordenada em nível regional, podem representar formas benéficas de inserção mundial para cada país em particular e para a região em seu conjunto e, dessa forma reforçar o poder político da região mesmo que pague o preço de uma possível restrição da autonomia de cada Estado em relação aos parceiros com quem interage de maneira cooperativa (Patriota; Vilar & Souza, 2009).

No contexto das relações internacionais, com um recorte para o comércio internacional, as relações diplomáticas juntamente com o marketing são a chave para que as metas organizacionais sejam cumpridas. De acordo com Kotler (1998), o marketing usado de forma eficaz gera potencial competitivo, integra os demais segmentos empresariais para

atingir as necessidades e desejos dos mercados-alvo, oferta produtos capazes de se adaptar às leis, culturas e tendências atinentes a cada região.

Sem o domínio das ferramentas de marketing internacional, aplicar no mercado externo, se transforma em uma atividade de enorme risco e o sucesso se torna um objetivo incerto, tanto no que se refere à competitividade como à existência da empresa (Bertelli, 2011).

Dois temas serão abordados: a Política Internacional e a Diplomacia Econômica como forma de se conhecer os limites da ação diplomática brasileira.

De acordo com Del Grande (2013), na última década, o agronegócio brasileiro registrou forte expansão e sua presença no mercado externo tem se mostrado mais consistente. Apesar de o agronegócio brasileiro ter enfrentado os interesses dos países da União Europeia (UE) e dos Estados Unidos que, têm um discurso liberal e pró-mercado, mas são pródigos na criação de barreiras para dificultar a comercialização dos produtos brasileiros. Esses países impõem tarifas protecionistas para barrar os nossos produtos porque têm consciência da enorme produtividade da economia brasileira. Este contexto pode ser ilustrado com a vitória do Brasil junto à Organização Mundial do Comércio (OMC) no caso do algodão em relação aos Estados Unidos.

As relações econômicas entre o Brasil e o Japão intensificaram-se nos últimos anos, favorecidas pelas complementaridades entre as duas economias e pelo momento auspicioso do mercado doméstico brasileiro. Em 2010, o Japão foi o sexto maior mercado para o qual o Brasil exportou, os valores somaram USD 7,1 bilhões.

Em 2011, o Japão assumiu o quarto lugar entre os maiores investidores diretos no Brasil, com USD 7,4 bilhões em aportes até novembro (MRE, 2012).

As relações econômicas bilaterais continuam favoráveis devido aos avanços sociais e econômicos no Brasil e do interesse do Japão de buscar oportunidades de negócios no exterior. Acima de tudo, a aproximação entre os dois países, além de contar com o apoio dos respectivos governos e lideranças empresariais, constitui um desejo das duas sociedades, movidas pelos fortes laços humanos e o apreço mútuo (MRE, 2012).

Foi proposta a seguinte questão para este estudo:

Como a política internacional e a diplomacia econômica têm se posicionado nas relações que envolvem o agronegócio brasileiro?

O objetivo geral deste estudo foi debater o papel da diplomacia econômica brasileira no que concerne ao comércio de produtos do agronegócio nas relações entre Brasil e Japão.

Quanto aos objetivos específicos:

- analisar a importância do agronegócio brasileiro no mercado externo;
- identificar se existe falha no processo de marketing internacional relacionado ao agronegócio;
- identificar nas relações bilaterais entre Brasil e Japão os pontos fortes de cada um; e
- demonstrar por meio do Estudo de Caso a atuação efetiva da diplomacia econômica nos negócios com o Japão.

Esta pesquisa limitou-se à análise das publicações acerca do agronegócio brasileiro em suas relações bilaterais com o Japão.

Justifica-se a escolha desses temas, pois, pode-se afirmar que em uma economia globalizada, as vantagens competitivas duradouras são cada vez mais suportadas por elementos localizados, como conhecimento, motivações e relacionamentos estabelecidos em um espaço geográfico ou região aos quais empresas rivais não têm acesso (Porter, 1998).

Neste contexto depreende-se que as diferenças regionais são importantes. As empresas competem buscando maiores níveis de produtividade e isso resulta na elevação do padrão de vida e do bem-estar da região ou da nação onde estão instaladas (Figueiredo & Di Serio, 2007).

Se a produtividade das empresas é o fator que determina a prosperidade de uma nação, é papel do Estado criar um ambiente institucional que fomente o aumento da produtividade. As organizações, por sua vez, devem procurar aperfeiçoar suas competências (*capabilities*), como forma de produzir bens diferenciados e de alto valor agregado, não se esquecendo do papel importante do marketing.

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) criou em 2005, o cargo de adido agrícola, já instalados em oito embaixadas brasileiras: Buenos Aires (Argentina), Washington (EUA), Genebra (Suíça), Bruxelas (Bélgica), Moscou (Rússia), Pretória (África do Sul), Pequim (China) e Tóquio (Japão) (Del Grande, 2013).

É notório o fato de que o agronegócio nacional tem ampliado a conquista de novos mercados. Os produtos agrícolas não só influem na balança comercial como movimentam o mercado de máquinas, equipamentos e insumos. O impacto desse sucesso pode ser observado

nas ilhas de prosperidade criadas no interior, no entanto, o Brasil deve investir de forma intensiva em suas relações comerciais globais, em tecnologia e inovação e estabelecer uma política industrial efetiva. Assim, será ampliada a criação de empregos e a qualificação da mão de obra.

Uma pauta de exportações constituída de produtos com alto valor agregado dará ao Brasil peso para combater as ações protecionistas dos países industrializados e melhorar as regras do comércio mundial (Del Grand, 2013).

Metodologia

Segundo Cervo e Bervian (2002), o método científico é um dispositivo ordenado, um conjunto de procedimentos sistemáticos que o pesquisador usa para obter o conhecimento adequado do problema que se propõe a resolver.

Já a metodologia decorre de um conjunto de procedimentos a serem usados pelo indivíduo na aquisição do conhecimento. É a aplicação do método, por meio de processos e técnicas, que acabam por legitimar o saber alcançado (Charoux, 2006).

Segundo Yin (2010, p. 24), três requisitos levam à escolha de um método de pesquisa: a questão em evidência; o controle existente sobre o evento; e foco no contemporâneo ao invés de em eventos históricos.

O estudo de caso é escolhido quando as questões utilizadas são o como e o porquê? Nele o controle exercido pelo investigador sobre os eventos é muito reduzido, ou quando o foco temporal está em fenômenos contemporâneos dentro do contexto de vida real.

Os estudos de caso são, geralmente, constituídos de cinco componentes:

- as questões de um estudo;
- suas proposições, se houver;
- suas unidades de análise;
- vinculação dos dados às proposições; e,
- critérios para se interpretar as descobertas.

Existem quatro tipos de estudos de caso: Tipo 1 – projetos de caso único (holísticos), Tipo 2 – projeto de caso único (integrados), Tipo 3 – projetos de casos múltiplos (holísticos) e Tipo 4 – projetos de casos múltiplos (integrados). Nesta pesquisa o direcionamento foi para

estudo de caso único, visto que o pesquisador tem acesso a uma situação previamente inacessível à observação científica. Vale, portanto, conduzir um estudo de caso porque a informação descritiva isolada será reveladora (Yin, 2010);

Yin (2010, p. 50-57) alerta para o fato de que é imprescindível o desenvolvimento de uma estrutura teórica para o estudo de caso, não importando se este é explanatório, descritivo ou exploratório.

A fundamentação teórica não apenas ajudou na definição do projeto de pesquisa e na coleta de dados corretos, como também se transformou no principal veículo para a generalização dos resultados do mesmo.

Neste estudo foi adotada a revisão sistemática integrativa porque como argumentam Whitemore e Knafl (2005); Botelho, Cunha e Macedo (2011) este processo combina a evidência de múltiplos estudos e evita os possíveis vieses que o pesquisador possa ter, no momento da análise da literatura acerca de o tema. O termo “integrativa” se refere à integração de opiniões, conceitos ou ideias advindas de pesquisas adotadas. Para esses autores uma boa revisão integrativa, apresenta o estado da arte de um tema, contribuindo para o desenvolvimento de teorias.

O estudo de caso foi complementado por estudo descritivo exploratório.

Por isso, foi aplicada, estrategicamente a triangulação de três tipos de pesquisas que se complementam em seus objetivos e técnicas:

- 1- Pesquisa bibliográfica – de natureza descritiva que utiliza levantamentos de dados secundários para a construção da revisão de literatura;
- 2- Pesquisa documental – documentos publicados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA); Secretaria de Relações Internacionais (SRI) e
- 3- Estudo de caso descritivo.

O uso de dados qualitativos e quantitativos é uma estratégia atraente, determinados estudos de caso podem incluir quantidades significativas de dados quantitativos. No entanto, se esses dados forem submetidos às análises estatísticas ao mesmo tempo em que os dados qualitativos permanecem, apesar disso, centrais ao estudo como um todo, o pesquisador alcançará maior sucesso se adotar a estratégia analítica dos dados (Yin, 2010).

Dos diversos tipos de estratégia de pesquisa existentes foi adotado o estudo de caso pela seguinte razão: trata-se de uma pesquisa abrangente a qual inclui tanto estudos de caso único quanto de múltiplos casos.

Considerada adequada por não estabelecer controle sobre eventos comportamentais; focar fatos contemporâneos; realizar observação desses acontecimentos, documentos e artefatos; permitir a investigação de um fenômeno e seus conteúdos da vida real, quando as fronteiras entre o acontecimento e o contexto ainda não estão nítidas (Yin, 2010).

Pesquisa fundamentada em estudo de caso complementado por estudo descritivo, previsto por Yin (2010). O estudo de caso mostrou as estratégias de marketing e da diplomacia do governo brasileiro no contexto do agronegócio.

A complementação com o estudo descritivo ocorreu devido ao fato de pertencer à modalidade de pesquisa que melhor permitiu identificar as ferramentas de marketing e a atuação da diplomacia brasileira nas relações bilaterais do agronegócio.

No que se refere aos objetivos propostos classifica-se em pesquisa descritiva e explicativa. Descritiva, pois procura narrar as várias situações e relações em que se dão na vida social, política, econômica e demais aspectos do comportamento humano, tanto do indivíduo tomado de forma isolada como de grupos e comunidades mais complexas, nesse caso, a análise envolveu o papel da diplomacia brasileira no que concerne ao uso das ferramentas do marketing internacional nas relações bilaterais que envolvem o agronegócio brasileiro (Cervo & Bervian, 2002).

Na pesquisa explicativa porque ela narra o que de fato ocorreu e de que forma fatores identificados contribuíram de alguma maneira para a ocorrência de algum fenômeno na atuação diplomática brasileira nas relações bilaterais do agronegócio (Rudio, 1998).

Quanto à natureza, as pesquisas científicas podem ser classificadas em três modalidades: a qualitativa, a quantitativa, e a quanti-quali. A pesquisa qualitativa dedica-se à compreensão dos significados dos eventos, sem a necessidade de apoiar-se em informações estatísticas.

Na pesquisa quantitativa, a base científica vem do Positivismo, que durante muito tempo foi sinônimo de Ciência; considerada como investigação objetiva que se baseava em variáveis mensuráveis e proposições prováveis.

A quanti-quali representa a combinação de duas modalidades, utiliza em parte do trabalho a visão positivista, e em outra a visão fenomenológica, aproveitando-se o que há de melhor em cada uma delas (Ponte *et al.*, 2007).

Nesta pesquisa as informações com enfoques quantitativos e qualitativos foram consideradas para um melhor embasamento na obtenção do diagnóstico, o que a tornou uma pesquisa quanti-quali.

Quanto à maneira de abordagem do problema tratou-se de uma pesquisa qualitativa e quantitativa, pois, converteu em números os resultados das relações bilaterais do agronegócio nacional. De acordo com Creswell (2010) a abordagem qualitativa buscou a compreensão, enquanto a quantitativa indagou acerca de uma boa explicação para o fenômeno.

No que concerne aos procedimentos técnicos, tratou-se de pesquisa bibliográfica e documental. Bibliográfica porque foi desenvolvida embasada em livros, artigos científicos, dissertações e teses, em outras palavras, considerou a contribuição de diferentes autores. Cervo & Bervian (2002) afirmam que a pesquisa bibliográfica é o meio de formação por excelência e fundamenta o procedimento para os estudos monográficos, por meio dos quais se busca o domínio do estado da arte sobre determinado assunto. Como trabalho científico original, constitui a pesquisa propriamente dita na área de ciências humanas. Como resumo de assunto, pode-se dizer que é o primeiro passo de qualquer pesquisa científica.

Na pesquisa documental atentou-se para três pontos: a escolha dos documentos (confiabilidade), o acesso a eles e a sua análise. É um tipo de pesquisa apropriada quando se deseja estudar longos períodos de tempo, procurando identificar uma ou mais tendências no comportamento de um fenômeno (Godoy, 1995 a,b). No entanto, Cervo & Bervian (2002) destacam o fato de que a pesquisa documental estuda a realidade presente, e não o passado, como ocorre com a pesquisa histórica.

Classifica-se, também, de acordo com Raupp & Beuren (2010, p. 86), como pesquisa de levantamento, porque, “[...] levanta informações que podem ser úteis para estudos futuros mais específicos ou mesmo mapear a realidade de determinada população ou amostra”. Aqui, desenvolveu-se uma pesquisa que mostrou nos resultados obtidos pelo agronegócio brasileiro em suas relações bilaterais com o Japão a importância da atuação diplomática no uso das ferramentas do marketing internacional.

Na primeira etapa foram desenvolvidos estudos teóricos preliminares, segundo a perspectiva de vários autores, envolvendo a política internacional e as organizações internacionais (OIGs) que operam nas mais variadas dimensões da política internacional, entre elas: ONU; BIRD, FMI, GATT, OMC, OECD e a FAO e que são de interesse para este

estudo. Este estudo delimitou como unidade de análise, o setor do agronegócio, que constituiu no caso analisado pela pesquisa.

A análise das estratégias de marketing e da diplomacia do governo brasileiro no agronegócio foi classificada como pesquisa qualitativa, apesar de permitirem o trabalho com indicadores quantitativos a partir do material qualitativo coletado junto ao MAPA.

O enfoque quantitativo possibilitou análises das variáveis do modelo conceitual proposto, em busca dos índices que nortearam a pesquisa de modo a entender a grandeza do problema e de alguns aspectos focais. Aqui, foi relatado o caso particular das ações de marketing e da diplomacia implementadas pelo governo brasileiro no agronegócio.

A diplomacia não denota a exata capacitação nacional, uma vez que ela pode compensar, por meio de sua eficiência intrínseca, certas fragilidades relacionadas a um Estado apoiado em uma economia pouco desenvolvida. Os ganhos de eficiência em cada caso são tão distintos quanto o caráter das políticas mobilizadas para tal efeito: internas e, portanto, mais vinculadas ao governo; externas, relativas a certa concepção do Estado (típica de soldados e diplomatas) (Almeida, 2014).

Segundo Hartung (2002), no atual contexto da globalização mundial, se faz mais do que necessário conhecer essas regras, pois serão elas que regularão as operações e negócios e sob a ótica desse complexo regulamento poder-se-á obter amparo para eventuais lides e conflitos juntos às organizações amplamente discutidas no Capítulo 1.

A globalização fomentou a complexidade das relações econômicas internacionais. Esse processo transformou a organização das relações econômicas internacionais ao redor do globo, afetando as esferas econômica, social e política das sociedades, por meio do significativo aumento da interdependência entre os países. Essa integração mundial é caracterizada por um conjunto de interconectividades e de interdependências, com um crescente número de atores competindo para influenciarem os resultados dessas relações, engajando-se em atividades que tradicionalmente pertenciam à diplomacia (Shima, 2015).

A abordagem qualitativa foi justificada pela natureza e complexidade do problema de pesquisa proposto, pelo nível de profundidade que o estudo requereu e pelos tipos de observações, informações e análises necessárias para as respostas às questões de pesquisa.

Um projeto de pesquisa completo e que atingisse esses cinco componentes exigiu o desenvolvimento de uma estrutura teórica, que não apenas representasse uma ajuda imensa na

definição do projeto de pesquisa e na coleta de dados, como também se tornasse o principal veículo para a generalização dos resultados do estudo de caso.

No decorrer da pesquisa foram discutidas algumas estratégias desenvolvidas pelo governo brasileiro, Capítulo 5 – Estudo de Caso, no que se referiu ao agronegócio mundial e, especialmente ao Japão.

O sucesso extraordinário que o Japão tem alcançado se deve, em especial, a dois fatores, o primeiro refere-se à mobilização em massa de capital e, o segundo, às normas de trabalho que pregam a solidariedade social ajudaram a tornar possível.

Imagine um país que se dedica a cumprir as esperanças de seus jovens, ao invés de ser paralisado pelos medos dos seus velhos. Para atingir estes fins, o Japão não precisa abandonar tais admiráveis traços culturais como honestidade, trabalho duro, serviço, auto sacrifício, respeito e compromisso com a educação (Hirata & Warschauer, 2014).

Para alcançar os objetivos propostos este trabalho foi organizado em cinco capítulos:

A diplomacia pode ser entendida como um instrumento da política externa para o estabelecimento e o desenvolvimento de contatos pacíficos entre os Governos de diferentes Estados, por meio do emprego de intermediários mutuamente reconhecidos pelas respectivas partes, os diplomatas (Shima, 2015).

Capítulo 1 – Política e Relações Internacionais – fez algumas considerações acerca da política e de o Estado nacional moderno, para em seguida falar do Sistema Internacional (SI). As organizações intergovernamentais, entre elas: a Organização das Nações Unidas (ONU), Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), Fundo Monetário Internacional (FMI), *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), Organização Mundial do Comércio (OMC), *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD), *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (FAO); Forças transnacionais (FTs). Essas organizações intergovernamentais e governamentais (OIG) foram selecionadas porque fazem parte do contexto de estudo. Foram abordados ainda, teorias e conceitos em relações internacionais, a Cultura nas Relações Internacionais.

Capítulo 2 – Política Externa do Brasil e Japão – apresentou uma visão ampla relacionada à dinâmica dos principais temas e conceitos da política externa brasileira e japonesa hodierna. Não se trata de defender uma tese ou analisar intensamente um assunto, mas de oferecer um panorama histórico dos principais acontecimentos e, o papel destas duas nações na economia mundial. O período em questão abrangeu de 1992 a 2013.

Capítulo 3 – Diplomacia Econômica no Agronegócio – foram abordados os temas relacionados à diplomacia econômica no agronegócio, marketing e marketing internacional, foram feitas algumas considerações acerca de a competição e a colaboração (cooperação), em seguida foram abordadas as vantagens competitivas.

Capítulo 4 – O Agronegócio Brasileiro e Japonês – foram considerados os dados acerca de o Agronegócio Brasileiro e Japonês publicados pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA/USP), e pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, publicados em 2015.

Capítulo 5 – Estudo de Caso – inicialmente trataram-se das relações internacionais dos fatores que fomentaram a transformação do setor agrícola brasileiro, destacando a abertura econômica, as reformas liberalizantes e a estabilização econômica do País. Esses eventos permitiram o aumento e a diversificação da produtividade interna, assim como, o direcionamento da produção para o mercado externo. As instituições políticas envolvidas na formulação da política externa agrícola sofreram transformações devido às reformas burocráticas, que possibilitaram a aproximação dos grupos organizados do agronegócio junto às instituições do governo, da diplomacia econômica brasileira de uma forma geral, para em seguida, mostrar seu papel efetivo, assim como os principais atores envolvidos com o agronegócio brasileiro. Foi apresentado um novo personagem, o Adido Agrícola, e suas principais atribuições, a atuação do Adido em Tóquio, os litígios enfrentados pelo Brasil junto à Organização Mundial de Comércio (OMC) e, as principais promoções desenvolvidas pelo Governo brasileiro junto ao agronegócio. Neste processo de confederação do agronegócio com as instituições políticas, mereceram destaque o MAPA e as mudanças ocorridas em sua estrutura interna para estabelecer canais de comunicação com o setor agrícola e com o mercado internacional. Estabeleceu-se uma nova dinâmica de diálogo com o Ministério das Relações Exteriores para a formulação da política externa agrícola.

Conclusão - O sucesso de qualquer empreendimento se relaciona à capacidade de prever cenários e vislumbrar por meio de planejamento estratégico novas oportunidades. Nesse quesito as arestas são enormes, porque o MAPA não dispõe de profissionais especializados em relações internacionais (RI), profissional especializado aqui, refere-se aos elos das correntes de negociação. Na Rússia, um problema de confiabilidade do sistema sanitário (produtos de origem animal) e fitossanitário (produtos de origem vegetal) brasileiro, imediatamente, um profissional especializado lotado naquela embaixada deveria dirimir essas

dúvidas, mostrando de forma segura e documental que isso não procede. De acordo com o Adido Agrícola lotado no Japão, o Brasil se destacará no cenário internacional como uma economia dinâmica e em fase de desenvolvimento, dependente, no entanto, de recursos internos que darão sustentação ao seu crescimento.

Conforme recomendação a presente dissertação foi redigida conforme o novo acordo ortográfico e a Norma da *American Psychological Association* (APA). Regulamentada pelo despacho da Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias no artigo 52/2008, versão 3 de 2008, substituída pelo despacho nº 30/2014.

Capítulo 1

Política e Relações Internacionais

Tomando como ponto de partida a primeira pergunta: Como a política internacional e a diplomacia econômica têm se posicionado nas relações que envolvem o agronegócio brasileiro? Recomenda-se uma análise da problemática que enquadra o tema em debate.

Neste capítulo são elaboradas algumas considerações sobre política para em seguida falar do Sistema Internacional (SI), do Estado nacional moderno. As organizações intergovernamentais (OIG). Essas organizações intergovernamentais foram selecionadas, pois, fazem parte do contexto de estudo. São abordados ainda, teorias e conceitos em relações internacionais, a cultura nas relações internacionais que dão suporte teórico à dissertação como um todo.

Capítulo 1 – Política e Relações Internacionais

A realidade atual deixa evidente que não se pode ficar indiferente ao que acontece no mundo. O interesse na condução da Política Internacional, assim como dos sistemas políticos mundiais aumenta a reflexão e a compreensão dos grandes desafios impostos ao Estado. Destaca-se o fato de que as fronteiras nacionais estão propensas ao livre comércio e buscam, constantemente a democracia e o desenvolvimento socioeconômico das Nações (Schwengber & Matos, 2006).

Por isso, entender as relações históricas que abrangem o Poder e o Estado, estimula a compreensão do cenário internacional, tendo os países como atores principais (alguns protagonistas, outros espectadores atentos), mas não isolados, levando em conta as Organizações Internacionais como transformadores indispensáveis do mundo globalizado.

Inicialmente far-se-á uma rápida revisão acerca de política internacional onde se destaca que o sistema político internacional vigente está vinculado à forma de organização política europeia, do século XV. Em seguida abordou-se o Sistema Internacional (SI), o Estado nacional moderno; as organizações intergovernamentais (OI) abordadas estão relacionadas com o tema abordado, são elas: ONU, BIRD, FMI, GATT, OMC, OECD e a FAO e as forças transnacionais (FTs). Teorias e conceitos em relações internacionais também foram discutidos neste capítulo, na seção 1.3. – realismo político, liberalismo, idealismo e interdependência, o marxismo. Na seção 1.4 foi abordada a significância da cultura nas relações internacionais, da diversidade cultural, da influência da cultura no desenvolvimento econômico e social das nações.

1.1 Política e Estado

1.1.1 Algumas Considerações Acerca de Política

A política é uma dimensão essencial da vida humana. “O homem é, por natureza, um animal político” (Aristóteles, 2001, I,1,235), denota que, antes de ser uma associação econômico-militar, a associação política, ou seja, o Estado é de natureza ético-jurídica. O objetivo da política é organizar a sociedade de tal maneira que nela seja possível a cada

cidadão viver uma vida virtuosa e feliz e não apenas materialmente confortável (Azambuja, 2008).

Segundo Kant (1998, p. 27), “o problema da política consiste em estabelecer as condições sociais para a existência de um governo mesmo que se trate de uma raça de demônios”.

Na visão de Maquiavel (2007), a ética não só é distinta da política, como, mais do que isso, a ela se opõe ao impor restrições aos meios a serem utilizados pelo poder ou por quem deseja obtê-lo e exercê-lo, limitando-se assim a eficácia da ação necessária à conservação e estabilização do Estado. As razões de Estado sobrepõem-se a todas as outras razões, religiosas, tradicionais, morais, quando se trata de manter a paz social e estabilizar o poder.

De acordo com Azambuja (2008), o maior de todos os paradoxos da política reside no fato de ser justamente no plano da igualdade democrática, das relações reversíveis por ela instaurada, em torno da determinação das coisas comuns a todos, que se instala necessariamente a controvérsia. Embasada em Aristóteles, Arendt (1983, p. 227) afirma que “o Estado é uma comunidade composta de seres desiguais que precisam ser tornados iguais – e está é precisamente a função da política.”

No entanto, a importância da democracia está justamente no fato de impedir que o conflito de interesses degenera em violência. Em assegurar, da mesma maneira que o liberalismo moderno, um espaço para o exercício de um máximo de liberdade individual, que não comprometa a paz e o desenvolvimento sociais, com um mínimo de intervenção estatal. A política estaria envolvida não só com a abertura de um espaço público de discussão de opiniões divergentes, mas, essencialmente, com a administração da discórdia humana originária fundamentada no egoísmo. Kant afirmava ser o homem o único animal que, para viver junto com outros homens, em sociedade, ‘precisava de um senhor’ ou de um ‘pacto de sujeição’.

De acordo com Amaral (2014), os homens sentem-se melhor como elementos pertencentes a um conjunto simbólico, elaboram e dão continuidade em comum a certo projeto coletivo, e geram lideranças ou chefias capazes de mantê-los unidos no essencial, de estabelecer e aplicar regras gerais de convivência justa, e de aprimorar os níveis de vida e bem-estar de cada um. Satisfazem, assim, uma necessidade política.

A tríplice função em que se traduz o exercício do poder diretivo pela autoridade social no seio de uma comunidade humana se refere a: fazer regras, tomar decisões e aplicar sanções – em outras palavras – é o poder político.

Observe-se que, na esfera de uma comunidade nacional, essas três funções são desempenhadas pelos clássicos três poderes do Estado, ao qual Montesquieu se referiu no século XVIII: (i) o Poder Legislativo – constituído pelo Parlamento aquele que faz as leis; (ii) o Poder Executivo – constituído pelo Governo, que executa as leis mediante decisões concretas e (iii) o Poder Judicial – constituído pelos Tribunais, que declaram se a lei foi ou não violada e, em caso afirmativo, aplicam aos infratores as sanções previstas.

É importante destacar que não é só ao nível do Estado-Nação que é imprescindível o poder diretivo de uma autoridade social:

- acima dele, ocorre nas sociedades supra estaduais como: a comunidade internacional, a Igreja Católica, as federações desportivas mundiais, entre outros;
- abaixo do Estado-Nação, e no seu âmago, é similar a necessidade de um comando social dotado de poder diretivo em cada grupo ou organismo, por exemplo: nas famílias, nas autarquias locais, nos clubes desportivos, nas empresas.

Mas, por que é preciso em cada grupo humano, uma autoridade social dotada de um poder diretivo? Três filósofos dos séculos XVII e XVIII debateram de forma profunda acerca do tema. São eles Thomas Hobbes; John Locke e Jean-Jacques Rousseau.

O inglês Thomas Hobbes (1588-1679) – era um pessimista. Em sua opinião, o Homem é essencialmente egoísta e egocêntrico: só pensa em si e nos seus; ou pelo menos, pensa sempre em si e neles antes de pensar nos outros, e sempre dá preferência aos seus interesses e dos mais próximos em relação aos interesses dos outros. Hobbes advoga que o ser humano tem necessidade de passar rápido do estado de natureza ao estado de sociedade, pois, só um poder absoluto e muito forte, com a mão pesada, será capaz de manter os indivíduos em respeito e, dessa forma, garantir a paz, a segurança pessoal e a tranquilidade pública, que devem ser os principais fins do Estado (Hobbes, 2010).

O suíço Jean-Jacques Rousseau (1712-1778) – nascido em Genebra é um otimista quando o assunto é a natureza humana: todos os homens nascem livres e iguais e são pessoas de bem. Para Rousseau o homem em estado de natureza tem piedade e é um ser sensível e

dotado de compaixão. A piedade é o que leva o ser humano sem refletir, ajudar os que sofrem. É a piedade que, no estado de natureza, toma o lugar das leis, dos costumes e da virtude. No entanto, tudo mudou quando o homem começou a se dedicar à agricultura e, pensando na segurança da sua propriedade passou a delimitá-la com muros ou cancelas, para separá-la da dos outros. O primeiro indivíduo que disse, “isto é, meu” e encontrou pessoas simples que acreditaram nisso, este indivíduo foi o verdadeiro fundador do estado de sociedade. O Homem bom no estado selvagem foi corrompido pela sociedade, que o tornou mal. Sendo assim, foi preciso “pôr de pé uma autoridade social para manter a paz e a segurança. Essa autoridade é um mal necessário.” (Rousseau, 1999, p. 122)

John Locke (também inglês, 1632-1704) – viveu cinquenta anos depois de Hobbes e cinquenta antes de Rousseau e tomou uma posição intermediária sobre o tema, que na atualidade é chamada de realista. Segundo Locke, o estado de natureza tende a ser mais pacífico do que bélico: nele todos os homens são livres, iguais, capazes de preservar a sua vida, a sua saúde, o seu corpo e os seus bens; a maioria deles respeita as leis da Natureza e os direitos dos outros homens. Mas, uma minoria se apresenta como delinquentes ou causadores de prejuízos. Naquele estado, o ser humano possui dois direitos fundamentais que lhe são conferidos pela Natureza: (i) o direito de preservar tudo o que lhe pertence – vida, família, liberdade e bens – contra as agressões ou danos provocados pelos outros homens; (ii) o direito de punir os outros, ainda, que com pena de morte, pelas ofensas que deles recebiam. Na opinião de Locke os homens percebem que não existem tantas vantagens ao continuar a viver em estado de natureza, e optam por remediar os respectivos inconvenientes, passando ao estado de sociedade, mediante a criação de uma autoridade social, com poder diretivo que faça as leis e as aplique, e adote a força pública, se necessário (Locke, 2007).

Para Locke (2007, p. 187), a autoridade social, não pode ser absoluta e tão forte como queria Hobbes: porque a “falta de autoridade gera a anarquia, o excesso de autoridade conduz à tirania”.

A solução ideal, segundo Locke (2007) está em um regime intermediário, em que a autoridade social receba de todos os homens o direito de julgar e punir os infratores e delinquentes, mas seja obrigada, por sua vez, a respeitar os direitos individuais naturais de cada homem, ou seja, o direito à vida, o direito de liberdade e o direito de propriedade, entre muitos outros.

Das três correntes acima, a de Locke – a realista – parece a mais sensata. Ele confia no bom comportamento espontâneo da maioria, mas, acredita que é necessária a existência de um aparelho protetor do Estado – com as suas leis, a sua política, os seus tribunais, e as suas prisões – como forma de tentar evitar ou minimizar a prática de crimes, e caso sejam praticados, descobrir, julgar e punir os delinquentes, além de condenar os causadores de prejuízos a outrem à reparação dos danos produzidos (Amaral, 2014).

A autoridade social – ou o Poder político – é, dessa forma, mais do que nunca, indispensável: em primeiro lugar, para evitar a anarquia e o caos, garantindo a paz, a segurança e uma justiça imparcial; mas também, sem segundo lugar, para combater a pobreza, a incultura, e as desigualdades sociais, possibilitando o desenvolvimento econômico, a justiça social, o progresso educativo, cultural e científico, e a proteção da Natureza e do ambiente (Amaral, 2014).

A vida em sociedade demanda um Poder político, e esse deve promulgar e fazer aplicar as normas que regulem, para todos, os comportamentos e adotar na vida em sociedade: que digam o que é permitido, obrigatório ou proibido, e quais as sanções para quem não cumprir.

O Estado é um ente jurídico, regulado pelo Direito, sobretudo pela Constituição e pelas leis, às quais deve obediência; mas produz ele próprio o Direito estadual (as leis e regulamentos), a que devem obediência os cidadãos, sob pena de sanções que lhes serão aplicadas pelo próprio Estado (Amaral, 2011).

Nota-se uma relação estreita entre a vida do Homem em sociedade, o Poder político, o Direito e o Estado.

Segundo Amaral (2014) existe várias definições sobre o que é Poder, as duas mais estudadas são de Leon Duguit, segundo a qual “o poder assenta na distinção entre governantes e governados”; e a Marcelo Caetano, para quem o poder é a faculdade de traçar livremente a sua própria conduta ou de definir a conduta alheia.

Para Amaral (2014, p. 50) poder político é a faculdade de mandar e a capacidade de se fazer obedecer ou em outras palavras, a faculdade de dar ordens e a capacidade de conseguir que essas ordens sejam acatadas.

Já Política “é algo que tem a ver com o Poder: a política se refere à luta pelo poder e à maneira de o exercer, governando (p. 51).”

Retomando as ideias de Hobbes, Locke e Rousseau, os primeiros liberais e democratas, que, ainda no século XVIII, para combater a Monarquia absolutista deixaram diversas doutrinas acerca de a origem ou natureza contratual do Estado. A teoria de Hobbes justificou o absolutismo real; a doutrina de Locke embasou a monarquia parlamentar inglesa, bem como a República democrática norte-americana, e em geral todos os regimes políticos liberais do século XIX; e a concepção de Rousseau provocou a Revolução Francesa – sendo antimonárquica, antiaristocrática e anticlerical.

Segundo Schwengber & Matos (2006), o modo como se administra a Política Internacional é de extrema significância para a ampla compreensão da realidade mundial. Dentre os vários fatores, a Política Internacional apresenta elementos para uma reflexão crítica acerca da condução e da influência dos diversos fatores do ambiente externo, relacionados diretamente à vida e à política das Nações.

É crescente o interesse por acontecimentos exógenos, com suas consequências no estabelecimento de uma ordem mundial. Estudiosos, Estados, Universidades e vários outros organismos se debruçam na busca do conhecimento sobre as relações entre as nações e sua interdependência (Oliveira, 2002).

A disputa que ocorre em torno do acesso e manutenção do poder, no que tange às questões que envolvem o espaço geográfico, torna-o um espaço de poder. A efetivação dos interesses estratégicos passa pela política e economia, dando suporte à política internacional.

O sistema político internacional vigente está vinculado ao modo de organização política constituída na Europa, a partir do século XV, quando passou a orientar o sistema político para os demais continentes, presente até hoje, porém, com diversas adequações implementadas.

A compreensão crítico-científica das relações de poder na esfera internacional depende da análise dos fundamentos sobre os quais estão constituídos. O entrelaçamento do sistema com diversas organizações garante a manutenção do sistema organizacional e depende da existência do Estado-Nação (Grant & Keohane, 2005).

As diretrizes que orientam a política internacional tiveram como base a cultura clássica greco-romana e a ética judaico-cristã. É necessário compreender a relação entre a religião cristã e a política internacional europeia na sua iniciativa internacionalista, quando a Europa une cruz e espada durante as grandes navegações para compreender seu modelo expansionista sobre o mundo. Após a Revolução Industrial, os Estados europeus partem para

o neocolonialismo por causa de suas motivações imperialistas, grande parte da África, Ásia e Oceania esteve sob sua tutela (Grant & Keohane, 2005; Oliveira et al., 2006).

A ciência, aliada ao capital, opera na estruturação e manutenção do poder, relacionado sua dinâmica com os poderes tradicionalmente constituídos. Finda a Segunda Guerra Mundial, os países ricos continuaram mantendo sua relação de poder com os países agora emancipados (Oliveira et al., 2006).

As estruturas políticas aliadas à política econômica, alicerçada na agregação tecnológica, impõe uma ordem competitiva, inatingível para aqueles que não dispõem dos meios científicos. A produção tecnológica, definida internamente pelo Estado, é o suporte essencial na barganha política internacional, a partir da hegemonia da revolução técnico-científica (Grant & Keohane, 2005).

1.1.2 O Estado Nacional Moderno

São identificados como princípios do Estado Moderno, a territorialidade embasada na definição das fronteiras, a soberania política sobre este território, constituindo um governo organizado e, a existência de uma população que habita este espaço geográfico. Resumindo, três componentes materiais constituem estas unidades políticas: o território, a população e o governo. Neste sentido, todos os Estados são soberanos dentro de seu território determinado.

Nas relações internacionais no âmbito da política internacional, o principal ator é o Estado nacional moderno, cujas estruturas básicas tratam de diferentes formas de ordenamento da anarquia. Em outras palavras, são as atitudes e decisões que fazem parte do dia a dia da sociedade, que desencadeiam a tomada de decisão por parte dos países (Oliveira et al., 2006).

Para Ohmae (1996, p. 7), o Estado-nação, parece “cada vez mais uma ficção nostálgica”. Nesse sentido, Cabral (1995) se mostra preocupado no que se refere à Comunidade Europeia:

“A pergunta certa não é, assim, qual a melhor organização, em abstrato para a Europa – mas, sim, a mais adaptada aos condicionalismos de hoje [...]. Cada vez mais precisa o Estado nacional de partilhar soberania – de a exercer, parcialmente, em conjunto com outros – para não perder a capacidade de afirmação e de intervenção. Trata-se, afinal, de abdicar de alguma soberania nacional exercida autonomamente em favor de um exercício partilhado, de forma a manter em níveis aceitáveis a operacionalidade do Estado na resolução de problemas dos homens no fim do Século XX.” (Cabral, 1995, pp. 122-3)

Entretanto, a sociedade internacional se constitui de Estados com comportamentos distintos, que por meio do diálogo e do consenso de regras e de instituições organizam suas relações, tendo em vista os interesses em torno de certos acordos, pactos e princípios, cumprimento de tratados, declarações éticas e tradições comuns (Oliveira et al., 2006).

De acordo com Grant & Keohane (2005), os atores internacionais são as unidades que compõem a sociedade internacional (entidade, grupo, indivíduo), com habilidades para mobilizarem recursos que permitam alcançar seus objetivos. Eles têm a capacidade de exercer influência sobre outros atores e possuem certa autonomia.

A sociedade internacional, constituída de diversos atores, tem nos Estados um papel de protagonistas nessa realidade, que faz com que as relações internacionais sejam sempre dinâmicas. Dessa maneira, os Estados podem exercer maior ou menor influência global, dependendo de sua capacidade de intervenção em assuntos internacionais e, também de seu poder.

Sabe-se que o conflito é inerente às relações de poder, considera-se o equilíbrio como sendo um estado de igualdade, quase absoluta, de forças opostas, isto é, o equilíbrio não significa que a Ordem Mundial seja de equidade de poder entre as nações, mas, sim de equidade de forças (Jones, 1998).

Neste contexto, dois conceitos devem ser lembrados: poder e força. Pode-se dizer que o poder é a viabilidade de meios, segundo a vontade de determinado agente, para que esse mesmo agente alcance um objetivo (Jones, 1998).

Já a força é: “[...] a potencialidade que um agente possui, em outras palavras, trata-se da quantidade de recursos disponíveis. Sendo assim, a força interage com o poder, a partir do momento em que o poder mobiliza os recursos para alcançar seus objetivos.” (Aron, 1985, p. 109)

Nota-se que os dois conceitos estão correlacionados, no entanto, força não deve ser confundida com poder. Na Política Internacional, o poder pode ser avaliado, ainda, como “a capacidade de um agente das Relações Internacionais para usar recursos e valores materiais e imateriais de maneira a influenciar a produção de eventos internacionais em proveito.” (Jones, 1998, p. 257)

Embora os Estados sejam iguais de direito, não o são de fato. As diferenças são observadas quando se faz uma análise da história (processo de construção e idade como os Estados Westphalianos), constituições domésticas (regimes, formas de governo e dinâmica

dos atores da sociedade civil). Entendam-se, por sociedade civil, os partidos políticos, os grupos de interesse e a opinião pública nacional, além de os atores individuais e a seus recursos de poder (Gonçalves, 2002).

Posto que o poder seja um componente essencial da política, a detenção desses recursos por um determinado Estado demarca sua capacidade de atuação e projeção no sistema e sua medida de vulnerabilidade. São estes os elementos que correspondem ao nível de autonomia (Streck & Moraes, 2000).

Outra diferença quanto ao poder é inerente à tipologia dos recursos: o poder duro (*hard power*) e o poder brando e de cooptação (*soft and cooptive power*). O poder duro refere-se aos recursos de caráter tradicional: dimensões territoriais, posicionamento geográfico, clima, demografia, capacidade industrial instalada, disponibilidade de matérias-primas e *status* militar. Já o poder brando e de cooptação alude às fontes de poder econômicas, ideológicas, tecnológicas e culturais que equivalem à capacidade de adaptação, flexibilidade e convencimento de um determinado Estado sobre os seus pares (Pecequillo, 2012).

Outro conceito foi introduzido, o poder inteligente (*smart power*) que se relaciona à junção equilibrada das fontes de poder duro e brando na ação dos Estados. Embasados nessa visão, foram identificadas algumas categorias de Estado:

- superpotências ou potências globais – detêm recursos nestes dois níveis, exercendo e projetando seu poder de forma multidimensional em nível mundial, têm elevado grau de autonomia, ainda que tenham vulnerabilidades específicas, como é o caso dos EUA no quesito petróleo. Adotam os recursos brando e duro de forma alternada ou simultânea, na gestão de seus interesses nas relações estatais e não estatais;
- potências regionais – capacidade para ação em nível regional em suas respectivas esferas de influência, dispõem de menos recursos que as nações de projeção global. Essas potências detêm razoável quantidade de poder brando e duro, no entanto, apresentam deficiências de capacitação em algumas áreas. No mundo desenvolvido, Alemanha e Japão podem ser citadas como referências de potências regionais; junto aos países emergentes podem ser citados Brasil, China e Índia (BRIC);
- papel local/restrito – são os países que apresentam baixa projeção global e regional, cujas políticas externas são satélites destes outros. Duas categorias

podem ser identificadas: a dos países menores e estabilizados, como o Chile, por exemplo, e a de Estados menos desenvolvidos e com elevada vulnerabilidade, o Haiti, pode ilustrar bem. Essa segunda categoria, segundo a política norte-americana trata-se dos Países de Menor Desenvolvimento Relativo (PMDR), resumindo, trata-se dos Estados falidos (Pecequillo, 2012).

Esta pesquisa priorizará, o Executivo dos dois países como o principal tomador de decisão. Estarão envolvidas as respectivas Presidências e os Ministérios diretamente envolvidos na promoção da política externa brasileira, ou seja, a Presidência da República e o Ministério das Relações Exteriores (o Itamaraty). O sistema político do Japão é baseado na democracia constitucional. Em acordo com o princípio de ‘separação dos poderes’, as atividades do governo nacional são divididas formalmente nos órgãos legislativo, judiciário e executivo. O imperador é ‘o símbolo do Estado e da unidade das pessoas’. É ele quem indica o primeiro-ministro e o juiz presidente da Suprema Corte, conforme designado pela Dieta, e realiza ‘apenas os atos em nível de Estado’ de acordo com a constituição e juntamente com o conselho e aprovação do gabinete, tal como na promulgação de emendas constitucionais, nas questões de direito, ordens administrativas, convocação da Dieta, dissolução do Congresso e etc.

A Constituição do Japão declara um sistema de democracia representativa no qual a Dieta é o ‘órgão mais alto de poder do Estado’. Ministro dos Negócios Estrangeiros do Japão, Fumio Kishida. Ao abordar o Exercício das Políticas Externas do Brasil e do Japão, destacando a importância do Marketing e da Diplomacia Política em Prol do Comércio de Produtos Agropecuários, poderão ser citados outros Ministérios, ou agências governamentais especializadas.

Neste cenário as organizações internacionais são fundamentais na dinâmica da política internacional e da vida social nas mais diferentes partes do mundo. Significativa parcela dos esforços diplomáticos de cada nação tende a atuar conforme as orientações das organizações intergovernamentais, tema a ser discutido de forma mais intensa na seção a seguir.

No contexto deste estudo foram selecionadas as organizações OI que operam nas mais variadas dimensões da política internacional, entre elas: ONU; BIRD, FMI, GATT, OMC, OECD e a FAO.

1.2 Sistema Internacional (SI)

O espaço no qual se dão as interações sociais citadas por Baillard, denomina-se Sistema Internacional (SI), outras nomenclaturas, no entanto, são usadas como cenário e ambiente, sendo sua faculdade básica a anarquia, representada pela ausência de um governo ou leis que estabeleçam parâmetros regulatórios para estas relações, em contraposição ao sistema doméstico dos Estados (Baillard, 1990).

O conceito de sistema internacional apresentado por Hedley Bull, representante da escola realista inglesa, também, conhecido por neogrociano, difere do de Merle. Para Bull (2002, p. 15) “quando dois ou mais Estados têm suficiente contato entre si, com suficiente impacto recíproco nas suas decisões, de tal forma que se conduzam, pelo menos até certo ponto, como partes de um todo”. Da perspectiva do autor, o conceito central é o mesmo de Sociedade Internacional, como resultante da evolução da política internacional além das concepções do realismo hobbesiano (Estado de Natureza) e do idealismo kantiano. A sociedade internacional se constitui, “[...] quando um grupo de Estados, conscientes de certos valores e interesses comuns formam uma sociedade no sentido de se considerarem ligados no seu relacionamento por um conjunto comum de regras e participam de instituições comuns.” (Bull, 2002, p. 19).

Ainda, segundo Bull (2002), três fases podem ser identificadas no desenvolvimento da sociedade internacional: a cristã (séculos XVI/XVII), a europeia (XVIII/XIX) e a global (XX).

A ordem internacional é definida por meio das interações e choques que se dão entre os atores da política internacional. Esta visão clássica surge com o Estado Moderno e a Paz de Westphalia, em 1648, e com o Tratado de Utrecht, 1713 (Schwengber & Matos, 2006).

De acordo com Schwengber & Matos (2006), este cenário é determinado por três propriedades:

- dimensão global e fechada – decorrente do processo de expansão do mundo ocidental principiada pelas potências portuguesa e espanhola dos séculos XV, e que no século XX chegou ao limite de todos os fluxos e Estados que constituem o SI;

- heterogeneidade – refere-se às diferenças que existem entre os atores que ocupam o espaço internacional, a diversidade desses mesmos atores (Estados, Organizações Internacionais Governamentais ou Intergovernamentais (OIG)) e Forças Transnacionais (FT) e, também dos fenômenos que ocorrem no ambiente global – são forças que se subdividem em naturais, demográficas, econômicas, tecnológicas e ideológicas, e,
- estrutura – que representa a ordem do SI, isto é, o Equilíbrio de Poder (EP) que se estabelece entre os Estados e define uma determinada hierarquia.

No que concerne à teoria, o equilíbrio de poder é um dos pilares da teoria realista clássica das Relações Internacionais do Século XX. Na opinião de Bull (2002), o equilíbrio de poder tem enorme significância na evolução e estabilização das Relações Internacionais. Os Estados não possuem nenhuma autoridade acima da sua para regular suas relações no cenário internacional, cujo princípio central é, a anarquia. O ambiente externo não possui princípios organizadores, equiparando-se ao Estado de Natureza de Thomas Hobbes já discutido aqui. Neste contexto, a ordem internacional surge da dinâmica de competição e choque mútuo entre os Estados soberanos, que acabam por se anular mutuamente ao perseguirem seus interesses nacionais.

“Este processo de contenção e dissuasão mútuas entre os diferentes polos produz uma condição de estabilidade que se não satisfaz plenamente a todas as nações, evita a eclosão constante de guerras e o extremo dos jogos de soma zero.” (Schwengber & Matos, 2006, p. 21)

Analisando a história foram identificados três tipos de ordem: (i) a unipolar – um polo de poder se destaca (Império Romano); (ii) a bipolar – em que dois polos são principais (Guerra Fria, 1947/1989 entre EUA e URSS); (iii) a multipolar constituída por diferentes polos. O Equilíbrio de Poder ideal foi identificado no Concerto Europeu, que ocorreu de 1815 a 1914 e era constituído pelos polos como: França, Grã-Bretanha, Prússia (Alemanha depois de 1870 com a unificação), a Rússia e o Império Austro-Húngaro.

“Mesmo no equilíbrio de poder europeu, a Grã-Bretanha possuía uma posição mais destacada do que estes outros polos devido ao seu poder político-econômico e, durante o século XIX, construiu sua hegemonia na era que ficou conhecida como *Pax Britannica*. Porém, sua tática de ação preservava o equilíbrio de poder (isolamento esplêndido), atuando como mantenedora do equilíbrio e reguladora de suas ações (*primus inter pares*).” (Schwengber & Matos, 2006, p. 21)

Após o término da Guerra Fria notam-se articulações complexas entre os modelos uni e multipolar.

A seguir serão abordadas as categorias de atores que interagem no ambiente do SI: os Estados (estatais), as OIG e as FT (entidades que não são Estados soberanos).

1.2.1 As Organizações Intergovernamentais

Segundo Hertz & Hoffmann (2004), as Organizações Intergovernamentais (OI), constituídas por Estados, e as Organizações Não Governamentais Internacionais (ONGI) são a maneira mais institucionalizada de realizar a cooperação internacional.

As organizações internacionais congregam um conjunto maior de instituições que garantem certa medida de governança global¹. Algumas das práticas que a governança global produz são as normas, regras, leis, procedimentos para a resolução de disputas, ajuda humanitária, a utilização de força militar, programas de assistência ao desenvolvimento e, ainda, mecanismos para coletar informações.

As organizações internacionais são constituídas por aparatos burocráticos, têm orçamentos e estão instaladas em prédios. Elas empregam servidores públicos internacionais, porém, deve-se destacar que outros atores fazem parte do vasto conjunto envolvido no processo de governança global, como especialistas, redes globais envolvendo indivíduos, agências governamentais, corporações e associações profissionais (Hertz & Hoffmann, 2004).

De uma forma geral, o sistema internacional tem sido considerado anárquico, contudo, a percepção de que a ausência de um Estado supranacional gera uma prática social e política específica, em particular, no que concerne ao uso legítimo da violência e à ausência de uma instância central geradora de normas legítimas e sancionadas é um engano, pois, o balanço de poder, as zonas de influência, a estabilidade hegemônica, o Concerto de Estados, o direito internacional, as práticas diplomáticas, a cultura internacional são bastante significativos.

No campo de atuação das organizações internacionais está em gestação um processo social complexo.

¹ O conceito de governança global surge no relatório da Comissão para Governança global de 1995. O conceito de diferencia da ideia de governo já que as medidas em pauta não são garantidas por uma autoridade formal. Trata-se, dessa maneira, de um conceito mais amplo, que abarca a cooperação, regras e normas que permitem a resolução de problemas em diversas áreas de convivência.

“Normas são criadas. Conhecimento é formado, e tarefas que cabem à comunidade internacional são definidas, tais como gerar desenvolvimento. Surgem novas categorias como refugiados, difundem-se modelos de organização social e política, como a democracia liberal, e os próprios Estados podem redefinir seus interesses a partir dessa interação.” (Barnett & Finnemore, 1999, p. 32)

Na atualidade, o protocolo para a inserção de um novo país na comunidade internacional tem como foco sua incorporação à Organização das Nações Unidas (ONU). Nessa perspectiva, a coleta, a análise e a disseminação da informação são imprescindíveis, além dos variados mecanismos de monitoramento dos Estados (Hertz & Hoffmann, 2004).

As empresas se destacam no funcionamento do sistema econômico internacional, juntamente com Estados e Organismos Internacionais, porém em situação privilegiada de protagonista devido ao significativo poder econômico.

De acordo com Pecequillo (2012, p. 37), as OIGs operam nas mais variadas dimensões da política internacional, dividindo-se em, de acordo com seus propósitos e extensão (esfera de ação, membros e dimensão): as de Propósito Abrangente (PA), as de Propósito Único (PU) e as Globais e Regionais. A Organização das Nações Unidas (ONU), por exemplo, é uma PA global, enquanto o Fundo Monetário Internacional (FMI) e a Organização Mundial do Comércio (OMC) são OIGs de PU global, entre outras.

Essas OIGs são constituídas por Estados, com os quais possuem uma relação complexa e paradoxal. À medida que se comprometem com as OIGs, os Estados admitem abrir mão de parte de sua soberania e a acatar a Carta/Tratado que constituem estas instituições. “O poder das OIGs não se sobrepõe à soberania dos Estados, o que gera, por vezes, desrespeito a suas decisões e prescrições”. Para as nações menores, as OIGs são consideradas essenciais, porque a multilateralidade permite sua atuação mais equilibrada e equitativa no sistema internacional diante das nações mais fortes, permitindo a inserção de demandas e reivindicações nestes espaços. Já os Estados mais ricos, além de atuarem como canais diplomáticos, as OIGs podem ser criticamente percebidas como meios alternativos de pressão e exercício de poder (Herz & Hoffman, 2004, p. 24).

Nota-se uma relação ambígua entre as OIGs e os Estados, amparada em uma dinâmica de autonomia e dependência, de igualdade e pressão. Essas adversidades não suprimem o papel essencial que as instituições desenvolvem na política mundial contemporânea e sua relevância para as Relações Internacionais do Brasil, em particular. Suplantando a lógica do equilíbrio de poder (EP), as OIGs são consideradas um mecanismo

que facilita a interação entre os Estados, inserindo ao lado do conflito, possibilidade de cooperação (Pecequillo, 2012, p. 44).

De acordo com Oliveira (2006), na guerra fria, as questões estratégicas sempre tiveram prioridade e as decisões de caráter econômico estavam subordinadas aos interesses estratégicos. Destaca-se que enquanto a Segunda Guerra avançava para seu fim, os Estados Aliados debatiam e determinavam uma série de medidas com vistas à definição de um mundo mais estável e pacífico que restringisse a menor possibilidade de outra guerra. Assim, foram definidos, no plano político, a criação da Organização das Nações Unidas (ONU) e, no plano econômico-financeiro, a criação do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), do Fundo Monetário Internacional (FMI), da Organização Internacional do Comércio (OIC), e também da paridade fixa entre o ouro e o dólar norte-americano.

Entre os Organismos de Cooperação Comercial podem ser citados o *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), o *World Trade Organization* (WTO), no Brasil é mais conhecida como a Organização Mundial do Comércio (OMC), *International Chamber Commerce* (ICC), também conhecida como Câmara de Comércio Internacional (CCI). Outras OIGs que operam nas mais variadas dimensões da política internacional, entre elas: BIRD, *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) ou Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico e a *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (FAO) (Oliveira, 2006, pp. 24-30).

Interessante que se diga que esses organismos não correspondem à forma de estruturar e viabilizar operações, mas são instrumentos que oferecerão suporte à viabilização dos negócios, todos são de interesse para este estudo. No contexto do comércio internacional, os negócios e operações se processam em cadeia, por intermédio de intervenientes, tais como bancos, agentes, correspondentes, representantes, intermediários. Todos participam e, de alguma forma influem na viabilização dos negócios (Hartung, 2002).

1.2.1.1 Organização das Nações Unidas (ONU)

A Organização das Nações Unidas foi criada por 50 países que participaram da Conferência de São Francisco, em abril de 1945 e, em 24 de outubro do mesmo ano, ela passou a existir oficialmente após a ratificação da Carta pelos futuros membros do Conselho e

pela maioria dos países. Atualmente 193 países fazem parte da mesma (Hertz & Hoffmann, 2004).

A ONU é uma organização internacional de propósito abrangente global, que pode ser entendida como um labirinto institucional de sistemas e instâncias criados, ao que tudo indica, para a construção da Segurança Coletiva que, refere-se à união de atores com o intuito de homogeneizar ações de segurança. Nesta concepção, um ataque a qualquer membro daquela unidade significaria uma agressão a todos os seus componentes (Mendes, 2006).

A Segunda Guerra Mundial (1939-1945) paralisou a já desacreditada Liga das Nações. Desde a assinatura da Carta do Atlântico entre Estados Unidos e Reino Unido, em 1941, e a Conferência de Washington de 1942, os fundamentos do que seria a Organização das Nações Unidas estavam sendo erigidos (Oliveira et al., 2006, p. 32).

Com a criação da ONU, a necessidade de cooperação técnica entre os Estados tornou-se imprescindível, dentro dos princípios da Carta, de forma que muitas organizações especializadas foram criadas, ressaltando aquelas já existentes como a Organização Internacional do Trabalho (OIT), desde 1919, o Fundo Monetário Internacional (FMI) e Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), criados em 1944.

Segundo o art. 57.1 da Carta da ONU, essas organizações “criadas por acordos intergovernamentais, definidas em seus instrumentos básicos, nos campos econômicos, social, cultural, educacional, sanitário e conexos, serão vinculadas às Nações Unidas, de conformidade com as disposições do art. 63.” (BRASIL, 1945, p. 9)

No Quadro 1 são compiladas as semelhanças e diferenças entre a Liga das Nações (LDN) e a ONU.

Quadro 1 – Semelhanças e diferenças entre a Liga das Nações e a ONU

Informações	Liga das Nações (LDN)	Organização das Nações Unidas (ONU)
Ano de criação	1919	Oficialmente, em 1945
Sede	Inicialmente, com sede em Londres e transferida para Genebra, Suíça, em 1920.	Nova York, Estados Unidos. Com exceção do Tribunal Internacional de Justiça, localizado em Haia, Holanda. Possui, também, uma sede europeia, localizada em Genebra, Suíça.
Estrutura organizacional	Três órgãos principais: Assembleia Geral, Conselho e Secretariado	Seis órgãos principais: Assembleia Geral, Conselho de Segurança, <i>Economic and Social Council</i> (Ecosoc), <i>The Interchannel Interference</i> (ICI), Secretariado, Conselho de Tutela
Processo de tomada de decisões	Votações exigiam unanimidade tanto na Assembleia Geral quanto no Conselho. As decisões eram apenas indicativas.	Assembleia Geral: normalmente, por maioria dos Estados-Membros. Em casos específicos, há a exigência de 2/3 de aprovação. As decisões são indicativas. Conselho de Segurança: aprovação de pelo menos, 9 membros e não pode haver oposição de um membro permanente (direito de veto). As decisões são impositivas.
Forças Armadas	Não previa utilização de Forças Armadas específicas.	Prevê a utilização de Forças Armadas fornecidas pelos Estados-Membros. No caso das Missões de Paz, os soldados a serviço da ONU são conhecidos como Boinas Azuis.
Número de membros	63	193

Fonte: Oliveira et al. (2006, p. 20)

O Sistema ONU desenvolve atividades ou funções sociais e econômicas, mas, a administração da segurança, a partir do princípio de que o uso da força contra a integridade territorial ou independência de qualquer Estado está proscria e de que disputas devem ser resolvidas de forma pacífica, é a sua principal função.

O caráter menos idealista da ONU e o fim da guerra fria permitiram que, nos últimos anos, esta Organização começasse a ter força e voltasse a ter uma imagem como instância promissora na administração das relações entre os Estados. A partir da década de 1990, percebe-se um cuidado maior nos quesitos inerentes à segurança. Temas, que outrora eram

tidos como questões de cunho social e/ou econômico, passaram a ser considerados como de significância para que a paz seja alcançada (Oliveira et al., 2006, p. 25).

Setores como dos Direitos Humanos e Desenvolvimento Social circulam pelos diversos órgãos e agências da ONU sendo abordadas sob duas ou mais perspectivas, simultaneamente. Neste contexto, os desafios a serem superados relacionam-se à coordenação e o encaminhamento dos procedimentos de forma eficiente.

A análise das mudanças ocorridas nas Nações Unidas deve ser feita por meio de um viés que destaque o aprendizado ocorrido no percurso e, não somente, contabilize os sucessos e os fracassos. Devido às suas peculiaridades a ONU deve estar em constante adaptação aos desafios que surgirem (Oliveira et al., 2006, p. 28).

Apesar de não atingir todos os seus objetivos, a ONU faz o possível para que os bons resultados sejam maximizados. A realidade que o mundo vive hoje, em grande parte está relacionada com o papel desempenhado por esta organização (Mendes, 2006).

1.2.1.2 Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD)

O nome oficial da instituição criada em *Bretton Woods*, em 1944, era *International Bank for Reconstruction and Development* (IRDB) - Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD). Em 1960 foi criada a Associação Internacional de Desenvolvimento (AID), que tornou possível a concessão de empréstimos aos países mais pobres e, que, juntamente com o BIRD forma o Banco Mundial, instituição financeira internacional que fornece empréstimos para países em desenvolvimento em programas de capital de longo prazo para o financiamento de projetos para reconstrução dos países devastados pela guerra (Herz & Hoffmann, 2004).

Naquela época e ainda hoje, a capitalização da instituição foi feita a partir da venda de títulos ao mercado, garantidos pelos países membros, mudou gradualmente seu foco para os países em desenvolvimento, muitos dos quais se tornaram nações independentes no pós-Guerra (Brasil, Relações Exteriores, 2014).

O Banco Mundial tornou-se uma referência por suas análises e experimentos relacionados ao processo de desenvolvimento. Entretanto, a instituição já foi recriminada, por financiar projetos que provocaram desastres ambientais ou desconsideraram impactos sociais. Neste cenário, sofisticou seus procedimentos para elaboração, análise e seguimento dos

projetos por ele financiados. No que concerne aos países em desenvolvimento do mundo, os projetos assistenciais do Banco Mundial fundam-se em estratégias para a redução da pobreza.

O êxito econômico de muitos países em desenvolvimento, que hoje têm acesso a fontes de financiamento privado para seus investimentos, encorajou o Banco Mundial a reorientar seu foco priorizando os países mais necessitados. Temáticas como a proteção ao meio ambiente e a mudança do clima passaram a figurar com destaque na agenda da instituição (Brasil, Itamarati, 2014).

A estrutura organizacional do Banco Mundial assemelha-se à do FMI, com uma Assembleia de Governadores, onde o poder de voto é distribuído de acordo com a participação de cada país como fiança do capital do Banco em caso de inadimplência, (algo que nunca ocorreu), e um Conselho de 25 Diretores, eleito a cada dois anos pelos 188 diretores.

1.2.1.3 Fundo Monetário Internacional (FMI)

International Monetary Fund, organização internacional criada em 1944, na Conferência de *Bretton Woods* com o objetivo, inicial, de ajudar na reconstrução do sistema monetário internacional no período pós-Segunda Guerra Mundial. A principal tarefa seria estabelecer e supervisionar um sistema internacional de taxas de câmbio fixas para promover a estabilidade das moedas, evitando desvalorizações competitivas, como havia ocorrido no período entre guerras, e fornecer créditos de curto prazo para países com desequilíbrios temporários de balanço de pagamentos.

Entrou em funcionamento em dezembro de 1945. Juridicamente é considerado como uma instituição especializada das Nações Unidas. No plano prático, trata-se de uma organização independente com caráter universal.

O FMI se descreve como:

“uma organização de 188 países, trabalhando para promover a cooperação monetária global, a estabilidade financeira segura, facilitar o comércio internacional, promover elevados níveis de emprego e crescimento econômico sustentável e reduzir a pobreza em todo o mundo.” (FMI, 2015)

O acesso aos recursos do FMI é submetido, desde a Conferência de *Bretton Woods*, pela figura da condicionalidade, por meio dos acordos de confirmação *standby*. A

subordinação econômica dos países no que concerne ao Fundo se faz presente no art. 5º, Seção 3, ao enunciar que:

“todo o membro terá direito de comprar ao Fundo as moedas de outros membros, em troca de uma importância equivalente de sua moeda, nas seguintes condições: a utilização pelo membro, dos recursos gerais do Fundo será feita em conformidade com as disposições do presente Acordo e com políticas adotadas nos termos daquelas. [...]

O Fundo deverá examinar qualquer pedido de compra, a fim de determinar se a compra proposta é compatível com as disposições do presente Acordo e com as políticas adotadas ao abrigo dos mesmos, sob condição de que não poderá levantar objecções aos pedidos de compra dentro da *tranche* de reserva.” (Medeiros, 2007, p. 827)

A figura da condicionalidade não só procura assegurar o reembolso dos saques como projeta regras de boa conduta na perspectiva da economia internacional. De acordo com Medeiros (2007, pp. 828-29) não existe dúvida de que o FMI apresenta, na sua área de liberalismo econômico, duas correntes essenciais: a racionalidade econômica e a abertura das economias nas trocas internacionais.

Um dos modelos de política econômica seguido pelo FMI foi o de combater o desequilíbrio pelo modelo macroeconômico embasado em estratégias de gestão da procura. A visão da interdependência entre o equilíbrio interno e externo, com a confrontação das variáveis macroeconômicas das respectivas áreas, faz com o que o Fundo privilegie o equilíbrio interno e condicione o equilíbrio externo.

No entanto, o uso excessivo de políticas restritivas sobrecarregou o mercado interno, o que prejudicou o setor produtivo. Consequentemente, ocorreu a queda dos salários reais que teve um impacto redistributivo que prejudicou os mais pobres com o aumento da pobreza absoluta.

1.2.1.4 Acordo Geral de Tarifas e Comércio

General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Dos 50 países presentes nas negociações em Havana, 23 resolveram iniciar negociações imediatas para a redução de tarifas comerciais, foi então assinado o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), que entrou em vigor em 1948. Como não existia uma organização internacional que coordenasse a cooperação na área de comércio internacional, o GATT tomou para si esse papel. Ainda que de forma pouco institucionalizada, o GATT foi considerado um sucesso, pois conseguiu

reduzir as tarifas comerciais ao longo de várias rodadas de negociações e ver seu número de signatários aumentar gradualmente ao longo dos anos (Herz & Hoffmann, 2004).

De acordo com tese a fundamental do GATT, um sistema de comércio internacional com característica de regularidade, da ordem e da previsibilidade, não pode deixar de respeitar o princípio da cláusula da nação mais favorecida, deixando explícita a condição necessária e suficiente da organização daquele sistema, a cláusula da não discriminação (Medeiros, 2007).

Durante a Guerra Fria, praticamente, todos os países do bloco ocidental pertenciam ao GATT. Com a dissolução do bloco soviético, a maioria dos países ex-comunistas também aderiu ao Acordo. Contudo, o GATT não se adaptou às mudanças na economia internacional, principalmente no que se refere ao processo de globalização bastante intenso no fim da década de 1980 (Oliveira, 2006, p. vii).

Dois fatores influíram na redução da importância do GATT: diminuição das barreiras tarifárias, assim como o aumento do uso de barreiras não tarifárias. O aparecimento da segunda onda de regionalismo econômico também começou a ser percebido como uma ameaça ao sistema multilateral.

Medeiros (2007, pp. 827-835), após 50 anos de vigência do GATT, analisou e compilou as principais críticas inerentes ao funcionamento do mesmo:

- o dispositivo normativo do Acordo Geral foi marcado pelo pragmatismo e flexibilidade, pleiteou-se um conjunto de princípios gerais de indiscutível transparência para depois se adicionar um grande número de revogações;
- durante anos o sistema GATT se preocupou com a diminuição dos direitos aduaneiros que poderia influir na liberalização, mas sem que fosse acompanhado de uma aplicação de princípios de política comercial global. Em outras palavras, o comércio internacional foi objeto de uma negociação relativamente exígua, na perspectiva de um tipo particular de medidas comerciais, descuidando do cumprimento das regras de comportamento em nível multilateral. A própria amplitude da política da reciprocidade, existente no art. XIII ao dizer “que o sucesso das negociações multilaterais dependerá da participação de cada parte contratante cujas trocas com outras partes contratantes representem uma proporção substancial do seu comércio externo” (Medeiros, 2007, p. 194);

- mesmo que fosse pacífica a aceitação incondicional da cláusula da nação mais favorecida, a combinação desta com o princípio da reciprocidade global apresenta uma incompatibilidade. O segundo princípio compromete o primeiro, e as soluções encontradas desembocaram em restrições quantitativas e em limitações das exportações, sem conexão com as disposições do Acordo Geral. Aplicaram-se um conjunto de medidas discriminatórias, junto com a intervenção crescente dos poderes públicos e modificações das vantagens comparadas e que, desequilibraram o GATT;
- o sistema GATT adaptou-se com lentidão às modificações das relações comerciais multilaterais. Efetivamente, a organização não acompanhou o dinamismo crescente do comércio internacional, e, exemplo disso, foi o do conceito de ‘preferência’ que foi admitido em nível GATT por derrogação temporária do art. I do Acordo Geral e só, em 1979, consagrado como técnica normal a favor dos Países em Vias de Desenvolvimento (PVDs);
- o sistema GATT negligenciou inteiramente o estudo das consequências das alterações das vantagens comparadas no pacto mundial, ficou em segundo plano a modificação estrutural das relações econômicas internacionais, com o advento de novos países que, gradativamente, foram substituindo os grandes fornecedores habituais;
- o gerenciamento das relações internacionais foi feito na exaltação do princípio da nação mais favorecida e isto fez com que se multilateralizassem as reduções pautais – nas décadas de 1950 e 1960, os direitos aduaneiros eram aferidos como os principais empecilhos à liberalização. À medida que os direitos aduaneiros perdiam sua importância interventora eram arquitetadas barreiras não-pautais, para as quais o GATT em sua cláusula da nação mais favorecida mostrou-se ineficaz;
- os atalhos criados para o não cumprimento das cláusulas de salvaguarda não coadunavam com a filosofia liberalizadora do sistema GATT. A cada dificuldade que surgia, os países que dominavam o comércio se colocavam contra aquelas regras, e implantavam, unilateralmente, medidas de salvaguarda que na verdade, eram protecionistas; e

- a criação das Zonas de Livre Comércio (ZCL) e de sistemas preferenciais, também, desequilibrou o funcionamento do sistema comercial internacional. Está claro que o fato de os blocos comerciais regionais terem como objetivo o aumento das transações comerciais que, passaram a ser livres entre os países que integravam essas ZCL e, para que isso ocorresse foram necessários alguns arranjos que abarcaram países de diferentes níveis econômicos, o que prejudicou o cumprimento das condições estatuídas no art. XXIV do Acordo Geral.

É importante que se diga que o Acordo Geral não elaborou um procedimento *sui generis* e transparente para outorgar as integrações econômicas regionais. Na prática, o §1º do art. XXIV do GATT explicita que, as partes contratantes, por maioria de dois terços, podiam autorizar a formação de ZCL ou de uniões aduaneiras sem que precisassem obedecer ao critério geral.

Sob outra perspectiva, a realidade denotou que as políticas arquitetadas pelas zonas comerciais regionais trazem uma especificidade única que as torna discriminatórias para os países que não participam do bloco.

1.2.1.5 Organização Mundial do Comércio (OMC)

World Trade Organization (WTO) ou Organização Mundial do Comércio (OMC) é um mecanismo internacional, criado em 1994, que entrou em vigor no dia 1º de janeiro de 1995, sob a forma de um secretariado para administrar o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), no âmbito do fenômeno do multilateralismo. Todos os Acordos negociados durante as rodadas do GATT, entre eles: o acordo da agricultura, têxteis, antidumping, e outros, foram diretamente incorporados pela organização, constituindo anexos do seu acordo constitutivo, assinado em 15 de abril de 1994, em Marraquesh, quando foi finalizada a rodada do Uruguai (Hertz & Hoffmann, 2004).

Atualmente com 156 países-membros, com destaque para a Rússia, que ingressou como membro signatário no ano de 2012, em função da crise econômica que atingiu o país nos anos pós-Guerra Fria e dos impasses envolvendo a aceitação de acordos bilaterais (Pena, 2015).

O principal órgão da OMC é a Conferência Ministerial, constituída por representantes de todos os membros, que se reúne pelo menos a cada dois anos e toma decisões por consenso. Cada membro tem direito a um voto, ao contrário das outras organizações de Bretton Woods, como o FMI e o BIRD, nas quais o poder de voto dos membros está intimamente relacionado com sua contribuição financeira (Herz & Hoffmann, 2004).

A OMC instituiu normas processuais, adotou uma estrutura organizacional de caráter judiciário para resolver os litígios e controvérsias resultantes da aplicação das normas estabelecidas pelo Acordo e, também, autorizou a imposição de medidas de retaliação em caso de descumprimento de suas recomendações. Por isso, buscou de todas as maneiras impedir que os seus membros tomassem decisões unilaterais e imponham medidas que, infrinjam a política de livre comércio e violem os princípios consagrados em seus tratados multilaterais (Di Sena Júnior, 2007, pp. 117-26).

O ambiente do comércio internacional é altamente politizado, os Estados mais poderosos tentam exercer influência sobre os mais fracos. Uma prática corriqueira nas negociações da OMC é a formação de coalizões políticas na forma de grupos entre membros que tenham interesses em comum. A maioria dos grupos corresponde a blocos econômicos regionais, como a União Europeia, o Mercosul, o NAFTA e a ASEAN. Para manter sua legitimidade OMC enfrenta um desafio relacionado à capacidade de capturar e institucionalizar as novas demandas dos atores da política internacional (Di Sena Júnior, 2007, pp. 117-26).

Neste cenário, a OMC recebe duras críticas ao não obter sucesso em algumas de suas negociações para a promoção do desenvolvimento do comércio mundial, além de restringir as ações de protecionismo por parte dos países, de uma maneira desigual. Frequentemente, é acusada de favorecer os países desenvolvidos, ao legitimar as barreiras alfandegárias impostas por estes e de taxar, politicamente os países periféricos ou em desenvolvimento quando estes procuram usar das mesmas armas (Di Sena Júnior, 2007, pp. 117-26).

Contudo, no fim de 2013, a OMC obteve significativo avanço rumo à liberalização do comércio mundial. Durante a conferência que ocorreu em Bali, na Indonésia, foi assinado um acordo notável que se refere à facilitação de acordos aduaneiros entre os países-membros, que incluiu até mesmo Cuba.

Diante dos resultados apresentados pela OMC pode-se afirmar que a sua criação representou um avanço expressivo na consolidação da segurança e previsibilidade das relações econômicas internacionais. O fato de possuir uma estrutura funcional permanente e ser detentora do *status* de organização internacional se traduz em possibilidade crescente e contínua de liberalização dos mercados de seus membros. Destaca-se que esta liberalização não se limita apenas ao comércio de bens, mas, envolve o comércio de serviços e a harmonização das regras de proteção da propriedade intelectual (Di Sena Júnior, 2007, p. 123).

Durante a Conferência de *Bretton Woods*, em julho/agosto de 1944, John Maynard Keynes concebeu o tripé instituiu do processo multilateral com a criação do Fundo Monetário Internacional (FMI) que cuidaria dos aspectos monetários e do Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) dos aspectos financeiros. Porém, faltou uma organização dedicada exclusivamente ao comércio, mas, em um sentido amplo (Almeida, 2004).

Quando o mundo reconheceu o capitalismo como o único sistema de produção viável, por meio do qual existiria a possibilidade de garantir a prosperidade econômica e desenvolvimento social aos indivíduos criou-se um terreno sólido para a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) completando o tripé concebido por John Maynard Keynes. Neste contexto, não se discute que o fundamento liberal sustenta e orienta os acordos da OMC.

“Todas as normas negociadas em se bojo partem do pressuposto de que mais comércio é melhor que menos comércio e que as barreiras à livre circulação de bens e serviços, sejam elas tarifárias ou não-tarifárias, devem ser gradualmente eliminadas como forma de aumentar a riqueza do mundo e garantir aos consumidores o acesso a produtos melhores e mais baratos.” (Di Sena Júnior, 2007, p. 125)

1.2.1.6 Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

A *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) ou (OCDE) é uma organização internacional constituída de 34 países que aceitam os princípios da democracia representativa e da economia de livre mercado (OCDE, 2015), que procura fornecer uma plataforma para comparar políticas econômicas, solucionar problemas comuns e

coordenar políticas domésticas e internacionais. A maioria dos membros da OCDE é composta por economias com um elevado PIB per capita e Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), sendo considerados países desenvolvidos.

A OCDE mantém um diálogo político com o propósito de partilhar as opiniões sobre quais são as melhores práticas a seguir. A integração do pós-guerra gerou crescimento muito rápido, o que permitiu aos governos expandir os programas já existentes e criar novos sem causar muita polêmica. “Em todos os lugares, exceto no Japão, os governos protegiam os cidadãos contra as inconveniências causadas pelo desemprego, doença, invalidez, velhice e pobreza.” (Frieden, 2011, p. 319)

Essa integração dos mercados mundiais ampliou as oportunidades, no entanto, gerou problemas que estavam fora do controle. Muitos associavam a abertura a imposições da economia global, como recessão, falências, cortes salariais e demissões. No entanto, uma rede de segurança social poderia minimizar as incertezas dos mercados globais; amorteceria os pontos negativos da integração econômica e não privaria dos benefícios do comércio internacional os capitalistas, os produtores agrícolas, trabalhadores dos setores de potencial exportador e, ainda, os consumidores de produtos mais baratos. Sendo assim, deduz-se que o Estado do bem-estar social, ajudou a neutralizar uma fonte em potencial de oposição à liberalização. E nos países que faziam parte da OCDE, a taxa média de desemprego era de 3%, quando comparada com os 5% durante o padrão ouro e os 8% do período entre guerras (Gallarotti, 2000).

1.2.1.7 Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura

Criada em 16 de outubro de 1945, a *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (FAO) atua como um fórum neutro, onde todos os países, desenvolvidos e, em desenvolvimento, se congregam em igualdade para negociar acordos, debater políticas e impulsionar iniciativas estratégicas. Hoje a FAO tem 191 países membros, mais a Comunidade Europeia (FAO, 2014).

A FAO guia os esforços internacionais de erradicação da fome e da insegurança alimentar. Desde sua fundação, a instituição zela de forma especial pelo desenvolvimento das áreas rurais, onde vivem 70% das populações de baixa renda, e que ainda passam fome. Ela também é fonte de conhecimento e informação. Ampara os países no aperfeiçoamento e

modernização das atividades agrícolas, florestais e pesqueiras, como forma de assegurar uma boa nutrição a todos e o desenvolvimento agrícola e rural sustentável (FAO, 2014).

A FAO trabalha em parceria com agências do Sistema da Organização das Nações Unidas, Banco Mundial, Missão Europeia, Fundo Global para o Desenvolvimento (GEF), Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura (IICA), entre outros.

No Brasil, a instituição atua em parceria, com a Sociedade Civil como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura (Contag), Confederação Nacional da Agricultura (CNA), Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas (IBASE), Universidades e outras organizações (BRASIL/FAO, 2015).

Conclui-se esta subseção com a certeza de que as organizações internacionais exercem papel importante nas relações políticas e econômicas. Neste cenário, o poder de envolvimento de organismos internacionais, juntamente com a globalização e o advento das empresas transnacionais vem desafiando o papel do Estado como ator privilegiado (Lessa & Oliveira 2006).

1.2.2 Forças Transnacionais (FTs)

Pertencentes à categoria dos atores não estatais, as forças transnacionais se diferenciam das OIGs por representarem fluxos privados múltiplos ligados à sociedade civil (comunicações, transportes, finanças e pessoas), que interferem na política dos Estados tanto de forma positiva quanto negativa (Pecequillo, 2012, p. 25).

São sujeitos de direito interno, mas possuem prestígio nas relações internacionais devido ao seu porte, e acabam por influir nas políticas internas e externas dos países e, desde o fim da Segunda Guerra Mundial, colocaram em destaque o comércio na agenda internacional (Macedo, 2007).

As companhias multinacionais ou empresas transnacionais surgiram em meados do século XIX e início do XX. Fenômeno que se consolidou, principalmente nos Estados Unidos e nos países europeus, nos períodos marcados pelas Primeira e Segunda Guerras Mundiais, bem como pelo advento da Guerra Fria (Oliveira et al., 2006).

Entretanto, foi logo após a Segunda Guerra Mundial, em função de questões da política internacional e, principalmente das consequências econômicas, que se consolidou a transnacionalização de empresas.

A partir do Plano Marshall – plano americano de auxílio financeiro à reconstrução da Europa – e da Rodada do Uruguai do *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) em português: Acordo Geral de Tarifas e Comércio, em 1947, houve a progressiva liberalização dos intercâmbios comerciais; neste ambiente, os americanos inseriram suas empresas principalmente na Europa, Canadá e nos países da América Latina (Oliveira et al., 2006).

O estabelecimento de um sistema padrão de câmbio, com a moeda americana, o dólar (US\$), passou a ocupar um lugar privilegiado nos meios de pagamentos internacionais e facilitou os investimentos de suas empresas em qualquer país do mundo.

Nessa perspectiva, constata-se que essa mudança no cenário econômico pós-guerra teve como consequência o deslocamento do processo industrial. As empresas vêm suplantando os tradicionais atores internacionais: os Estados. Isso ocorre porque muitas dessas companhias já atingiram dimensões financeiras iguais a de muitos países ou até mesmo superiores; conseqüentemente, as questões relacionadas ao poder econômico se alteram, criando uma crise internacional entre os referidos sujeitos.

Destaca-se, ainda, que mesmo com a influência direta de companhias transnacionais na condução da política internacional, discutem-se questões sociais relevantes, tais como: empregabilidade, competitividade, avanço tecnológico e processos democráticos.

Deve-se debater o papel das forças internacionais, também denominadas de fatores ou acontecimentos e, que se referem a ações dos agentes internacionais e a fenômenos que independem de sua decisão. Cinco forças são citadas: a natural, a demográfica, a tecnológica, a econômica, e a ideológica. Os elementos natural e demográfico correspondem a dimensões de poder duro, enquanto as outras referem-se ao brando (Cervo, 2008a).

A força natural corresponde aos elementos geográficos, climáticos e de recursos/matérias-primas. Importante destacar que muitos fenômenos continuam independentes das ações humanas como os terremotos e desastres naturais. A questão ambiental refere-se à forma como as sociedades se relacionam com a natureza, gerando efeitos positivos (irrigação em terras desérticas) ou negativos como o aquecimento global (Gonçalves, 2002).

A segunda força, o fator demográfico, relaciona-se aos impactos populacionais. Os principais componentes relacionados a este tema são o crescimento populacional e os deslocamentos (migrações). O fluxo Norte-Sul das migrações contemporâneas, as questões relativas aos direitos e condições de vida das populações (representadas pelo Índice de Desenvolvimento Humano das Organizações das Nações Unidas ONU-IDH), outras preocupações como temas de saúde (HIV-Aids, epidemias de gripe como a suína e aviária, retorno de doenças como tuberculose e poliomielite em nações pobres) (Cervo, 2008b).

A terceira refere-se ao fator técnico ou tecnológico, representada pelo segmento das inovações tecnológicas, que ao longo da história do sistema internacional possibilitou às sociedades que tomaram à frente a gestão desses processos destaque no equilíbrio de poder mundial. O fator tecnológico causa mudanças radicais nas relações sociais, nos modos de vida e nos meios de produção e mostra uma profunda interdependência com a quarta força que é a econômica, aquela que delimita o progresso e a riqueza das nações. De acordo com Toffler & Toffler (1997), uma nova civilização está surgindo, a humanidade se depara com um salto importante à frente, a primeira onda de mudança – a revolução agrícola – levou milhares de anos para se esgotar. Abarcou a colonização marítima, a revolução industrial – criação da máquina a vapor. A Segunda Onda – considerada o advento da civilização industrial – durou apenas 100 anos, com destaque para o desenvolvimento da indústria química. A Terceira Onda será ainda mais rápida e é provável que atravesse de forma impetuosa a história e se complete em poucas décadas – é a científico-tecnológica. A Quarta Onda está ligada à revolução da genética e da biotecnologia, o avanço do poderio bélico e estratégico, a renovação das comunicações com a Internet, são considerados alguns dos fenômenos que podem ser citados.

No Século XXI, as “guerras cibernéticas” (*cyberwars*), um conceito cada vez mais presente traz uma ameaça diferenciada à segurança dos Estados. Embasado neste conceito, os conflitos interestatais ganham uma “dimensão virtual” e passam a ser travados por meio de invasões de computadores, sítios oficiais de governos e empresas, que podem paralisar serviços públicos (energia, transporte e água) e serviços corriqueiros em bancos, supermercados e escolas. Outros problemas que surgirão estão relacionados à espionagem, ao roubo de dados pessoais e tráfico de informações (Pecequillo, 2012).

A força econômica interfere nas esferas sociais, produtivas, ideológicas e culturais das sociedades modernas, dando origem a distintas formas de divisão do trabalho no cenário

mundial e na separação interna das classes dependendo do modelo escolhido. No decorrer do Século XX, dois modelos econômicos colacionaram-se, o capitalista e o socialista. A Guerra Fria ilustra o auge desse enfrentamento, entre os blocos liderados pelos EUA e antiga URSS. Porém, estes não eram os únicos modelos, no capitalismo, por exemplo, a Europa desenvolveu a socialdemocracia (um capitalismo regulado) e os países asiáticos, um capitalismo de Estado. Na corrente socialista, os modelos soviético e chinês davam mostras de suas diferenças. No Século XXI, o modelo híbrido da Economia Socialista de Mercado chinesa apresentou relevância, da mesma forma que as teorias da globalização e, recentemente, da crise.

Já a força ideológica revela o conjunto de valores e percepções desenvolvidas pelas sociedades humanas para explicar e compreender sua realidade. As ideologias são ferramentas da política que geram sistemas de pensamento e agendas capazes de motivar e comandar Estados e suas populações. Entre elas o liberalismo, o nacionalismo, o fascismo, o socialismo que prescrevem e orientam determinados modelos comportamentais e modos de vida sustentando paradigmas sociais, culturais e econômicos (Pecequillo, 2012).

O volume de capital movimentado pode impressionar, no entanto, as empresas transnacionais não possuem força militar da mesma forma que os Estados. O problema aqui é de domínio, pois, o que importa de fato a essas companhias são as políticas governamentais que estão vinculadas aos ganhos econômicos (Macedo, 2007).

De acordo com Wendzel (1985 apud Stelzer, 2007), o formulador de política deverá reconhecer que as transnacionais poderão desempenhar um importante papel em determinados casos, pois detêm uma espécie de poder mais sutil que a força militar ou o *hard power*. Elas possuem o *soft power* “funciona em convencendo os outros a observar as normas e as instituições que prescrevem o comportamento desejado” (Keohane & Nye, 1998, p. 86).

O *soft power* é a capacidade de se alcançar os objetivos estabelecidos, porque os outros querem aquilo que você quer. Apresenta-se não como coação, mas como atração, neste contexto, as empresas transnacionais são consideradas como grupos proficientes de pressão e de *lobby* ativo no interior dos Estados e, até mesmo, de organizações internacionais formais (Macedo, 2007).

Os principais atores nas relações internacionais são os países e as organizações internacionais formais, considerados como empreendimentos humanos específicos subordinados ao julgamento da História, a qual já registrou e julgou outras construções

semelhantes, como a polis grega e a *Respublica Christiana* medieval. Depois de a Segunda Guerra Mundial e a diversificação de temas da agenda internacional, novos atores, como as organizações não governamentais e as empresas transnacionais, despontaram (Macedo, 2007).

As ONGs e as empresas transnacionais integram os novos atores porque emergiram dessa transformação das relações internacionais. A nova ordem mundial tem, paulatinamente, reduzida a margem de manobra dos Estados. Na atualidade, os Estados necessariamente se confrontam com, entre outros, tratados de direitos humanos, protetores do meio ambiente, de livre comércio, os quais resultam da demanda desses novos atores. Existem novas reivindicações internacionais que os Estados e as organizações formais não são capazes de atender.

1.3 Teorias e Conceitos em Relações Internacionais

A avaliação da política internacional implica o conhecimento dos fatos, dos atores já apresentados, dos fenômenos e processos que ocorrem além das fronteiras dos Estados nacionais. Para a análise dessas dimensões uma ferramenta essencial é a disciplina das Relações Internacionais, que segundo Baillard:

“Relações Internacionais [...] constituem um objeto cujo estudo é hoje um local privilegiado de encontro de diversas Ciências Sociais [...] O que caracteriza propriamente as Relações Internacionais é o fato de elas constituírem fluxos que atravessa as fronteiras [...] Podemos pôr em evidência a especificidade das Relações Internacionais definindo-as como relações sociais que atravessam as fronteiras e que se estabelecem entre as diversas sociedades.” (Baillard, 1990, pp. 82-83 e p. 86)

Na opinião de Nogueira e Messari (2005), as teorias das relações internacionais apresentam um cenário caótico da perspectiva da sua formulação intelectual. Essas teorias mantêm a função original de elaborar a compreensão do objeto de estudo, as relações internacionais, e de iluminá-lo com o conhecimento organizado (Smouts, 1998).

As teorias contribuem para a formação do pensamento e da inteligência nacional e informam o processo decisório, “quem não conhece a teoria não exercita a intuição conselheira da decisão.” (Cervo & Bueno, 2002)

O caos a que se refere Cervo (2008a) está ligado às contradições entre teorias e correntes teóricas. Esse descompasso é notado também nas publicações, até mesmo de

grandes mestres, que apresentam interpretações das relações internacionais, sem antes, se colocarem como formuladores de teorias *stricto sensu*. Esse estado anárquico das teorias está relacionado ao fato de elas não serem imparciais, uma vez que se inspiram de campos de observação restrita e, ainda, pelo fato de não serem objetivas já que outros campos de observação exigiriam o contraditório, resumindo, elas não convencem como explicação universal como imaginam.

Não existe um consenso na literatura no campo das Relações Internacionais quanto à classificação e nomenclatura para expressá-las: alguns autores dividem as escolas de pensamento somente entre realismo e idealismo; outros entre realismo, pluralismo e globalismo, existem outras opções ainda para as teorias sistêmicas, de integração, da paz e conflito ou ambientais (Kauppi & Viotti, 2008; Dougherty & Pfaltzgraff, 1997).

1.3.1 Realismo Político

Considerada como a mais tradicional abordagem das Relações Internacionais, o Realismo Político fundamenta-se em dois conceitos-chave: o poder e o conflito.

Descortinar os artifícios da teoria é tão relevante quanto apropriar-se de seu conhecimento. O realismo, por exemplo, foi bem recebido nas universidades e nos meios intelectuais do mundo inteiro. Essa corrente teórica só foi desqualificada com as evidências de sua origem nos Estados, no início da Guerra Fria, pois, estabelecia o Estado como ator principal das relações internacionais e a segurança como motivação primeira da ação externa. Observa-se que a proposta do realismo gira em torno dos valores e padrões de conduta do Ocidente (Cervo, 2008a).

Ao partilhar as concepções de Carr (2001) de que era necessário entender a política internacional pelo prisma de qualquer política, qual seja, a luta pelo poder, o autor definiu seis princípios do realismo político partindo dos pressupostos clássicos do realismo sobre o conflito, a natureza humana, a autonomia e centralidade dos Estados. Organizando estes princípios de acordo com a visão de Morgenthau (1985), o fundamento do realismo político consiste no interesse definido em termos de poder, meio e fim da ação estatal, e que varia de acordo com suas necessidades e conjunturas históricas.

O Neorrealismo ou Realismo Estrutural de Kenneth Waltz desafia as premissas clássicas, mesmo, que compartilhe em larga escala as visões tradicionais do realismo

(anarquia, centralidade do Estado e Equilíbrio de Poder, no qual a posição dos Estados define-se por seus recursos de poder) (Waltz, 2002).

A estrutura estabelece os padrões do que é ou não aceitável nas tomadas de decisão dos agentes. A socialização dá origem aos padrões que vão limitando e moldando o comportamento esperado pelos atores e a estrutura, por meio dela, se induz o Estado a evitar determinados comportamentos (Santos, 2012).

De acordo com Sarfati (2005), no cenário das relações internacionais, a competição faz com que os Estados procedam de forma racional, e que sobrevivam ao sistema, somente os mais adaptados.

Para a corrente neorrealista, o sistema internacional é a estrutura dentro da qual se processam as Relações Internacionais, restringindo a atuação dos agentes, ou seja, os Estados, segundo parâmetros da socialização e da competição.

“O sistema determina as ações dos atores que, por sua vez, influenciam as transformações da estrutura a partir de suas ações em um argumento de certa forma circular. A socialização se refere ao compromisso do Estado a certas regras de conduta e a competição é o equilíbrio do poder.” (EP) (Pecequillo, 2012, p. 32)

O realismo não é isento nem explica as relações internacionais como propõe. Segundo Parola (2007), a moral dele foi excluída desde a origem. Por que as relações internacionais não se colocariam contra o realismo, se ele pode produzir a ordem injusta? Em outras palavras, as teorias que são adequadas ao Primeiro Mundo não são apropriadas aos emergentes.

As percepções de que o realismo como um todo não era mais adequado para entender a série de eventos ligados ao final da Guerra Fria como a queda dos regimes comunistas na Europa Oriental e a desintegração da União Soviética. Efetivamente, o núcleo do pensamento realista não se enfraqueceu de forma significativa, sequer se fortaleceu (Lebow, Mueller & Wohlforth, 1995). Isto é, o aparecimento de novas teorias de relações internacionais nas últimas três décadas não implica que o realismo tenha perdido sua voz, ao contrário, a tradição realista tem passado por evoluções e diferenciações, o que torna inadequado o uso da expressão “teoria realista”. Talvez fosse mais apropriado referir-se a “visão de mundo” (Griffithss, 2007, p. 2) ou posição filosófica realista (Lobell, Ripsman & Taliaferro, 2009, p. 14).

Neste contexto pode-se ilustrar com a teoria da estabilidade hegemônica que, na opinião de Badie (2004), exibe tanta capacidade explicativa para as relações internacionais quanto uma eventual teoria da instabilidade hegemônica. A ordem internacional não se ampara na potência hegemônica do momento se esta não for capaz de conectar-se com as forças globais de forma a incorporar o peso destas últimas na criação da ordem.

Um contrapoder, deveras, surge daquele sul que os geopolíticos já chamaram de periferia, depois terceiro mundo, e que hoje, denominam de emergentes. Segundo Dupas (2005), esse contrapoder dissemina-se por todos os domínios das relações internacionais e desafia o poder institucionalizado na essência do capitalismo tradicional. Reclama nova forma de compreensão e explicação para as relações internacionais.

Veja o efeito do contrapoder sobre o âmbito da negociação comercial. A partir da Segunda Guerra Mundial os países centrais do capitalismo no seio do *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT - Comércio ou Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio) e da Organização Mundial do Comércio (OMC) – tomavam decisões e faziam propostas, sem a participação ou benefícios estruturais para a periferia, no entanto, estas regras deveriam ser cumpridas por todas as nações.

Em 2003, durante a Conferência de Cancun, inserida na rodada de Doha da OMC, cujo objetivo era a liberalização do comércio internacional, os países emergentes não se colocaram contra. Acontecia a continuidade do poder. Porém, os emergentes resolveram tomar uma atitude e se organizaram no G20, com a finalidade de participar, pela primeira vez, “da formulação das regras de liberalização de modo a estabelecer a reciprocidade de benefícios” (Cervo, 2008a, p. 11). Caso não se atingisse a reciprocidade, a produção de regras multilaterais para o comércio internacional seria bloqueada. Essa insurreição dos emergentes deixou a OMC paralisada por anos.

Esta tomada de decisão dos emergentes deu início a uma instabilidade no exercício do poder internacional da Trilateral, constituída pelos Estados Unidos-Europa-Japão. “O contrapoder enfraquece, enfim, todas as teorias atreladas à ordem internacional construída desde o centro e para o centro” (Cervo, 2008a, p.11).

Dado que toda teoria atende a uma cultura, o choque de civilizações serve à cultura ocidental de matriz anglo-americana. Brasil, Índia e China, países pacifistas, consideram e exercem políticas exteriores não confrontacionistas e regulam sua conduta pela convivência e respeito das diferenças culturais (Huntington, 2001; Martins, 2007).

De acordo com Ortiz (1994), o Brasil é constituído de uma cultura plural, proveniente de grupos sociais distintos, culturas que se transformam com o tempo. E que na opinião de Lafer (2014) projeta de forma espontânea sua identidade multicultural sobre a visão de mundo. “A teoria do choque de civilizações, ao sugerir o conflito ao invés da cooperação entre os povos, é avaliada pela inteligência desses emergentes como uma aberração intelectual”.

Pela lógica de Huntington (2002), os elementos culturais promovem a democracia, justiça social e desenvolvimento. Porém, sua base de referência epistemológica prossegue sendo a cultura do Ocidente que filtra para captar as manifestações da cultura em países do sul e examinar sua adequação ou não a uma teoria de superioridade da cultura ocidental (Harrison, 2006).

Wendt (1999), um construtivista racionalista, dá início à demolição do imperialismo das teorias das relações internacionais, porque segundo ele, essas teorias nunca foram capazes de prever algo que já não fosse uma tendência em curso.

1.3.2 Liberalismo, Idealismo e Interdependência

A corrente liberal está ligada a um fenômeno político: a ascensão da classe burguesa e seu ideário político-econômico-social. Os séculos XVII e XVIII foram marcados por três grandes revoluções liberais: a Revolução Gloriosa de 1688/89; a Revolução Americana de 1776 e a Revolução Francesa em 1789, guiadas segundo os princípios da liberdade, da igualdade, do individualismo e da reforma do Estado absolutista.

O pensamento liberal destaca a importância da lei e da legitimidade que permitem às sociedades humanas desenvolver seus potenciais. Embora compartilhe com o realismo o princípio da anarquia e mesmo da desconfiança sobre o caráter da natureza humana, a corrente liberal substitui o conflito pela cooperação e redireciona o conteúdo do poder para o lucro e benefícios, gerando riqueza.

Quanto ao idealismo suas principais características estão calcadas nos objetivos de valores da paz universal e na construção de um sistema integrado às Relações Internacionais, modelo esse que proscree a guerra e a política do poder da força dos Estados, “salientando-se pela apresentação da premissa que se preocupa como deve ser o mundo e não como ele é” (Oliveira, 2007).

Esta teoria ocupou curto espaço de tempo, viveu apenas no período compreendido entre as duas Guerras Mundiais, adotou uma forte postura legalista, erroneamente criticada como utópica (Moreira, 1996), porque pregava a paz por meio de princípios éticos e morais que posteriormente seriam transformados em normas jurídicas. Surgiu do liberalismo do presidente dos Estados Unidos, Woodrow Wilson, que procurava, pelo menos em teoria, limitar e prevenir a guerra por tratados internacionais, procedimentos de concertos e negociações pela criação de organizações internacionais, especialmente pela chamada Liga das Nações (Oliveira, 2007).

O tripé que sustenta o idealismo é constituído pela: (i) democracia e a disseminação de seus valores, que acaba por universalizar práticas legítimas e transparentes entre as sociedades e os Estados; (ii) segurança coletiva como forma de garantir a cooperação e defesa mútua entre as nações, desde a instituição de um mecanismo coletivo – a Liga das Nações, considerada o embrião da Organização das Nações Unidas (ONU) e cuja lógica multilateral estende-se às OIGs em geral; (iii) a autodeterminação dos povos, que estabelece o direito à soberania aos povos que detiverem uma identidade e unidade comum.

Com a hegemonia, porém, os EUA, buscaram corrigir seus “erros” de 1918, desenvolvendo o que alguns autores como Ikenberry (2006) definem como Internacionalismo Liberal. Trata-se de um internacionalismo que agrega elementos de poder ao idealismo, sustentando a hegemonia em três pilares: o estrutural (poder duro), o institucional e o ideológico (ambos brandos e de cooptação representados pelas OIGs e a retórica cooperativa) (Gilpin, 2002).

Segundo Miyamoto (2004), o idealismo poderá ser entendido como um conjunto de princípios universais, “[...] defende ser preciso estruturar o mundo dentro do entendimento de condutas e ações pacifistas, nas quais a confiança e a boa vontade sejam os motores que movimentam a história.” (p. 15)

Em resumo, o idealismo não passou de uma proposta que deveria regular as Relações Internacionais, pautada na conservação da paz por meio da lei, uma premissa geral de democracia liberal, hipótese que se mostrou inadequada em sua concretização logo após os efeitos da Primeira Guerra Mundial, no entanto, surgiram consideráveis efeitos positivos à sociedade internacional (Oliveira, 2007).

O desenvolvimento tecnológico veloz e seus impactos nos fluxos de capital, bens, pessoas e informação reforçam os fenômenos da interdependência e da transnacionalização, elementos primordiais na globalização.

No que concerne ao conceito de interdependência, esta corresponde aos efeitos recíprocos que se estabelecem entre países ou entre atores de diferentes países como produto do aumento e aprofundamento dos contatos internacionais. Os canais da interdependência são múltiplos, interestatais, transgovernamentais e transnacionais (Pecequillo, 2012).

Segundo Oliveira (2007), para esta corrente não tem significado a anarquia dos realistas, as situações conflitivas e desintegradas, próprias do estado de natureza hobbesiano, a exploração centro-periférica dos dependentistas. Têm importância as conexões interdependentes, pois se baseiam nos pressupostos de cooperação do tipo técnico-econômica e nas várias teorias da integração (Stelzer, 2004), consideradas do ponto de vista informal (econômico-social) e formal (política), ainda segundo Stelzer (2007), da baixa política.

Os criadores da teoria da interdependência foram Robert O. Keohane e Joseph S. Nye que iniciaram suas pesquisas com o transnacionalismo. Alguns autores demonstram que a correlação destes fenômenos levaria ao desaparecimento e superação do Estado, enquanto outros, entre eles Keohane e Nye sugerem que deve ocorrer uma transição e convivência de maneiras múltiplas e tabuleiros diferenciados nas Relações Internacionais (Pecequillo, 2012).

Keohane e Nye (1988) criaram uma enorme polêmica ao relevarem o poder dos atores não governamentais e evidenciarem que as empresas transnacionais – em certas deliberações estatais – vêm demonstrando maior peso do que aquelas tomadas em sede de governo, porque os Estados soberanos perderam importância, emergindo daí as chamadas soluções globais, governo supranacional ou administração mundial, que tendem a apropriar-se de espaços, anteriormente exclusivos do Estado Nacional (Bedin, 2001). Destaca-se que o poder político-militar do Estado já não tem mais sentido para explicar o comportamento dos Estados e a estrutura da sociedade internacional, ora globalizada.

Uma análise das Relações Internacionais contemporâneas permite afirmar que a realidade é outra. As agendas de temas político-militar e de segurança, reservadas a diplomatas e estrategistas, são substituídas por pautas dinâmicas, resultantes de um mundo altamente desenvolvido, focado nas relações comerciais, econômicas, financeiras, tecnológicas, energéticas, culturais e ecológicas, em outras palavras, com as grandes negociações da baixa política. Foi, a baixa política, quem introduziu um comportamento *sui*

generis, qual seja, a interação interdependente de uma rede de complexas interações entre os atores, cujas transações dão origem a um elevado grau de interdependência entre eles – dependência mútua – estabelecendo um jogo de cooperação assimétrica, uns dependendo mais de outros, onde o conflito não encontra solução junto ao Estado, militarmente, armado. Neste cenário, as armas e os exercícios de guerra são inúteis para as guerras comerciais, a ideologia do consumismo e a alta competitividade (Oliveira, 2007).

Destaca-se, segundo Santos Júnior (2004), que a interdependência assimétrica, derivada do fenômeno da globalização mundial, somada a fragilização do Estado, jogos de interesse das forças transnacionais e os desafios dos blocos econômicos, vêm provocando um cenário de violenta e desconhecida exclusão social nesse processo (Silva, 2000).

Neste cenário, surge a proposta de um novo modelo contra a violência estrutural do homem sobre o homem, voltado em busca do desenvolvimento da paz no mundo (Kant, 1989), vem conquistando espaço e demandando a tomada de decisão acerca da projeção dos direitos humanos e dos direitos internacionais do meio ambiente, o combate às injustiças sociais e o aprendizado de uma educação de convivência pacífica (Posenato, 2003).

1.3.3 O Marxismo

Halliday (1999) sustenta que o marxismo, ainda, não produziu um enfoque disciplinar para a área de Relações Internacionais. Este campo de pesquisa foi dominado pela escola norte-americana, o que de certa forma, retardou o desenvolvimento de reflexões, principalmente ao longo da Guerra Fria e depois de 1989 com a queda dos regimes socialistas, inclusive a URSS.

Esta corrente traz formas críticas de questionamento acerca da realidade e dos elementos que constituem uma possível agenda para compreendê-la. Das perspectivas de Marx sobre a economia capitalista e seu processo de expansão e pressão sob outras sociedades guardam um perfil notadamente, internacional, demonstrando o poder global deste modo de produção. “O materialismo histórico é uma teoria geral abrangente da ação política, social e econômica, capaz de considerar todos os campos da ação social” (Halliday, 1999, 69), pode ajudar a pensar as Relações Internacionais e modificar a realidade. Alguns pilares fundamentam esta reflexão e, segundo Halliday eles são: determinação material, histórica, a centralidade das classes e a revolução.

A metodologia evolutiva destas sociedades se dá por meio do conflito, um movimento dialético, gerado a partir dos outros dois pilares do pensamento marxista: a divisão das classes entre burgueses e proletários, seu antagonismo natural, e a inevitabilidade da revolução, considerada o elemento mais criticado desta corrente (Pecequillo, 2012).

Historiadores como Hobsbawm (1997) desenvolvem um pensamento de orientação marxista e, neste contexto, destaca a análise sistêmica de Immanuel Wallerstein acerca da evolução do capitalismo e das Relações Internacionais, a Teoria dos Sistemas Mundiais. Da perspectiva de Wallerstein (1988), o sistema capitalista é a força motriz do desenvolvimento e sua evolução política e econômica leva a formação do sistema mundo e dos fenômenos contemporâneos. Fundamentado nesse processo estabelece-se uma divisão social de trabalho entre os Estados compostos por Estados no Núcleo, na Semiperiferia e Periferia do cenário global.

Cabe mencionar das diversas visões teóricas de esquerda, a Teoria da Dependência, desenvolvida pela Comissão Econômica das Nações Unidas para a América Latina e Caribe (CEPAL). Uma teoria que sustenta a divisão estrutural do cenário Norte e Sul (países desenvolvidos e países em desenvolvimento), cuja base do pensamento é a nova ordem econômica internacional (NOEI) e do desenvolvimento autóctone dos países do Sul por meio da suplantação do declínio do intercâmbio regido pela ação estatal e da substituição das importações.

Na próxima seção o tema a ser discutido envolve a cultura nas relações internacionais, a diversidade cultural e a influência da cultura no desenvolvimento das nações.

1.4 A Cultura nas Relações Internacionais

O modelo cultural é um significativo método de pesquisa que pode ser aplicado aos estudos das relações internacionais devido à sua associação com o paradigma estrutural, que procura articular a ligação entre o sistema social e o cultural, como forma de compreender o significado dos modelos, das estruturas institucionais e do comportamento cultural dos diversos atores sociais.

A retrospectiva dos quarenta anos de Guerra Fria elaborada por Huntington (1997) é como se o fim das “cortinas de ferro” desnudasse os olhos do mundo para uma nova realidade, uma nova época de real interação cultural entre os povos. [...] “no mundo pós-

Guerra Fria, as distinções mais importantes entre os povos não são as ideológicas, políticas ou econômicas. Elas são culturais.” (Huntington, 1997, p. 20)

A cultura é propriedade de um grupo, a chave para entender se uma cultura existe ou não é procurar experiências e conhecimentos comuns. A cultura é importante porque as crenças, os valores e o comportamento dos indivíduos, muitas vezes, são vistos apenas no contexto das identidades culturais dos povos (Schein, 2001).

De acordo com Leonardo (2010), o mundo cultural é caracterizado pelas identidades nacionais, expressões culturais, pela religião e outras singularidades dos povos. As relações internacionais não ocorrem por meio de forças bipolares da era da Guerra Fria. Civilizações levantam-se como potências e com impactos mundiais e espalham um novo mapa do poder, dessa forma o mundo pode ser agrupado em sete ou oito civilizações principais. “Os países que têm afinidades culturais cooperam em termos econômicos e políticos. [...] E as divisões mais fundamentais em termos de etnias, religiões e civilizações permanecem e geram novos conflitos.” (Huntington, 1997, pp. 28-9)

Segundo Huntington (1997, p. 163), “a economia segue a cultura [...] a expansão do comércio internacional acompanha a integração econômica”. Mesmo que “as regiões sejam entidades geográficas, não políticas ou culturais”, a cultura e identidade nacional contam nos padrões de relacionamentos internacionais e cooperação entre os países.

Ainda, segundo o autor, as características culturais mais fortes das civilizações são a língua, a religião, o poder econômico, a arte de fazer negócios, a balança do poder, e os conflitos. Chama a atenção para o fato de que culturas semelhantes se juntam em seus propósitos em agrupamentos de países e a cultura local é a grande motivadora de alianças e choques no mundo contemporâneo.

Em sua conclusão, Huntington (1997, p. 410) cita Pearson (1955), quando na década de 1950, recomendou que os seres humanos estivessem embarcando “numa era em que as diferentes civilizações terão que aprender a viver lado a lado num intercâmbio pacífico, aprendendo umas com as outras, estudando a história e os ideais e a arte e cultura umas das outras, enriquecendo-se mutuamente com as vidas umas das outras”.

Grondona (2002, p. 94) observa que “no mundo subdesenvolvido, a principal riqueza está na terra e no que dela deriva. No mundo desenvolvido, a principal riqueza está nos promissores processos de inovação”. Harrison e Huntington (2002) mostram como a cultura influi no nível de evolução que as sociedades alcançam no que concerne ao desenvolvimento

econômico e na democratização política, como os valores definem o progresso humano. Questionam “até que ponto fatores culturais determinam o desenvolvimento econômico e político? E, se o fazem, como extrair ou mudar os obstáculos culturais ao desenvolvimento econômico e político em favor do progresso?”.

Moynihan (2002, p. 13) articula a teoria de que “a verdade central dos conservadores é que a cultura, e não a política determina o êxito de uma sociedade. A verdade central dos liberais é que a política pode mudar a cultura e salvá-la de si mesma”.

A antropologia, ciência do estudo do homem por excelência, “atravessa os limites da comunidade local para o sistema internacional, relacionando-se na ampla configuração das relações internacionais e expandindo-se para uma nova esfera: a transnacional e global”. (Leonardo, 2010, p. 46)

Uma contribuição de Hudson (2007, p. 107) para a Antropologia das Relações Internacionais ao levantar a hipótese de que “a cultura afeta o que as nações fazem na arena internacional”.

Abrindo a perspectiva antropológica para o campo das relações internacionais, atrevera acrescentar o fator internacional na proposição de Gellner (1997, p. 7) ficando: “A antropologia é inevitavelmente política: ela invade a política [internacional] em vários aspectos”. Talvez o papel da Antropologia das Relações Internacionais seja mapear a dimensão da cultura e enxergar reflexos culturais nas atividades políticas e relações exteriores dos países. A percepção da perspectiva cultural pode ser um divisor de águas na qualidade das relações internacionais.

De acordo com Leonardo (2010, p. 50):

“A dinâmica da cultura atua sob diferentes aspectos e dimensões em todas as esferas das sociedades internacionais, interagindo como um composto de vários elementos estruturais de base no processo das relações internacionais. Ora a cultura atua como base das relações, ora exerce um papel ou uma função; ora produz um efeito ou impacto; ora expressa influência ou relação; ora delineia dimensão ou configuração de relacionamentos; ora agrega valores e traça caminhos estratégicos; e ora determina ou norteia comportamentos específicos na arte de relacionar em nível transcultural e transnacional.”

No cenário internacional a cultura e a identidade constituem uma dupla perfeita. A dimensão social das identidades no que se refere ao eixo ético-político se amplia em função do trinômio: identidade-mídia-política, destacando que a comunicação e a mídia têm um papel

significante na redefinição “dos espaços da cidadania, da política democrática e das práticas identitárias.” (Leonardo, 2010, p. 56)

As culturas são influentes, pois combinam plenamente os valores, as crenças, os comportamentos, os hábitos, os estilos, os símbolos e os rituais incorporados pelas sociedades ao longo do tempo. “Povos se comunicam por meio de sua identidade, do idioma, da língua silenciosa, dos gestos, hábitos, costumes, práticas e ritos”. É por meio da cultura que os povos se comunicam, desenvolvem relações de civilidade e sentem satisfação nas relações entre povos de diferentes etnias.

Na atualidade um conceito tem se destacado neste contexto – interculturalidade – onde diferentes culturas convivem de maneiras harmoniosas e assim, múltiplas identidades partilham o mesmo espaço social e multirracial. Porém, na prática, o aprendizado dessa nova forma de relacionamento nas comunidades não parece tão descomplicado.

Diante dessa constatação é pertinente abordar a diversidade cultural que possibilita partilha e interação de valores, considerada, na atualidade, a linguagem da sociedade global.

1.4.1 Diversidade Cultural

Para Linton (1967), a diversidade cultural tem como função unir todas as diferenças culturais em uma única, bem como a forma como se organizam; suas concepções religiosas e morais utilizando para isso a linguagem, as danças, a maneira de se vestir e suas tradições. O termo diversidade cultura diz respeito à variedade de ideias, caracterizando os diferentes elementos da convivência e de determinados assuntos, referindo-se também a crenças e a padrões de tempo e espaço, de diferentes ângulos de visões e abordagens. A diversidade cultural é indicada para pessoas que são ligadas ao conceito de pluralidade, e podem encontrar uma comunhão na tolerância mútua.

Considera a diversidade cultural como um caminho que abrange boa parte das pessoas, dando a todos o direito de expressão, proporcionando a muitas sociedades que surgiram separadas e sentindo diferenças culturais, o direito de se expressarem através de suas culturas. E essas diferenças culturais existentes entre os povos, também fazem com que existam variações na forma de como as sociedades se organizam, e a maneira que interagem no seu ambiente, mudando suas concepções. Importante dizer que a diversidade cultural preserva a sobrevivência e, em longo prazo, as culturas indígenas que são tão importantes

para a humanidade, assim como a conservação de todas as espécies existentes no ecossistema (Linton, 1967).

“Ninguém nasce odiando outra pessoa pela cor de sua pele, por sua origem ou ainda por sua religião. Para odiar, as pessoas precisam aprender e, se podem aprender a odiar, podem ser ensinadas a amar.” (Mandela, 1995 *apud* Fernandes et al., 2014, p. 1)

Millovich & Boudreau (2000) são de opinião que uma força de trabalho diversificada e abrangente dá à nação uma base de experiência mais ampla e rica. A criatividade e a inovação podem surgir dessa combinação de diferentes pontos de vista.

Se um grupo diversificado de indivíduos é atuante o resultado pode ser um trabalho mais inovador. Depreende-se que essa diversidade na organização ou em uma nação poderá transformar-se em uma vantagem competitiva.

“Conscientizar os empresários da necessidade de entendimento e aceitação da diversidade em vez de negá-la é um desafio. Se a empresa dá esse primeiro passo, é possível que surja daí uma cultura organizacional mais tolerante.” (Millovich & Boudreau, 2000, p. 58)

É importante destacar que para se gerenciar a diversidade é imprescindível uma avaliação constante de todos os aspectos relacionados aos indivíduos. As atitudes e percepções dos funcionários, assim como suas experiências profissionais podem revelar como o empregador está se saindo.

Porque como Robbins (2005) comenta, o que é motivador para uns pode não ser para outros; o que é comunicação direta e franca para uns, pode parecer ameaçador e desconfortável para outros. Para trabalhar de forma eficaz é preciso compreender a cultura, a formação das pessoas e, adaptar o estilo de gerenciamento às suas diferenças, o que é um dos desafios mais importantes e abrangentes enfrentados pelas organizações hoje em dia (diversidade da força de trabalho).

De acordo com a Declaração Universal sobre a Diversidade Cultural da Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura - *United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization* (UNESCO), a cultura deve ser considerada como o conjunto dos traços distintivos espirituais e materiais, intelectuais e afetivos que caracterizam uma sociedade ou um grupo social e que abrange, além das artes e das letras, os modos de vida, as maneiras de viver juntos, os sistemas de valores, as tradições e as crenças. A cultura

se acha no âmago dos debates contemporâneos a respeito de identidade, de coesão social e do desenvolvimento de uma economia fundada no saber (Unesco, 2002).

“Da Identidade, Diversidade e Pluralismo

Artigo 1 – A diversidade cultural, patrimônio comum da humanidade

A cultura adquire formas diversas através do tempo e do espaço. Essa diversidade se manifesta na originalidade e na pluralidade de identidades que caracterizam os grupos e as sociedades que compõem a humanidade. Fonte de intercâmbios, de inovação e de criatividade, a diversidade cultural é, para o gênero humano, tão necessária como a diversidade biológica para a natureza. Nesse sentido, constitui o patrimônio comum da humanidade e deve ser reconhecida e consolidada em benefício das gerações presentes e futuras.

Artigo 2 – Da diversidade cultural ao pluralismo cultural

Em nossas sociedades cada vez mais diversificadas, torna-se indispensável garantir uma interação harmoniosa entre pessoas e grupos com identidades culturais a um só tempo plurais, variadas e dinâmicas, assim como sua vontade de conviver. As políticas que favoreçam a inclusão e a participação de todos os cidadãos garantem a coesão social, a vitalidade da sociedade civil e a paz. Definido desta maneira, o pluralismo cultural constitui a resposta política à realidade da diversidade cultural. Inseparável de um contexto democrático, o pluralismo cultural é propício aos intercâmbios culturais e ao desenvolvimento das capacidades criadoras que alimentam a vida pública.

Artigo 3 – A diversidade cultural, fator de desenvolvimento

A diversidade cultural amplia as possibilidades de escolha que se oferecem a todos; é uma das fontes do desenvolvimento, entendido não somente em termos de crescimento econômico, mas também como meio de acesso a uma existência intelectual, afetiva, moral e espiritual satisfatória.

Diversidade Cultural e Direitos Humanos

Artigo 4 – Os direitos humanos, garantias da diversidade cultural

A defesa da diversidade cultural é um imperativo ético, inseparável do respeito à dignidade humana. Ela implica o compromisso de respeitar os direitos humanos e as liberdades fundamentais, em particular os direitos das pessoas que pertencem a minorias e os dos povos autóctones. Ninguém pode invocar a diversidade cultural para violar os direitos humanos garantidos pelo direito internacional, nem para limitar seu alcance.

Artigo 5 – Os direitos culturais, marco propício da diversidade cultural

Os direitos culturais são parte integrante dos direitos humanos, que são universais, indissociáveis e interdependentes. O desenvolvimento de uma diversidade criativa exige a plena realização dos direitos culturais, tal como os define o **Artigo 27 da Declaração Universal de Direitos Humanos e os artigos 13 e 15 do Pacto Internacional de Direitos Econômicos, Sociais e Culturais**. Toda pessoa deve, assim, poder expressar-se, criar e difundir suas obras na língua que deseje e, em particular, na sua língua materna; toda pessoa tem direito a uma educação e uma formação de qualidade que respeite plenamente

sua identidade cultural; toda pessoa deve poder participar na vida cultural que escolha e exercer suas próprias práticas culturais, dentro dos limites que impõe o respeito aos direitos humanos e às liberdades fundamentais.” (Unesco, 2002, pp. 1-2)

A aldeia global acabou com os contornos rígidos dos mapas geográficos e permitiu outras maneiras criativas de relacionamentos para as formas internacionais e transnacionais. Vive-se em um mundo que a face do local e a do global. “O sistema internacional tem sido reconfigurado por forças externas de ordem econômica, política e culturais” (Leonardo, 2010, p. 59).

Fleury (2000) explica que ao longo da história, determinados padrões culturais foram se desenvolvendo no Brasil, com o resultado da formação de uma população culturalmente diversificada e miscigenada pelos casamentos inter-raciais. Ao mesmo tempo, foi se constituindo uma sociedade na qual o trabalho manual foi desvalorizado e relegado aos escravos e à população de baixa renda. Com os processos de industrialização e urbanização, uma classe média mais heterogênea surgiu no cenário brasileiro, contudo, a desvalorização do trabalho manual permaneceu.

Ainda, de acordo com Fleury (2000), surge assim, uma sociedade contraditória, estratificada, em que o acesso às oportunidades educacionais e às posições de prestígio no mercado de trabalho é definido pelas origens econômicas e raciais.

Fleury (2000) enfatiza que enquanto a globalização se concentra nas diferenças entre indivíduos de diferentes nacionalidades, a diversidade da força de trabalho focaliza as diferenças entre as pessoas em determinado país.

“Um enfoque mais pragmático, a gestão da diversidade cultural foi uma resposta empresarial à diversificação crescente da força de trabalho e as necessidades de competitividade. [...] A diversidade é um *mix* de pessoas com identidades diferentes interagindo no mesmo sistema social. [...] O não-gerenciamento da diversidade pode conduzir à forte conflito intergrupal (entre membros na maioria e da minoria), reduzindo os resultados efetivos do trabalho.” (Fleury, 2000, p. 20)

“A administração da diversidade cultural significa planejar e executar sistemas e práticas organizacionais de gestão de pessoas de modo a maximizar as vantagens potenciais da diversidade e minimizar as suas desvantagens.” (Cox, 1994, p. 11 *apud* Fleury, 2000, p. 20)

Entre os benefícios potenciais de gerência da diversidade, pode-se mencionar os seguintes: atrair e reter os melhores talentos no mercado de trabalho; desenvolver os esforços de marketing, visando atender segmentos de mercados diversificados, promover a criatividade

e inovação; facilitar a resolução de problemas e desenvolver a flexibilidade organizacional (Fleury, 2000).

Os executivos precisam modificar sua filosofia de tratar a todos do mesmo modo, reconhecer as diferenças e responder a elas de maneira a assegurar a retenção dos funcionários e uma maior produtividade, sem cometer nenhuma discriminação. Devem, por exemplo, oferecer treinamento diferenciado e rever os programas de benefícios para que atendam às diversidades que quando bem administradas podem aumentar a criatividade, a inovação e melhorar a tomada de decisões dentro das organizações públicas e privadas (Robbins, 2005).

Robbins (2005) diz que os padrões de conduta que se acham em processo de formação podem ser recompensados ou desencorajados não somente porque alcancem ou não seus objetivos manifestos, mas, também pelos métodos, por meio dos quais o indivíduo procura alcançá-los, os processos emocionais utilizados racional e intuitivamente na tomada de decisões.

A imagem é de uma troca racional: o funcionário troca seus esforços por pagamento, segurança, promoções. Mas ele não é uma máquina fria e sem sentimentos. Suas percepções e avaliações das situações são permeadas por emoções que influenciam a quantidade de esforço que vai empreender. As questões emocionais estão interligadas aos conflitos interpessoais.

Segundo Robbins (2005), o sucesso de um executivo em resolver conflitos depende de sua capacidade de identificar os elementos do caso e ajudar as partes conflitantes a trabalhar suas emoções. Estas afetam o desempenho no trabalho positiva ou negativamente. As emoções negativas podem levar a desvios de comportamento que podem ser violentos ou não, e se enquadram em diferentes categorias, como por exemplo, sair mais cedo do trabalho, roubo, sabotagem, fofocas, incriminação de colegas, assédio sexual, violência verbal. Por outro lado, as emoções positivas podem melhorar a capacidade de resolução de problemas e facilitar a integração das informações.

Os executivos erram ao ignorar os elementos emocionais do comportamento organizacional das pessoas como se fosse puramente racional, não levando, também, em consideração a diversidade cultural. O tomador de decisões tem uma influência significativa em sua seleção de problemas na profundidade de sua análise, na importância que ele dá à lógica e à racionalidade ou no fato de as decisões organizacionais serem tomadas de modo autocrático, por um executivo, ou coletivamente ou em grupo (Robbins, 2005).

As culturas diferem quanto à questão do tempo; à importância da racionalidade; à convicção de que as pessoas são capazes de solucionar problemas e, à preferência por processos coletivos de decisão. As diferenças quanto ao tempo podem explicar porque os executivos no Egito demoram muito mais para tomar suas decisões do que seus colegas norte-americanos. A racionalidade é extremamente valorizada nos Estados Unidos, mas isto não acontece em outros países. Isso porque esta é muito valorizada no Ocidente. Em países como o Irã, onde a racionalidade é endeusada, não há necessidade de ser racional sempre.

Algumas culturas enfatizam a busca de soluções para os problemas, enquanto outras enfocam a aceitação das situações como elas se apresentam. A bagagem cultural é relevante, inclusive, nos estilos de negociação (Robbins, 2005).

Linton (1967) comenta que os franceses, por exemplo, gostam do conflito e, frequentemente, conquistam o reconhecimento e constroem sua reputação pensando e agindo contra os outros. Em consequência, levam muito tempo para negociar seus acordos e não se preocupam com o fato de seus oponentes gostarem ou não deles. Os chineses, também, alongam as negociações, mas porque acreditam que elas são um processo interminável.

Já os norte-americanos são internacionalmente conhecidos por sua impaciência e pelo desejo de serem apreciados (Linton, 1967).

O contexto cultural influencia significativamente a quantidade e o tipo de preparo para a barganha, as táticas a serem utilizadas e, até o local onde as negociações devem ocorrer.

Linton (1967) comenta que a ideia de enxergar as organizações como culturas é um fenômeno relativamente recente. Até meados da década de 1980, as organizações eram vistas como forma racional de coordenar e controlar um grupo de pessoas. Mas, organizações são mais que isso, pois têm personalidade própria, podem ser rígidas ou flexíveis, hostis ou apoiadoras, inovadoras ou conservadoras.

A cultura organizacional se refere a um sistema de valores compartilhado pelos membros que diferencia uma organização ou uma nação das demais.

Na opinião de Robbins (2005), na atual economia globalizada, e após os ataques terroristas de 11 de setembro, o treinamento para a diversidade é fundamental para incrementar a cooperação entre equipes multinacionais, facilitar o aprendizado dos grupos e reduzir atritos culturais. Os participantes dos programas de treinamento para a diversidade

aprendem a valorizar as diferenças individuais, aumentam sua compreensão multicultural e confrontam estereótipos.

Dutra (2002), em seus comentários considera que em um país como o Brasil, com uma sociedade heterogênea e com muitas desigualdades sociais, o tema diversidade cultural assume relevância. Trabalhar e denunciar o imaginário popular de uma sociedade livre de preconceitos, cujo acesso às posições no sistema educacional e no mercado de trabalho é aberto a todos, é importante para fazer avançar essas questões num país que se quer democrático. Em um país em que as empresas enfrentam os desafios da competitividade e da onda de fusões e de aquisições, trazendo novos ‘jogadores’, com diferentes culturas, a diversidade é um tema bastante atual.

Assim, nas relações internacionais “uma política de gestão da diversidade cultural pode atrair e desenvolver novas competências, bem como adicionar valor ao negócio.” (Dutra, 2002, p. 25)

A seguir o tema abordado tratará de que forma a cultura interfere positiva ou negativamente no desenvolvimento das nações e de suas atividades empreendedoras.

1.4.2 Desenvolvimento e Cultura

Em todas as sociedades sempre existiram os senhores da terra, os servos e os escravos que se relacionavam no mesmo espaço social, sendo que a prosperidade e a miséria trilhavam um caminho paralelo (Leonardo, 2010).

De acordo com Landes (1998, p. 516) “toda diferença está na cultura”, que pode atuar como um motor ou dificultador do desenvolvimento. O desenvolvimento humano presume que a prosperidade abarca as dimensões econômicas, assim como, as sociais, culturais e políticas.

A teoria do desenvolvimento fundamenta-se na justiça social, em padrões de igualdade e liberdade; a Justiça de Rawls (justiça distributiva) e na teoria de Amartya Sen (desenvolvimento com liberdade).

Na teoria de Rawls, cujo foco é a igualdade, as desigualdades que devem ser eliminadas são aquelas que atingem só alguns indivíduos. Trata-se de uma política de igualdade e liberdade que beneficia o mais pobre e desfavorecido (Rawls, 1955 *apud* Leonardo, 2010).

Ainda, fundamentado na teoria de Rawls, o personagem que se destacou foi o indiano Amartya Sen, vencedor do Prêmio Nobel em 1998, para o qual a liberdade é tida como relevante e o principal meio de desenvolvimento. Para Sen, a liberdade é o foco central, desde que indivíduo tenha a possibilidade de escolha. As liberdades são essencialmente definidas por meio dos indicadores de saúde, educação e dos direitos civis.

A liberdade ocupa dois papéis no desenvolvimento, o primeiro, trata-se do papel constitutivo que tem a liberdade como fim e aludi às liberdades substantivas inerentes a pobreza econômica, que tira dos indivíduos a possibilidade de saciar a fome, de obter uma nutrição satisfatória, a oportunidade de vestir-se ou, ainda, de ter acesso à água tratada. O segundo papel é instrumental, e está relacionado à liberdade global que os sujeitos têm de viver como quiserem. Constitui parte do desenvolvimento não só a garantia dos direitos sociais fundamentais, como saúde e educação, como outros aspectos como segurança, liberdade, habitação e cultura (Sen, 1999).

Essa teoria foi reconhecida internacionalmente e transformou-se no pilar de sustentação do Relatório de Desenvolvimento Humano, publicado anualmente pela ONU, institucionalizando o desenvolvimento internacional (Sen, 1999).

Em 1990, Amartya Sen e Mahbub ul Haq criaram o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) como o indicador comparativo do desenvolvimento econômico e social, que considera a renda, educação e longevidade. O Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) emprega o IDH, desde 1993.

Da perspectiva de Welfort (2000) há uma disparidade de fundamento entre desenvolvimento e crescimento econômico, nos quais ocorreria o desenvolvimento econômico vinculado às especificidades de cada país. Esse novo entendimento das relações entre cultura e desenvolvimento salientam o lado humano e social da nação como libertação do modelo ocidental: desenvolvimento – crescimento econômico, objetos da revolução industrial e tecnológica, segundo PNUD:

“O conceito de Desenvolvimento Humano parte do pressuposto de que para aferir o avanço de uma população não se deve considerar apenas a dimensão econômica, mas também outras características sociais, culturais e políticas que influenciam a qualidade da vida humana.” (PNUD, 2007)

As crenças geram valores, os valores determinam o comportamento que, por sua vez traz consequências positivas ou negativas para a comunidade. Esses valores de base estão

interligados à mente coletiva por meio de uma cultura de prosperidade e desenvolvimento, e produzem efeitos de estímulos ou obstáculos ao mesmo (Leonardo, 2010).

O capítulo 2 vai abordar a política externa do Brasil e do Japão.

Capítulo 2

Política Externa do Brasil e do Japão

O objetivo deste capítulo é apresentar uma visão ampla relacionada à dinâmica dos principais temas e conceitos da política externa brasileira e japonesa hodierna. A capacidade de a política externa brasileira se apresentar como efetivamente nacional, enquanto política pública tem a ver com a sua interação com os setores relevantes da vida econômica do país, pois são eles, em última instância, que produzem os recursos sem os quais a ação do Estado torna-se impossível ou dificilmente viável, e é para eles que se destinam, em grande medida, as iniciativas e ações de política externa mobilizadas pela diplomacia profissional. A política externa japonesa sofre com a falta de um posicionamento crítico, pois a economia externa se movimenta conforme as circunstâncias o que demanda revisões e mudanças de postura.

Capítulo 2 – Política Externa do Brasil e do Japão

2.1 Política Externa Brasileira: uma visão histórica

Ao longo do século XX, o Brasil destacou-se em sua atuação na política externa pela constante busca de autonomia e crescimento do país. Embora a estratégia de crescimento usada tenha sido variada – no início deste século foi o sistema agroexportador; seguido de industrialização com significativa proteção do Estado; e no fim do século passado mostrou uma predisposição à lógica de mercado; e, na fase atual mantém a lógica de mercado somada a uma posição maciçamente voltada para a produção de bens primários – essas duas correntes perpassaram todos os períodos desde a Proclamação da República (Viegas Filho, 2015).

No entanto, as questões inerentes à relação com outros países e assuntos internacionais continuaram fora do debate público quando se faz uma análise da história do Brasil. Todo e qualquer governo precisa de uma ideia clara de como o país se insere no chamado ‘cenário internacional’, quais são os limites impostos à ação internacional do país e quais os seus objetivos de política externa. Conhecer os limites da ação diplomática permitiu mensurar os meios a serem mobilizados, o que, por sua vez, ajudou no processo de definição de um conjunto de objetivos nacionais estrategicamente viáveis (Almeida, 2014).

Afirmar que a política externa costuma ser considerada como a expressão de sua política interna, não é uma correlação necessariamente válida, pois, a política externa pode estar claramente dissociada de seus fundamentos internos: um governo democrático pode perfeitamente projetar-se externamente de forma imperialista – como foi o caso, por exemplo, do sistema colonial britânico, o mais externo, territorialmente, no decorrer da Era Moderna. Ou é o caso do ‘colosso’ americano atual, mais fundamentado no comércio e nos investimentos do que na dominação direta –, assim como uma autocracia pode conduzir uma política externa sensata, moderada e respeitadora do direito internacional – como pode ser, teoricamente, o caso da China.

As transformações que se deram nas estruturas políticas brasileiras, no bojo da redemocratização e da abertura econômica, verificaram-se a emergência de novos atores, estatais e não estatais, no processo de formulação da política externa. Esses atores surgiram

tanto das reformas do aparelho burocrático federal como do espaço angariado pela sociedade civil com a consolidação das estruturas democráticas. Isso levou a uma ruptura do isolamento do Ministério das Relações Exteriores na condução da diplomacia brasileira, sobretudo, nas questões econômicas, na medida em que passou a ocorrer uma crescente interlocução entre os órgãos do Governo com a sociedade civil (Shima, 2016).

Na opinião de Lima & Hirst (2006) e Lima (2009), o princípio da década de 1990 pode ser definido como um momento de conjuntura crítica por caracterizar-se como uma combinação simultânea de transformações sistêmicas e domésticas. Como resultado, os padrões vigentes de desenvolvimento econômico e inserção internacional esgotaram-se e foram substituídos por novos, alterando-se, assim, a política econômica externa e a política externa (Viegas Filho, 2015).

Uma análise prática da formulação da política externa brasileira corrobora a preponderância do Poder Executivo, que, além das atribuições em matéria de política externa por parte da Constituição Federal, faz uso regular de Decretos Presidenciais (Fernandes, 2010) e de Acordos Executivos, os quais têm vigência imediata e não precisam da aprovação do Congresso (Figueira, 2009; 2011). Ainda que ação do Executivo prepondere, nos últimos anos, a participação do Legislativo, ainda que bastante modesta, tem sido progressivo, por meio da utilização de mecanismos institucionais de controle e mediante a própria atividade legislativa, como o estabelecimento de comissões temáticas, que têm o papel de observar o comportamento das agências executivas.

No processo de formulação da política externa consta o Poder Executivo, como ator central, o Poder Legislativo, de forma modesta, e atores não estatais, que emergiram no contexto da redemocratização, a partir das reformas institucionais.

“As transformações da condução da política externa observadas nas últimas décadas caracterizaram-se pela contraposição de características da diplomacia tradicional, desempenhada necessariamente pelo corpo diplomático, em relação à diplomacia contemporânea, conduzida por diversos atores, oficiais e não oficiais, governamentais e não governamentais.” (Silva, Spécie & Vitale, 2010, p. 12)

De acordo com Figueira (2009; 2011), os dados levantados evidenciam que entre 1988 e 2007, do total de 38 comissões constituídas, o MRE participou em 17, significando uma participação em 44,73% das Comissões. No entanto, no marco de 20 anos, entre 1968 e 1987, do total de 23 Comissões Interministeriais criadas, o MRE participou de apenas seis.

São informações que corroboram com o pressuposto do aumento da porosidade institucional do Itamaraty, após a redemocratização.

Esses dados demonstram que as demais pastas ministeriais do Poder Executivo federal também instituíram suas Assessorias/Secretarias de relações internacionais, fato inovador na conformação da estrutura de poder nacional. Essa comprovação confirma o aumento da transversalidade temática e da horizontalização da política externa, uma vez que as questões dessa competência passaram a ser de interesse de um número crescente de burocracias federais. Dos 23 ministérios que compõem o Poder Executivo, apenas o Ministério da Integração Nacional não possui um órgão Interno com competência para assuntos internacionais. Todas as demais pastas ministeriais já possuem. No caso do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) a Secretaria de Relações Internacionais (MAPA-SRI) foi instituída por meio do Decreto nº. 5.351, de 21 de janeiro de 2005, publicada no DOU de 24 de janeiro de 2005 (Brasil, 2005).

Os dois princípios sobre os quais vai se fundamentar uma política externa nacional são, portanto, o da transparência democrática e o da representação dos interesses mais relevantes no plano econômico nacional, sem que isto expresse, contudo, a tomada do processo decisório no plano estatal por grupos de interesse especial ou setorial (Almeida, 2015).

Ainda, de acordo com Almeida (2015), transparência e representação democrática não significam, necessariamente, todavia, excesso de abertura em processos de negociação, como reclamado várias vezes por grupos de atuação específica, pois, poderia comprometer o caráter confidencial e a necessária discrição das posições negociadoras que caberia respeitar. Da mesma forma, falsos democratismos – como a incorporação irrefletida de condutas advindas de sindicatos, de partidos, de ONGs, entre outros – tampouco deveriam guiar a ação externa do Estado, pois que suas posições tendem a redundar em impasses negociais (até mesmo *ex ante*) em virtude da própria natureza contraditória dos interesses em causa.

Saraiva (2014) afirma que é preciso destacar a necessidade de uma profunda revisão dos paradigmas que orientam as relações internacionais dos estados federativos. No caso brasileiro, denominada paradiplomacia dos entes federativos vem evidenciando eficácia inusitada nos últimos anos, indicando um fenômeno original na conformação do processo decisório da política exterior e comercial do País. O inédito “federalismo social”, em torno do qual a autoridade política descentralizada atua mais próxima às realidades e interesses,

socialmente constituídos, vem impregnando de forma positiva a gestão do Estado. Essa percepção, no entanto, não significa que o federalismo brasileiro tenha evoluído de forma rápida nos últimos anos. Não obstante, o Brasil ilustra o extraordinário descompasso entre os aspectos formais e reais, no que se refere à dimensão da ação externa dos entes federativos. “Há quase um abismo entre palavras e gestos. (Saraiva, 2004, p. 133)

2.1.1 Ferramentas de ação da política externa brasileira

Existem muitas ferramentas à disposição do Estado para desenvolver sua política externa, destacando-se, obviamente, o corpo burocrático encarregado de operar a diplomacia profissional. Os dirigentes procuram cercar-se de assessores diretos, que podem ou não ser diplomatas, mas que dispõem, ao que tudo indica, de um saber especializado nos temas afetos às relações exteriores do País. Num regime parlamentar, outras instâncias podem intrometer-se no processo decisório da política externa, mas o essencial que exista unidade efetiva de comando, uniformidade do processo decisório e conformidade no processo de implementação das decisões (Almeida, 2015).

As estratégias táticas mobilizadas pela diplomacia podem e devem ser variadas, com adequação de cada instrumento de ação ao tipo de foro aplicável em cada caso – bilateral, regional ou multilateral, ou ainda, em função das coalizões possíveis segundo a natureza do problema em causa (político, comercial, tecnológico e de segurança). Neste sentido, Saraiva (2004, p. 140) afirma que:

“O plano das relações bilaterais vem sendo reforçado por meio da articulação de uma visão mais realista das relações internacionais e do distanciamento em relação a sonhos kantianos de uma ordem internacional reformada pela governança global, liberal, falha já nos fins dos anos 90.”

Na história do federalismo nacional duas correntes se destacaram. A primeira foi o choque de recentralização clássica das responsabilidades da gerência do Estado nacional. Instrumentos como as reformas previdenciária e tributária, no governo Lula, assim como a Lei de Responsabilidade Fiscal, aprovada no governo de FHC, demonstram o quanto o Brasil centraliza matérias estratégicas, apesar da propalada defesa do chamado ‘pacto federativo’. A segunda vincula-se ao universo das relações internacionais.

Mesmo com os avanços jurídicos de 1988, no Brasil, percebe-se uma visão cristalizada nas elites nacionais, de que a única voz legítima é a voz unitária do Estado, ao lado dos grupos controladores do aparato de funcionamento de suas instituições, acompanhados pelas resistências corporativas das burocracias que se afirmam, pela força da ‘pena’ e da ‘alocação de recursos’ – não cogitam a ideia da fragmentação da autoridade nas questões internacionais. O argumento da ameaça da anarquia interna e a hipótese das dificuldades que decorreriam da descentralização colocada na formulação de políticas públicas com impacto internacional são usuais na burocracia federal, particularmente do Itamaraty e do Banco Central.

Neste contexto entra o ‘Estado logístico’, um novo paradigma na política externa do governo Lula – a qual promove os processos decisórios de política comercial com um sendo de realismo e de oportunidade, que implica maior mobilização interna dos entes federativos. As coligações internacionais ao Sul que deram origem à “Conferência da OMC, em Cancun, o Grupo dos 20 (G20), bem como a parceria do G3 ou IBSA (Índia, Brasil e África do Sul) – demanda ação mais concentrada no plano interno dos Estados entre os entes federativos e o poder central.” (Cervo, 2002, p. 137)

Os entes federativos demandam uma participação mais efetiva no interior dos Estados Nacionais, sendo que essa percepção tem se disseminado com grande convicção no Brasil. A alteração de modelo se faz necessária e o envolvimento dos governos subnacionais de forma cooperativa, com o reconhecimento de sua ‘relativa autonomia’.

“A ampliação da pauta exportadora, mecanismo a mais de constituição de poupança e meio de contenção do financiamento interno via capitais perniciosos, é tarefa que não pode se restringir ao Estado central. Essa brecha inédita e relevante para o comércio exterior do Brasil vem sendo explorada pelos estados da federação, apesar dos constrangimentos jurídicos e operacionais.” (Saraiva, 2004, p. 138)

Neste cenário favorável, os estados da federação pleitearam seu lugar na agenda do comércio externo e governadores de estados vêm destacando que seus interesses são muito diferentes e o quanto essa diversidade deve ser considerada quando da concepção da política externa e comercial.

A diplomacia de múltiplas camadas se faz presente no Brasil, a *high politics*, dirigida pela diplomacia estatal clássica do Itamaraty, aceita e acata, como também reage e convive de maneira cooperativa, com a diversidade da *low politics*, espaço natural dos entes

subnacionais. Essa valorização dos entes subnacionais coincide com aparecimento do Estado logístico, no Brasil (Farias, 2000).

“O Estado logístico, ao procurar expor a vontade de fortalecer o núcleo nacional da ação externa do Brasil, passa a operar diretamente na transferência à sociedade da responsabilidade empreendedora, ajudando-a a atuar no ambiente externo. [...] O esforço do governo Lula em romper os graus de interdependência servil em favor de uma interdependência de oportunidades não poderá se afastar do desiderato da valorização dos mecanismos federativos que já estão garantidos, em parte, nos textos jurídicos.” (Saraiva, 2004, p. 139)

Além dos parceiros estratégicos como a Argentina, o México ou a África do Sul, assim como a Índia e a China vêm ganhando peso na pauta comercial brasileira e, o plano das relações bilaterais vem sendo reforçado por meio da articulação de uma visão mais realista das relações internacionais e do distanciamento em relação aos sonhos kantianos de uma ordem internacional reformada pela governança global liberal.

A concepção de Estado logístico depreende a superação tanto do modelo de inserção liberal descontrolado quanto do desenvolvimento nacionalista anterior. Existem dois componentes nessa formulação logística: (i) advoga-se a construção de meios de poder e, (ii) sua utilização para fazer valer vantagens comparativas de natureza intangível, como a ciência, a tecnologia e a capacidade empresarial (Cervo, 2003).

Denota que as negociações comerciais multilaterais empreendidas pelo Brasil têm um sentido mais sistêmico e menos conjuntural que apresenta como meta a superação da dependência estrutural em relação aos fluxos financeiros voláteis internacionais, orientadas para a superação da crise de financiamento e poupança internas (Saraiva, 2002).

O surgimento da China nas relações comerciais brasileiras vem sendo aceito pelos setores exportadores e pelo governo central, mas, também por governos subnacionais, como os estados do Sul do Brasil, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, destaca-se que as compras chinesas vêm sendo realizadas juntamente com negociações de investimentos.

As políticas de comércio exterior adotadas pelo Brasil foram positivas para a maior integração do agronegócio do Brasil aos fluxos de comércio internacional e à economia mundial. Na opinião de Machado (2009), a liberalização comercial levou à redução dos preços dos insumos agrícolas, o que, aliado a outros fatores, como o incremento da produtividade, tornou os produtos agrícolas brasileiros altamente competitivos no mercado externo (Shima, 2015).

A integração tem gerado oportunidades de negócios para o Brasil, como exportações de manufaturados, investimentos e interpenetração empresarial, no entanto, o desenvolvimento, ainda, mostra pequeno vínculo com o mercado regional. No entanto,

“Os agentes econômicos brasileiros padecem com a fraqueza das instituições regionais e a falta de consenso estratégico, condicionamentos que conduzem à dispersão generalizada dos modelos de desenvolvimento interno, das concepções da integração, das visões de mundo e dos modelos de inserção internacional.” (Cervo & Lessa, 2014, p. 139)

O impasse entre regional e global não prejudica a política externa brasileira, apenas comprovam as coalisões ao Sul e as parcerias estratégicas. Nas negociações da OMC, em Genebra, o Brasil foi se firmando como um dos maiores produtores de produtos agrícolas do mundo. “Não basta mais o consenso entre americanos e europeus. Há uma nova matriz, o G20. Essa coalizão não se limita a criticar ou obstruir. Tem propostas concretas. Espero que a mudança seja permanente.” (Correio Brasiliense, 2004, p. A-5)

Na base dessa coalizão de países emergentes com peso nas negociações comerciais multilaterais, o Brasil avança no sentido de se afastar das frustrações anteriores como a rodada comercial do Uruguai ou os entendimentos nefastos de Blair House (Saraiva, 2004).

Nos dois governos de Dilma Rousseff (2011-2014/2015-03-2016), o Brasil perdeu seu papel como potência emergente e desloca o protagonismo do Brics aos outros dois grandes, Rússia e China. Assim, o Brics mantém consenso em algumas conferências internacionais, no Conselho de Segurança para condenação de intervenções unilaterais da Otan, assim como na cooperação sul-sul e na promoção da inclusão social interna e na inclusão das nações mais pobres no sistema internacional. Mas, o mesmo não ocorre em outras questões, como na OMC e no G20, como também sobre o regional (Cervo & Lessa, 2014).

A seguir são apresentados alguns pontos interessantes da atuação do Brasil na política externa atual.

2.1.2 Ministério das Relações Exteriores

O Brasil é um ator global. Mantém relações diplomáticas com todos os Estados-membros da Organização das Nações Unidas (ONU), apresenta habilidade de interlocução no

concerto das nações e tem assumido as responsabilidades que lhe cabem pela sustentação da paz mundial (Folha de São Paulo, 11/06/2015).

A presença diplomática ao redor do mundo o habilita a obter elementos em primeira mão e a agir diretamente nos cenários onde as decisões políticas, econômicas ou ambientais que causam impacto sobre a vida dos cidadãos brasileiros são tomadas.

Ao analisar a infraestrutura do Itamaraty pode-se afirmar que não há outra instituição brasileira, pública ou privada, com estrutura de promoção comercial no exterior tão ampla, o que corrobora o papel desse Ministério na estratégia comercial brasileira – tanto no ponto de vista político, mediante realização de contatos governamentais e empresariais, quanto no operacional, por meio da produção de informações para subsidiar a promoção do comércio exterior.

No Ministério das Relações Exteriores (MRE), cabe ao Departamento de Promoção Comercial e Investimentos (DPR) e à rede de Setores de Promoção Comercial (SECOMs) instalados em Embaixadas e em Consulados brasileiros, promover o comércio e o turismo, atrair investimentos estrangeiros e contribuir para a internacionalização de empresas brasileiras (MRE, 2016).

O Departamento de Promoção Comercial e Investimentos, organizado em quatro divisões:

- Divisão de Investimentos (DINV);
- Divisão de Inteligência Comercial (DIC);
- Divisão de Programas de Promoção Comercial (DPG) e
- Divisão de Operações de Promoção Comercial (DOC).

No exterior, os setores de promoção comercial nas embaixadas e consulados brasileiros servem de referência para a promoção comercial e a atração de investimentos. Faz parte de atribuições desenvolverem estudos de mercado e intermediar reclamações comerciais.

O Ministério das Relações Exteriores atua para atrair capital estrangeiro, contribuindo para o desenvolvimento industrial e de serviços, como também para fortalecer o mercado financeiro nacional. São desenvolvidas, também, iniciativas para estimular a participação estrangeira em setores estratégicos, promovendo desenvolvimento econômico com inclusão social.

No que se refere à internacionalização de empresas brasileiras, o Itamaraty divulga estudos sobre oportunidades em mercados potenciais e realiza gestões oficiais junto a Governos estrangeiros sobre interesses específicos de empresas brasileiras, atividades que são geridas pela Divisão de Investimentos (MRE, 2016).

A Divisão de Operações de Promoção Comercial, do Itamaraty organiza missões comerciais, em nível presidencial ou ministerial. Esses eventos revertem-se em ações diretas e imediatas de divulgação dos produtos, das empresas e do turismo brasileiros no exterior.

O Itamaraty não atua isoladamente na elaboração e na execução da estratégia de promoção comercial brasileira – desenvolve suas iniciativas em coordenação e cooperação com outros órgãos do Governo brasileiro envolvidos com o tema.

No setor público, destacam-se os esforços empreendidos conjuntamente com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), com o BNDES e com o Banco do Brasil – além de diálogo e eventos realizados em parceria com a ApexBrasil. Dessa colaboração resultam projetos para o fortalecimento das políticas de promoção comercial brasileiras (MRE, 2016).

No setor privado, destacam-se as iniciativas empreendidas na política internacional por entidades como a Confederação Nacional da Indústria e as Federações Estaduais de Indústria, além das associações setoriais e das Câmaras de Comércio bilaterais.

2.2 Política externa do Japão – Visão geral

A aliança com os Estados Unidos não impediu que o Japão estabelecesse relações distintas e autônomas com outros países, embaixadas fundamentalmente na interdependência econômica (Monteiro, 2014).

Um país que caminhava para se tornar segunda economia mundial, precisava de estabilidade no Sudeste Asiático, e não podendo fazer uso do poderio bélico, ao contrário do período anterior à 2ª Guerra Mundial, esta política levou ao desenvolvimento de fortes laços econômicos com a URSS e a República Popular da China, o que revelou uma estratégia acertada.

O desenvolvimento econômico asiático foi alcançado pelo avanço da liberalização multilateral desenvolvida por meio de negociações sucessivas no GATT e na OMC que

resultaram em aprimoração do comércio em nível mundial, com destaque para a Ásia. Após a crise asiática de 1997-98, o empenho para a liberalização tem se dado por meio do estabelecimento de acordos de livre comércio entre países específicos, em virtude das dificuldades para concretização das negociações multilaterais (Peng-Hong, 2006; Miyazaki, 2005).

Dentre os variados tipos de integração econômica, o Japão optou pelo estabelecimento de áreas preferenciais de comércio pequenas porque a negociação com grupos menores ocorre de uma forma mais rápida e simples, como são os acordos bilaterais. Neste estudo serão analisadas as relações bilaterais entre Brasil e Japão no que concerne ao agronegócio. Essas negociações também são mais aceitas, porque possibilitam a proteção pelos países de setores econômicos mais sensíveis, como o agrícola, por exemplo, (Barros & Ishii, 2008).

Este cenário é favorável à criação de acordos bilaterais, por exemplo, a *Asian-Pacific Economic Cooperation* (APEC) da qual o Japão faz parte. Outro acordo bilateral que o Japão estabeleceu, em 2002, foi com Cingapura – *Japanese-Singapore Economic Agreement for a New Age Partnership*. Em 2003 foi a vez do acordo com o México – *Economic Partnership Agreement-México*. Quando se compara com o Brasil, que não é membro da APEC, tanto México quanto Chile têm tido maiores oportunidades de tratativas com o Japão, no que tange às relações econômicas bilaterais, considerando, também, as comerciais (Miyazaki, 2007).

Destaca-se que os acordos bilaterais chamados de *Economic Partnership Agreements* (Acordos de Parceria Econômica) são mais amplos que os preferenciais, pois, incluem investimento, desenvolvimento de recursos humanos, propriedade intelectual, compras governamentais, além de comércio e procedimentos aduaneiros eletrônicos. Essa nova dinâmica para o estabelecimento de acordo que iniciou nos anos 2000 recebeu o nome de ‘novo regionalismo asiático’ (Low, 2004; Yamazawa, 2002).

O *gap* das relações bilaterais empreendidas pelo Japão encontra-se no setor agrícola, pois, ainda que a agricultura e a pesca sejam setores pequenos no cenário econômico japonês, apresentam grande peso político (Harvie & Hoon Lee, 2002; Lloyd, 2002). Soma-se a esse fato a questão da segurança alimentar para o Japão ser primordial, o que leva o país a priorizar sua autossuficiência na produção de alimentos e, que resulta na diminuição da importação.

2.2.1 Aspectos Gerais da Cultura Japonesa

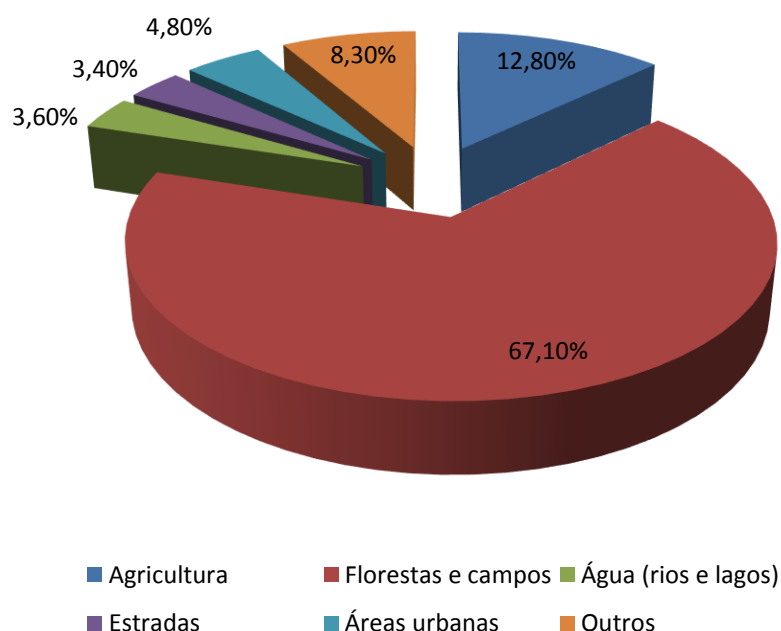
Quando o assunto se refere aos japoneses, imediatamente, surgem os rótulos, disciplinados e limpos para uns; silenciosos e desconfiados para outros. Os executivos se lembram do modo japonês de administrar. No entanto, sua presença é tão forte que denota certa intimidade. Quem no mundo não possui algo produzido pelo Japão?

Percebe-se que esta familiaridade, no entanto, não acaba com as ideias preconcebidas sobre este povo. Por isso, mostrar quem são os japoneses, a partir de sua história, suas práticas culturais poderão mudar esta postura.

Depreende-se da cultura japonesa que o homem desenvolveu várias maneiras de contemplar e de aprender com a natureza. Uma pesquisa realizada acerca de o uso da terra no Japão aponta que 67% de todo o território japonês é coberto por florestas e campos, ao passo que as terras agricultáveis só ocupam 12,8% e as áreas urbanas 4,8%, estradas 3,4% e outros com 8,3% (Sakurai, 2014).

O Gráfico 1 ilustra a distribuição da terra no Japão.

Gráfico 1 – Distribuição do uso da terra no Japão



Fonte: Sakurai (2014)

Os japoneses procuraram preencher suas necessidades internas de abastecimento de alimentos, fontes de energia, matérias-primas para suas indústrias, comprando ou obtendo os recursos fora de suas ilhas, não importando o custo. Desse modo, as árvores das florestas japonesas dificilmente são cortadas, no entanto, as florestas da Nova Guiné, do sudeste asiático e até da Nova Zelândia sofreram danos irreversíveis devido à venda de madeira para o Japão (Dal Bello, 2001; Coutinho, 2008).

O povo japonês parece viver um paradoxo, uma vez que dentro do seu território existe um cuidado, até fora do normal para o povo do ocidente, quando o assunto é a preservação de sua flora e fauna, mas com as reservas de outros países eles são considerados predadores. A opinião pública internacional os acusa de praticar atos que estão em desacordo com sua filosofia de respeito à natureza (Sakurai, 2014).

Ao que parece, todos os japoneses são xintoístas e budistas concomitantemente. Em termos percentuais, a população, quanto à opção religiosa, assim se divide: 51,3% praticam o xintoísmo e religiões derivadas; 38,3% praticam o budismo, 1,2% praticam o cristianismo, outros cultos foram agrupados e representam 9,2%.

O Japão possui liberdade de culto religioso, praticamente todas as religiões mais populares estão presentes (Dal Bello, 2001).

O pós-guerra foi difícil para os japoneses e para a sobrevivência recorreu-se à proverbial capacidade de organização do povo. Fatores como a Guerra Fria, no entanto, ajudaram, pois, transformaram ex-aliados em inimigos e ex-inimigos em aliados, e ainda, as guerras da Coreia e do Vietnã.

Neste contexto é impossível prever o que poderia ter acontecido ‘se os americanos não tivessem esquecido rapidamente todo o ódio que desenvolveram pelos japoneses durante a guerra’. Merecem destaque, ainda, o desprendimento pessoal e a indiscutível capacidade de absorver a tecnologia e adaptá-las às necessidades da sociedade e do mercado, considerados fatores básicos do ‘milagre japonês’.

O arquipélago japonês localiza-se em uma área de intensa turbulência tectônica, no chamado ‘anel de fogo do pacífico’, o que provoca abalos sísmicos de diferentes graus de intensidade, erupções vulcânicas e movimentos também no mar, que interferem na vida dos habitantes das regiões litorâneas (Sakurai, 2014).

A limitada superfície habitável do território japonês faz com que todos os espaços sejam usados, sem a menor possibilidade de desperdício. O crescimento populacional e

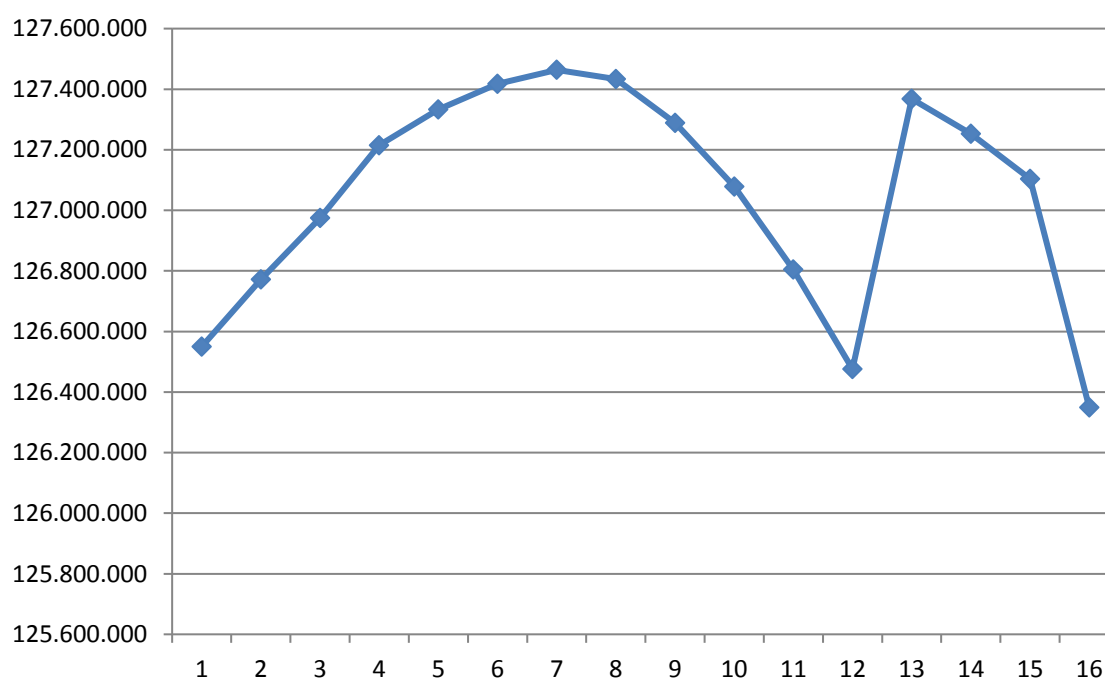
urbano demanda uma racionalização do uso do espaço e, por essa razão, os edifícios, em detrimento das casas, para moradia e negócios foram se multiplicando.

Seguramente, o exíguo tamanho das residências influi na sociabilidade dos japoneses, o que contribui para que os espaços públicos sejam usados pelas pessoas, contribuindo para dar visibilidade à alta densidade demográfica dos centros urbanos (Sakurai, 2014).

Dados de 2015 mostram uma população de aproximadamente 126.349.557 habitantes, sendo considerado o décimo país mais populoso do mundo, depois da China, Índia, Estados Unidos, Indonésia, Brasil, Paquistão, Bangladesh, Nigéria e Rússia (MREX, 2015).

No Gráfico 2 é apresentada a taxa de crescimento da população japonesa no período de 2000 a 2015, conforme os dados publicados pelo *The World Factbook*.

Gráfico 2 – Taxa de crescimento da população japonesa (2000 a 2015)



Fonte: US Bureau/disponível em <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?=ja&v=218l=pt>. (06/07/2015). The World Factbook.

De uma forma geral, os japoneses passam a maior parte do tempo fora de casa, fato que cria a necessidade da organização de políticas de transporte, lazer e de consumo variadas e em constante renovação.

No Japão o antigo e o novo, em todos os aspectos da sociedade, põe em evidência a tensão que existe diante do problema de conciliar a necessidade de se expandir no mundo internacionalizado e o respeito àquilo que está ligado ao passado. Sem dúvida, o poder do capital parece estar levando vantagem quando se analisa a paisagem urbana (Coutinho, 2008; Sakurai, 2010).

No Japão, o adensamento urbano é o resultado do desenvolvimento tecnológico na agricultura que disponibilizou mão de obra para as atividades urbanas, no entanto, não se discute a necessidade de oferecer condições para que a população receba do poder público, os equipamentos urbanos, o transporte, a saúde e a educação.

O adensamento urbano, os pequenos espaços para morar e o alto custo de vida nas cidades provocou, entre outros, a redução no tamanho das famílias, com a queda no número de filhos. Porém, esses casais puderam oferecer melhores condições de vida e educação para seus filhos. A promoção na qualidade de vida com melhor alimentação, serviços de saúde e condições sanitárias após a Segunda Guerra Mundial reduziu a mortalidade geral da população. Neste cenário, denota-se o aumento da expectativa de vida, especialmente das mulheres, uma das maiores do mundo e, no Japão tem tomado proporções que podem ser, paradoxalmente, inquietantes.

Porter (2009) destaca em sua obra ‘A vantagem competitiva das nações’, que a densidade populacional do Japão é alta em relação a outros países,

“[...] mesmo contando a área terrestre do Japão, mas 75% do país são montanhosos e inadequados e fábricas e moradias. As pressões de espaço não só afetam as condições de demanda (favorecendo produtos compactos que ocupam pouco espaço), como também levaram as empresas japonesas a encurtar as linhas de produção, a evitar espaços desnecessários para armazenagem e estoque e a operações de produção combinadas. As companhias japonesas foram pioneiras da produção para entrega imediata (*just-in-time*), economizando espaço de estocagem.” (Porter, 2009, p. 457)

A Tabela 1 apresenta a distribuição da faixa etária no Japão para 2014, segundo dados do *The World Factbook*, em 2015.

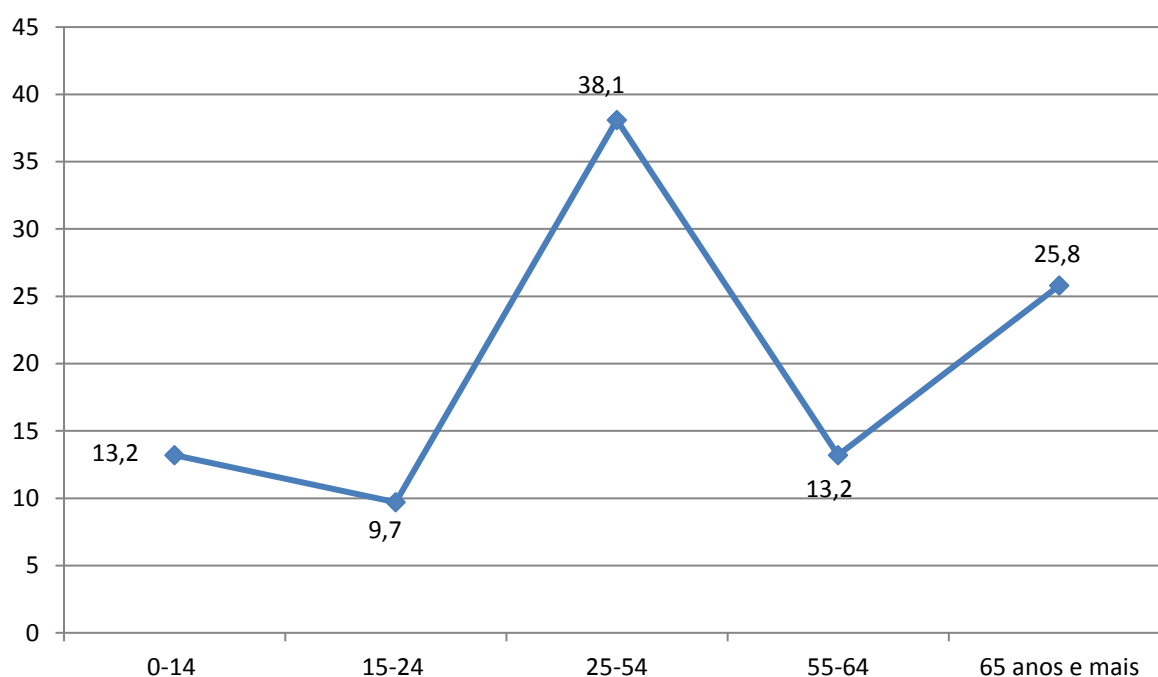
Tabela 1 – Distribuição da população japonesa segundo faixa etária

Faixa etária (anos)	Porcentagem (%)	Homens	Mulheres
0-14	13,2	8.681.728	8.132.809
15-24	9,7	6.429.429	5.890.991
25-54	38,1	23.953.643	24.449.655
55-64	13,2	8.413.872	8.400.953
65 anos e mais	25,8	14.218.655	18.531.653

Fonte: US Bureau/disponível em <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?=ja&v=218l=pt>. (06/07/2015). The World FactBook.

Os dados estatísticos demonstram que no período de 1970 a 1994, o número de idosos dobrou de 7% para 14% do total da população. Os dados atualizados mostram que 25,9% da população japonesa tem 65 anos ou mais, 0,9 pontos percentuais a mais em relação ao ano de 2014, segundo o governo do Japão, informou o Mainichi Shimbun. A taxa, a maior da história no país asiático, equivale 32,96 milhões de pessoas, 1,11 milhões a mais que em 2013 (Kanashiro, 2014).

O gráfico 3 ilustra melhor essas informações.

Gráfico 3 – Distribuição da população japonesa segundo faixa etária (%)

Fonte: US Bureau/disponível em <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?=ja&v=218l=pt>. (06/07/2015). The World Factbook

Ainda, segundo Kanashiro (2014), um de cada oito japoneses, ou seja, 15,9 milhões têm 75 anos ou mais. A tendência de envelhecimento da população nipônica se acentuará no futuro. O Instituto Nacional de População estima que um de cada três japoneses tenha 65 anos ou mais em 2035. Além disso, um de cada cinco terá 75 anos ou mais.

Nos outros países, o tempo para alcançar a mesma porcentagem foi bem maior, na Itália 61 anos; na Suécia 85 anos e, na França 115 anos. De qualquer forma, o Japão precisará encontrar durante o Século XXI um equilíbrio entre o pequeno número de nascimento, cuja taxa estimada foi de 8,07 nascimentos/1.000 habitantes (2014 est.)² e o aumento da quantidade de idosos.

No que se refere à taxa de natalidade³, no Japão, o índice é de 1,4 filhos nascidos/mulher (2014 est.), no ranking comparativo mundial ocupa o 207º lugar (The World Factbook, 2015).

A população economicamente ativa, ou seja, a população apta para o trabalho e, conseqüentemente a contribuir para a previdência, tende a encolher ao passo que aumenta o número de dependentes. O Japão antevendo esses problemas abriu suas portas, nas últimas décadas do século XX, para a mão de obra estrangeira, cujo maior contingente de imigrantes vem do Brasil. São nisseis ou sanseis (filhos ou netos de japoneses nascidos fora do Japão), que trabalham lado a lado com os japoneses, embora nem sempre em funções nobres (Coutinho, 2008).

Na atualidade a mão de obra importada é altamente qualificada para suprir eventuais deficiências deles, ou é desqualificada para executar serviços que os próprios japoneses recusam.

² A taxa de natalidade é geralmente o fator decisivo na determinação da taxa de crescimento populacional.

³ A taxa de fecundidade total é uma medida mais direta do nível de fertilidade do que a taxa bruta de natalidade, uma vez que se refere a nascimentos por mulher. Este indicador mostra o potencial das mudanças demográficas no Japão. Uma média de dois filhos por mulher é considerada a taxa de substituição de uma população, levando a uma relativa estabilidade em termos de números totais. Taxas acima de dois filhos indicam populações crescendo em tamanho e cuja idade média está em declínio. Taxas mais altas também podem indicar dificuldades para as famílias, em algumas situações, para alimentar e educar seus filhos e para as mulheres a entrar no mercado de trabalho. Taxas inferiores a dois filhos indicam uma diminuição no tamanho da população e a média de idade mais elevados. Taxas de fertilidade globais estão geralmente diminuindo e esta tendência é mais acentuada nos países industrializados, especialmente a Europa Ocidental, onde a população deverá diminuir drasticamente nos próximos 50 anos (The World Factbook, 2015).

2.2.2 Organização política

O Japão é uma monarquia constitucional parlamentar inspirada no modelo inglês. Constituição aprovada em 1946 e está em vigor desde 1947. O Imperador (“Tennô”) é o símbolo do Estado e da unidade do povo, não estando investido de poderes de governo.

Os Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário são representados respectivamente pelo Gabinete, Dieta e Supremo Tribunal. Vigora no País o pluripartidarismo.

O Japão é membro da Organização das Nações Unidas (ONU) desde 1956. É membro, também, dos seguintes organismos internacionais de caráter econômico ou financeiro: Cooperação Econômica da Ásia e Pacífico (APEC); Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD – Banco Mundial); Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID); Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO); Fundo Monetário Internacional (FMI); Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD); Organização Mundial do Comércio (OMC); Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD) e Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (UNIDO).

2.2.3 Economia

As imagens que os ocidentais forjaram acerca de os japoneses como um povo exótico e inofensivo, depois perigoso e, com a Segunda Guerra Mundial, traiçoeiro e dissimulado foram substituídas por outras graças não só à rápida recuperação do país no pós-guerra, mas também ao seu surpreendente desenvolvimento econômico e tecnológico a partir deste período (Sakurai, 2014).

Uma cláusula que o governo de ocupação impôs ao Japão foi a renúncia de qualquer manifestação bélica, isto, e o país abriu mão de todas as atividades que se relacionassem com a indústria da guerra, cláusula, que vigora até hoje.

Essa renúncia oficial às atividades bélicas instaurou um caminho para que os investimentos retornassem aos produtos para o consumidor. “Todos os países do mundo têm que separar parte de seu orçamento para a defesa, no Japão o que seria destinado a isso foi investido na qualificação da mão de obra, nas universidades e escolas técnicas do país ou no exterior.” (Sakurai, 2014, p. 212)

O governo, na realidade, interfere muito na economia japonesa. Na política de exportações quando existe uma divergência persistente, a disputa vai para o ‘braço de ferro’: às vezes ganha o governo, às vezes o Keidanren.

O Japão importa matéria-prima, agrega valor ao produto, produz manufaturados e exporta. Com o resultado das exportações, ele compra mais matéria-prima; e assim, sucessivamente. O lucro são os ativos financeiros que ele investe em várias partes do mundo, inclusive nos Estados Unidos da América (Coutinho, 2008).

Em 2013, o Japão apontou um déficit comercial da ordem de 11,47 bilhões de ienes, o terceiro ano consecutivo de balança comercial negativa, segundo o Ministério das Finanças (Exame, 27/01/2014).

A balança comercial apresentou um crescimento das exportações de 9,5% em relação a 2012, resultado da venda de produtos no valor de 499,42 milhões de euros. As importações subiram 15%, chegando a 582,54 milhões de euros.

O Japão começou a registrar os dados das exportações e importações em 1979, e o saldo comercial negativo de 2013 é o mais elevado. O resultado supera o anterior, de 6,9 bilhões de ienes, em 2012. De acordo com o *The Economist* alguns fatores influenciaram na economia, entre eles: o aperfeiçoamento na lei de falência, lei de transferência de terras e leis de impostos que ajudariam na economia japonesa. Nesses últimos anos, o Japão tem exportado para aproximadamente, 15 países, o que o tornou o maior mercado de exportação (*CIA World Fact Book*, 2015).

A seguir na Tabela 2 são compilados os dados da economia japonesa segundos a *CIA World Fact Book*, os dados são atuais entre (2013-2015).

Tabela 2 – Economia do Japão

PIB (US\$)	
PIB	US\$ 4,210 trilhões (nominal; 3º tri 2015) US\$ 4,61 trilhões (PPC; 4º tri 2014) retração em 2014 de 0,1%
Variação do PIB	0,8% (2º tri, 2015)
PIB <i>per capita</i>	US\$ 33.223 mil (2015) (Nominal; 24º) US\$ 36.332 mil (2014; PPC; 23º)
PIB por setor (Dados 2014)	Agricultura 1,2% Indústria 27,6% Comércio e Serviços 71,7%

Continua (...)

Continuação (...)

DADOS SOCIAIS	
Força de trabalho total (2014)	65,98 milhões de trabalhadores ativos
População abaixo da linha de pobreza	16%
Coefficiente de Gini ⁴	37,6 (2008)
Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) ⁵	0,884 (PNUD 2010)
Taxa de desemprego	3,3% (julho de 2015)
Investimentos	21,3% do PIB (em 2014)
Taxa de inflação	0,2% (julho de 2015)
COMÉRCIO EXTERIOR	
Exportações (bilhões de US\$)	683,8 em 2014
Principais produtos agropecuários produzidos:	Arroz, vegetais, frutas, açúcar de beterraba, peixe e ovos.
Principais produtos industrializados produzidos:	Automóveis, máquinas, computadores, equipamentos eletrônicos, navios, produtos químicos, têxteis, alimentos processados.
Principais commodities exportadas:	Motores de veículos, equipamentos de transporte, semicondutores, máquinas elétricas
COMÉRCIO EXTERIOR	
Principais parceiros de exportação (%):	República Popular da China – 18,8 Estados Unidos – 16,42 Coreia do Sul – 8,13 Taiwan – 6,27 Hong Kong – 5,49
Importações (bilhões de US\$)	822,2 em 2014
Produtos importados	Máquinas e equipamentos, combustíveis, alimentos, produtos químicos, têxteis, matérias-primas.

⁴ Coeficiente de GINI é um parâmetro internacional usado para medir a *desigualdade de distribuição de renda entre os países*. O coeficiente varia entre 0 e 1, sendo que quanto mais próximo do zero menor é a desigualdade de renda num país, ou seja, melhor a distribuição de renda. Quanto mais próximo do um, maior a concentração de renda num país. Ele é apresentado em pontos percentuais (coeficiente x 100). CIA's The World Factbook, 2012.

⁵ O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) tem por incumbência promover a eliminação da pobreza e o desenvolvimento em substituição ao Produto Interno Bruto (PIB) per capita, que avalia apenas a dimensão econômica do desenvolvimento. O índice varia de zero (nenhum desenvolvimento humano) até 1 (desenvolvimento humano total), sendo os países classificados deste modo: Quando o IDH de um país está entre 0 e 0,499, é considerado baixo. Quando o IDH de um país está entre 0,500 e 0,799, é considerado médio. Quando o IDH de um país está entre 0,800 e 1, é considerado alto (PNUD, 2010).

Principais parceiros de importação (%)	República Popular da China – 22,2 Estados Unidos – 10,96 Austrália – 6,29 Arábia Saudita – 5,29 Emirados Árabes Unidos – 4,12, Coreia do Sul - 3,98 Indonésia – 3,95
Saldo da Balança Comercial (US\$)	Déficit de 138,4 bilhões
Dívida Externa Bruta (US\$)	2,767 em 2014
FINANÇAS PÚBLICAS (2013)	
Receita (US\$)	1.739 bilhões
Despesas (US\$)	2.149 bilhões
Dívida Pública	242% do PIB
Reservas Monetárias (estimativas 31/12/2014) US\$	6,5 trilhões

Fonte: CIA *World Fact Book* (2015)

A atual política externa do Japão é o resultado de uma evolução que vem ocorrendo ao longo dos últimos 25 anos. A sua Constituição, imposta pelos EUA, tinha como premissa que o Japão não operaria ativamente em nível diplomático, local ou globalmente, uma vez que sua segurança era proporcionada pela presença de tropas americanas, fato que para uma potência econômica, é burlesco (Monteiro, 2014).

Sua atual política externa demanda certa delicadeza face à memória da II Guerra Mundial. Os líderes japoneses deve mostrar o ressurgimento, não do Império do Sol Nascente, mas de uma nação que decidiu tomar o seu lugar na manutenção do delicado equilíbrio regional do Sudeste asiático, e que não age unilateralmente, mas no quadro de uma aliança com os EUA e na cooperação com outros países do Sudeste asiático.

2.2.4 A Crise e os Sinais de Recuperação

Em maio de 1989, o Japão estreitou sua política monetária, elevando a taxa de juros para minorar a especulação sobre o valor dos bens, como a terra. A bolsa de Tóquio despencou em 38%, levando junto 300 trilhões de ienes (2,07 trilhões de dólares). O valor da terra também caiu (Sakurai, 2014).

De acordo com Tomé (2010), a política de segurança do Japão desde o fim da 2ª Guerra Mundial é inteiramente dependente dos Estados Unidos (EUA). Essa relação com os EUA não se atém apenas ao plano político, mas, também ao econômico, sendo o segundo destino das exportações japonesas, atrás da China. O Japão é o quarto destino das exportações norte-americanas. No que tange aos investimentos, os Estados Unidos figuram como o principal investidor no Japão, sendo este o segundo maior investidor estrangeiro nos EUA, seguido do Reino Unido.

O Capítulo 3 aborda a Diplomacia econômica no agronegócio.

Capítulo 3

Diplomacia Econômica no Agronegócio

O *know-how* brasileiro no que tange às relações internacionais deixa evidente que linhas de continuidade e ambiguidade se entrelaçam desde o fim do século XV. A linha de continuidade traça um roteiro ao longo da nossa história e forma traços – tanto entre nós mesmos, como povo, quanto na nossa vida internacional – que acabam por nos caracterizar como nação, revelando maneiras e estilos que marcam a nossa atitude e que aparecem repetidamente, tais como a preferência pelo diálogo e o entendimento, o respeito aos tratados, o respeito à diversidade, a boa-fé e o espírito construtivo, não só no nível nacional, mas também no da vizinhança regional e no cenário multilateral. Mesmo assim, o Brasil é um país imperfeito e contraditório: reconhecido como uma democracia multiétnica, no entanto, foi um dos últimos a abolir a escravidão. Sempre foi grande exportador de produtos campeões no mercado internacional – açúcar, no século XVII, ouro no século XVIII, café, no século XIX, e no decorrer de sua história se apresentou como um país subdesenvolvido. A dinâmica da política externa brasileira privilegia as negociações multilaterais e favorece os setores mais consistentes da economia, o que denota que o país, ainda, não desenvolveu uma diretriz estratégica no contexto da sua política internacional.

Capítulo 3 – Diplomacia Econômica no Agronegócio

Neste capítulo foram abordados temas como a diplomacia econômica, o marketing internacional, algumas considerações acerca de competição e colaboração (cooperação), em seguida abordou-se a diplomacia econômica e o marketing no agronegócio brasileiro sendo concluído com as vantagens competitivas.

3.1 Diplomacia Econômica

A Diplomacia Econômica é uma tendência, pois, todos os países que buscam protagonismo junto aos organismos econômicos internacionais, assim como uma participação mais efetiva nos fluxos mundiais de comércio praticam-na. Não se trata, no entanto, de uma tendência moderna, na verdade é uma preocupação antiga, que ganhou especial atenção no século XIX, quando, na esteira da revolução industrial, os Estados perceberam a importância da abertura de novos mercados para seus produtos e a conveniência de que o comércio fosse regulamentado, por meio de tratados internacionais, na maioria dos casos concedendo vantagem a uma ou mais nações diante de medidas tributárias aplicadas no ingresso de produtos importados (Bayne; Woolcock, 2007).

O Barão do Rio Branco foi incumbido de conferir à defesa dos interesses econômicos do Brasil, um mínimo de consistência às prioridades da sua política externa. E, entre 1890 e 1912, ocorreu uma expansão dos negócios do café e da borracha, o que corroborou, em Rio Branco, a certeza de que o papel desenvolvido pela chancelaria brasileira seria primordial na divulgação do comércio exterior. Neste contexto, quando assumiu a direção do, então, Ministério dos Negócios Estrangeiros, percebeu a importância da modernização da pasta com o objetivo de prepará-la para a defesa dos interesses econômicos do País. Em seguida criou na chancelaria um corpo profissional coeso, que se destacou pelo preparo intelectual, mas, igualmente pelos atributos técnicos, motivado por uma visão sistêmica de mundo, pelo conhecimento das ferramentas de marketing para divulgá-lo, assim como dos interesses comerciais do Brasil (Vilalva, 2013).

Ainda, segundo Vilalva (2013), o suporte da diplomacia ao interesse comercial se efetiva, especialmente, pelo uso do conhecimento acumulado com o *know-how*, a observação e a familiaridade com os centros de poder político e econômico. Concerne, por conseguinte, ao empresário aproveitar os instrumentos disponibilizados pela diplomacia, notadamente a

“sua capacidade de: fornecer informações gerais e específicas sobre o mercado; articular a aproximação entre a oferta e a procura; pleitear junto aos setores governamentais de outros países facilidades para o produto brasileiro; e defender nos organismos internacionais e nas negociações de acordos comerciais os pleitos de setores da economia brasileira.” (Vilalva, 2013, p. 22)

Essa expressão denota que as relações internacionais no mundo moderno têm uma tendência ao debate de conteúdos de cunho econômico: comércio, clima, energia, ambiente, finanças e outros. Entretanto, não existe diplomacia econômica sem a diplomacia clássica, de cunho político. Porque, por definição, trata-se de uma atividade, basicamente política, que pode e, deve ser aplicada às mais diversas questões de interesse do Estado. O caráter social da diplomacia é tão indispensável quanto são indispensáveis os esforços para a criação de ambientes favoráveis à arte da persuasão. Como no passado, ainda hoje, os eventos sociais são ferramentas significativas para alinhar os acordos, os compromissos, apresentações, oportunidades e negócios (Azambuja, 2008).

Este contexto, segundo Hartung (2002) demanda conhecimento de regras e mecanismos que facilitem as negociações e deem segurança aos negócios, como *International Commercial Terms* (Incoterms) que regulam os direitos e deveres das partes na compra e venda das mercadorias. O conhecimento da estrutura e das regras para atuação no comércio internacional é requisito básico para as negociações. A diplomacia nacional sempre argumentou com firmeza o interesse nacional, seja ele político, econômico, cultural, comercial ou qualquer outra natureza.

Para se entender as predileções da política comercial brasileira, especialmente em relação à agricultura, devem-se analisar as preferências dos tomadores de decisão e dos grupos organizados da sociedade civil, que atuam, sistematicamente, junto às instâncias do Estado com o objetivo de defender os interesses de setores específicos da atividade econômica, como forma de contribuição para o entendimento de questões mais gerais inerentes ao processo de formulação da diplomacia econômica brasileira.

O cenário internacional foi transformado quando algumas mudanças foram concretizadas, entre elas: o fim da Guerra Fria, o avanço do processo de globalização, a revolução tecnológica e de telecomunicações e a consolidação do Sistema Multilateral de Comércio, com a instituição Organização Mundial do Comércio (OMC). Desde então, os assuntos econômicos se destacaram e ficaram cada vez mais multifacetados por abarcarem um número maior de temas e de atores envolvidos. Este cenário exigiu uma nova postura da diplomacia que era voltada para as questões econômicas, então, passou a gerir uma complexidade de temas, assim como uma participação simultânea de novos protagonistas, em um cenário de democratização do processo político nos níveis nacional e internacional (Bayne; Woolcock, 2007).

“O fim da Guerra Fria, o advento das fabulosas engenharias financeiras e a remoção das barreiras culturais e ideológicas exacerbaram as complexidades do comércio mundial e, com elas, a necessidade de mais regulamentação, papel que veio a ser desempenhado por novos tipos de acordos de comércio e por vários organismos internacionais, em especial pelo Acordo Geral de Comércio e Tarifas (GATT) e sua sucessora, a Organização Mundial do Comércio (OMC). Tratava-se, agora, de assegurar o livre comércio com um conjunto de regras a serem observadas mundialmente.” (Vilalva, 2013, p. 17)

A diplomacia econômica, em particular, concerne às relações econômicas internacionais e envolve um vasto número de temas e de atores cujos interesses nem sempre apresentam um ponto em comum. Define-se da seguinte maneira:

“É o processo por meio do qual os países enfrentam o mundo exterior para maximizar seu ganho nacional em todas as esferas de atividade, incluindo comércio, investimento e outras formas de intercâmbio economicamente benéficas, nas quais os atores se beneficiam das vantagens comparativas. Ela tem dimensões bilaterais, regionais e multilaterais, todas igualmente importantes. Não mais se percebe o monopólio de entidades estatais e dos agentes oficiais dos ministérios de relações exteriores e de economia, dos serviços diplomáticos e comerciais, além de suas agências promocionais – agora, eles se engajam em parcerias dinâmicas com uma série de atores não estatais.” (KISHAN, 2007, p. 201)

A diplomacia brasileira como instituição é considerada uma das mais antigas do mundo moderno, entre as mais tradicionais da era contemporânea, antecedendo a grande maioria das chancelarias da atualidade, inclusive de vários Estados importantes como – Alemanha, Itália e Japão. Ela herdou, as boas políticas da secular diplomacia lusitana, que deita raízes na própria formação do Estado português, um dos mais antigos – no conceito moderno de monarquia centralizada,

“do mundo ocidental, já que contemporânea do próprio ato de batismo (por bula papal de 1143) da primeira monarquia portuguesa legítima, e do mais antigo tratado em vigor no mundo, justamente um tratado de amizade entre o rei de Portugal – ‘restaurado’ em 1640 – e o rei da Inglaterra.” (Almeida, 2014, p. 76)

Historicamente o processo decisório na diplomacia brasileira sempre seguiu padrões uniformes e institucionalmente consagrados. Trata-se de um processo altamente formalizado, burocratizado, que, em condições normais, abarca um pequeno número de atores-chave. Os atores internos são organizados de forma estritamente hierarquizada, dispondo de responsabilidades que se elevam gradualmente, segundo a complexidade e a sensibilidade do tema em questão.

No que se referem aos procedimentos, assuntos de ordem administrativa, rotineiros são desenvolvidos em nível de divisão, ou mesmo de simples seção. Os temas relacionados à política externa são distribuídos em prioridade à unidade funcional – tipicamente uma divisão – encarregada daquele assunto ou área. Assuntos bilaterais – ou seja, provenientes de uma embaixada – vão para uma divisão geográfica encarregada daquela cobertura, mas pode também ocorrer que a natureza do tema – de cunho econômico, comercial, financeiro, tecnológico, cultural ou qualquer outro tema específico – recomende a conveniência de um tratamento setorial ou sistêmico, pertinente ao caso ou assunto (Almeida, 2014).

De acordo Magalhães (1996), a diplomacia pode ser entendida como um instrumento da política externa para o estabelecimento e o desenvolvimento de contatos pacíficos entre os Governos de diferentes Estados, por meio do uso de intermediários, mutuamente reconhecidos pelas respectivas partes, os diplomatas.

Segundo a tradição, o conceito de "diplomacia pública" esteve relacionado à promoção da imagem de um país no exterior. No Brasil, a "diplomacia pública" é entendida não só nessa acepção tradicional, mas também no sentido de maior abertura do Ministério das Relações Exteriores e da política externa brasileira à sociedade civil, em um esforço de democratização e transparência das políticas públicas nacionais (MRext., 2016).

Por força das mudanças ocorridas no cenário internacional como o fim da Guerra Fria e do avanço da globalização, a diplomacia se transformou em quase todos os países inseridos no regime democrático. Novos atores⁶, estatais e não estatais passaram a participar

⁶ Atores, no contexto internacional, são definidos como os agentes dos atos internacionais, isto é, aqueles que participam das relações internacionais e da dimensão dinâmica da sociedade internacional, cuja característica é a mútua influência e interação, por meio de cooperação ou de conflito (Oliveira, 2002).

do processo decisório de maneira cada vez mais intensiva, o que levou a uma atenuação do papel dos ministérios das relações exteriores no que concerne à condução da diplomacia, que passou a considerar a participação simultânea de múltiplos intérpretes, em um cenário de democratização do processo político nos níveis nacional e internacional (Shima, 2015).

No Brasil, as mudanças efetivadas nas estruturas políticas domésticas, após a redemocratização e a abertura econômica, constatou-se uma alteração na maneira de conduzir a diplomacia. O Ministério das Relações Exteriores, pelo alto grau de autonomia e por sua responsabilidade quase monopolística acerca das questões externas, passou a contar com a participação de novos atores para a formulação dos posicionamentos internacionais do Brasil, sobretudo nas questões econômicas (Machado, 2009).

Os novos atores surgiram tanto pela incorporação de novas temáticas na agenda diplomática brasileira, quanto das reformas desenvolvidas no aparelho burocrático federal e do espaço conquistado pela sociedade civil com a consolidação das estruturas democráticas. Assim são instituídas as assessorias internacionais em quase todas as pastas ministeriais do Poder Executivo, bem como as associações e confederações representantes dos interesses da sociedade civil organizada. A grande influência na formulação da política externa está na base da caracterização da diplomacia econômica brasileira contemporânea (Shima, 2015).

Ainda, de acordo com a autora, na década de 1990, o setor agrícola brasileiro se transformou e impulsionou seu fortalecimento e sua internacionalização. Dos fatores que alavancaram esse crescimento, podem ser destacados: a abertura econômica; as reformas liberalizantes e a estabilização econômica do País e resultaram no aumento e na diversificação da produtividade interna e, ainda, sinalizou que a produção iria para o mercado externo. Como se sabe, este setor se caracterizava pelo protecionismo estatal, atrelado à política de desenvolvimento de Importação por Substituição de Importações (ISI) e sua pauta exportadora se atinha a poucas *commodities*, como açúcar, algodão e café.

No processo de associação do agronegócio com as instituições políticas, destacam-se: o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) e as mudanças feitas em sua estrutura interna como forma de estabelecer canais de comunicação com o setor agrícola e com o mercado internacional. Criou-se o núcleo especializado em relações internacionais, o que favoreceu de forma considerável o relacionamento com o setor privado por meio de seus interlocutores, as associações setoriais. Assim como, permitiu uma nova dinâmica no diálogo

com o Ministério das Relações Exteriores para a formulação da política externa agrícola (Machado, 2009).

“A criação de canais de comunicação entre os órgãos governamentais, as organizações representativas do agronegócio passaram a atuar com vistas a influenciar as posições do Brasil nas negociações agrícolas internacionais. [...] Pode-se destacar a criação do Fórum Permanente de Negociações Agrícolas Internacionais, em 1999, por iniciativa da Confederação de Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) e da Associação Brasileira de Agribusiness (ABAG) com o objetivo de articular a posição do setor e de participar das negociações agrícolas na Organização Mundial do Comércio (OMC).” (Shima, 2015, p. 19-20)

No cenário das negociações do Sistema Multilateral de Comércio (SMC), a questão agrícola foi o tema sempre complexo. A consolidação da SMC ocorreu com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1995, e estimulou a participação de novos atores, tanto do Estado como representantes da sociedade civil, no processo de formulação da política externa (Saner, Yiu, 2001).

Foram dois os motivos: o primeiro refere-se à maior especificidade das normas e da relação entre essas e a estrutura jurídica altamente complexa em vigor no comércio internacional, o que demanda conhecimentos técnicos especializados. O segundo se relaciona à percepção mais evidente por parte dos diversos segmentos sociais sobre os custos e os benefícios dos acordos internacionais, devido à transparência que existe na OMC (Machado, 2009).

3.2 A Internacionalização do Agronegócio

O desenvolvimento do setor agrícola passou por vários estágios até chegar ao que se denomina agronegócio: o da agricultura. Trata-se de uma produção agrícola autossuficiente e com pouco ou quase nenhum vínculo com o setor industrial. Os produtores rurais são responsáveis pelas operações de produção, de processamento, de estocagem e de distribuição da produção (Davis & Goldberg, 1957).

O agronegócio é o estágio posterior ao da agricultura, sua prática envolve as operações de produção e de distribuição de suprimentos agrícolas, de produção nas unidades agrícolas e armazenamento, processamento e distribuição dos produtos agrícolas. No Brasil, quando a agricultura evoluiu para o agronegócio, deixou de ser exclusivamente provedora de

seus produtos e integrou suas atividades aos setores industrial e de serviços. O agronegócio nacional passou a incluir atividades inerentes à fabricação de fertilizantes, montadores de tratores, defensivos agrícolas e, até mesmo, embalagens para exportação (Shima, 2015).

Juntamente com o crescimento da produção, estimulado pelas políticas domésticas, foi possível constatar o aumento do grau de abertura do setor, resultante das políticas de liberalização do comércio exterior adotadas pelo Brasil. De acordo com o IPEA (2004), o grau de abertura do agronegócio pode ser medido por meio da relação entre o PIB do agronegócio e as exportações do agronegócio. As políticas de comércio exterior adotadas pelo Brasil foram significativamente positivas para a maior integração do agronegócio do Brasil aos fluxos de comércio internacional e à economia mundial.

A liberalização comercial levou à redução dos preços dos insumos agrícolas, o que, aliado a outros fatores, como o incremento da produtividade, tornou os produtos agrícolas brasileiros altamente competitivos no mercado externo (Machado, 2009). “Ao defenderem os interesses de seus membros, podem diminuir ou neutralizar custos do livre mercado que reduzem a competitividade do segmento, ou seja, desempenham ações coletivas pró-competitivas.” (Mancini, 2008, p. 103)

No que concerne à agricultura, até a década de 1990, antes da abertura econômica e da liberalização desse setor, a política externa agrícola era defensiva e não existia um diálogo direto entre os atores privados e o poder público. Isto pode ser comprovado por “o isolamento e dispersão das ações dos grupos, durante a Rodada Uruguai, havia causado danos inestimáveis para a agricultura brasileira.” (Goulart, 2006, p. 39)

Depois de a liberalização do setor e das mudanças político-econômicas, o agronegócio se fortaleceu e se internacionalizou. Essa dinâmica, não só influiu no mercado doméstico, como o levou a buscar a abertura de mercados externos para exportar a sua produção. Algumas metas foram colocadas como a criação do Fórum Permanente de Negociações Agrícolas, pela CNA, ABG e OCB, para coordenar os interesses do Brasil nas negociações junto à OMC. Os integrantes do Fórum se reuniram com o MAPA e o MRE para demonstrarem os interesses dos diversos segmentos do agronegócio (Shima, 2015).

O avanço na elaboração dos posicionamentos brasileiros nas negociações agrícolas internacionais, entretanto, foi o estabelecimento do Grupo Técnico Informal (GTI), em 2003, considerado a primeira instância de discussão agrícola, constituída por atores privados e

representantes do Governo que levaram as mudanças no sistema internacional e no âmbito doméstico que alteraram o processo decisório da política externa (Goulart, 2006).

3.2.1 Sistema Multilateral de Comércio e a Agricultura

A agricultura só entrou efetivamente para a agenda do Sistema Multilateral de Comércio (SMC) com a Rodada Uruguai, a qual culminou com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) e a aprovação do Acordo sobre Agricultura (AsA). Dos princípios norteadores do SMC dois foram considerados por Shima (2015) – elevação das condições de vida de seus membros – consequência do crescimento do comércio mundial e o atendimento das necessidades dos países menos favorecidos.

“Nas rodadas de negociações multilaterais anteriores, a questão agrícola teve sua importância marginalizada, em função das pressões dos países desenvolvidos, notadamente Estados Unidos e Comunidade Europeia, que além do forte protecionismo aos seus produtos agrícolas, por meio de barreiras tarifárias e não tarifárias, mantinham políticas de concessão de subsídios domésticos à produção e à exportação desses produtos.” (Shima, 2015, p. 93)

No entanto, suas disposições ficaram aquém dos interesses dos países em desenvolvimento, uma vez que seus dispositivos não impedem algumas práticas distorcidas de comércio. A insatisfação desses países levou a Rodada de Doha, em 2001, com a meta de aprofundar o processo de reforma do setor agrícola, iniciado na Rodada do Uruguai. A Declaração Ministerial de Doha indicava que esta seria a Rodada de Desenvolvimento, porque seriam considerados os interesses dos países de menor desenvolvimento relativo. Porém, com o decorrer das negociações, as divergências foram se instalando entre os membros e abriu uma lacuna a ser preenchida pelas normas liberalizantes do SMC na regulamentação do setor agrícola (Shima, 2015).

As sucessivas rodadas de negociações comerciais multilaterais estabelecidas no âmbito do GATT tiveram como resultado expressivas reduções tarifárias e o estabelecimento de regras relativas ao comércio de produtos manufaturados. Ao final de sete rodadas de negociações comerciais junto ao GATT, mostrou-se viável a adoção de diretrizes consistentes na regulamentação das questões agrícolas.

O Brasil se destacou junto aos Membros da OMC, ao mostrar que os mesmos precisavam encarar as negociações agrícolas de forma proativa e com disposição para facilitar

a efetiva liberalização desse comércio, levando-se em conta as necessidades dos países em desenvolvimento, especialmente os de menor desenvolvimento relativo.

Gradativamente, o G-20 foi conquistando reconhecimento nas negociações do SMC por causa de sua capacidade de apresentar uma postura coesa em relação às negociações agrícolas e pelo seu esforço em elaborar propostas técnicas nas reuniões que ocorriam em Genebra. O Brasil tinha um corpo técnico com vasto conhecimento, que buscava compatibilizar suas diretrizes com as da Índia e as da China, procurando estruturar as bases de coalizão em torno dos pontos em comum. Assim, o consenso entre os países foi estrategicamente estruturado em torno de acesso a mercados e da diminuição dos subsídios agrícolas por parte dos países desenvolvidos (Shima, 2015).

A liderança do grupo fortaleceu o *status* brasileiro no SMC, sendo incluído em todos os mecanismos negociadores, inclusive nos mais restritos, o que reflete sua influência e seu prestígio na organização. Neste contexto, percebeu-se a transformação do perfil negociador do Brasil, que não só obteve maior credibilidade, mas também, se tornou um ‘interlocutor indispensável para se alcançar um acordo aceitável na complexa estrutura da negociação agrícola e para o equilíbrio geral da Rodada de Doha’ (Carta de Genebra, 2005).

3.2.2 Os Modelos Teóricos

As correntes teóricas que contemplam as variáveis domésticas aplicam-se à explicação da diplomacia econômica, visto que seu escopo é o processo de formulação dos posicionamentos externos dos países na área econômica. Desse modo, a análise da interação entre os diversos atores, levando-se em consideração as estruturas políticas domésticas, sem destacar os constrangimentos internacionais, tem grande significado para conhecer esse campo (Shima, 2015).

O modelo teórico desenvolvido por Putnam analisa a interação entre os níveis doméstico e internacional, com o processo negociador no centro da análise. Por sua vez, Milner, procura caracterizar as preferências dos atores domésticos com o objetivo de compreender o processo relacional no qual estão envolvidos esses sujeitos e seus mecanismos de influência sobre a política externa.

O modelo teórico desenvolvido por Putnam (1988, 1993) denominado ‘Lógica dos Jogos de Dois Níveis’. No nível I, o internacional, o negociador avalia o contexto

internacional e toma suas decisões, com base nas práticas que, segundo sua avaliação, podem lhe trazer maiores benefícios em relação aos demais países. No nível II, o âmbito doméstico, o negociador leva em consideração as preferências dos jogadores, as coalizões domésticas e as instituições, superando, assim, a concepção do Estado como um ente unitário.

Os tomadores de decisão jogam nesses dois níveis, procurando atender aos interesses dos atores domésticos, ao mesmo tempo em que devem enfrentar as imposições do sistema internacional. Nesse método não existe uma sequência lógica, porque as imposições do nível II podem se dar antes do início das negociações. A tomada de decisão envolve a pressão que os vários atores exercem e a necessidade de posterior ratificação, no nível doméstico, e as limitações e as imposições do nível internacional (Putnam, 1988).

Pelo modelo de Putnam, quanto maior o *win-set*⁷ doméstico, maiores as possibilidades de um acordo no nível I. Porém, um *win-set* doméstico mais estreito fortalece o posicionamento do negociador no nível I, pois, limita o escopo para concessões no nível I e força a outra parte a alterar seu próprio *win-set* (Putnam, 1988).

Woolcook (2007) aplicou a lógica de Putnam à análise dos países em desenvolvimento e esclarece que seus tomadores de decisão tendem a dispor de maior autonomia em função da relativa debilidade das estruturas políticas domésticas e, portanto, seus *win-sets* tendem a ser amplos. A debilidade se remete ao fato de que o poder político de decisão final está centrado em um único tomador de decisão, uma vez que o grau de controle das agências burocráticas, do Poder Legislativo e do setor privado é limitado.

Depreende-se do modelo proposto por Putnam que os movimentos do plano internacional podem alterar o *win-set* doméstico, assim como as estratégias elaboradas no plano doméstico podem modificar as decisões no nível internacional. Portanto, a política externa é resultante de uma interação dinâmica entre os níveis doméstico e internacional (Shima, 2015).

O estudo de Milner (1997), em concordância com o modelo teórico de Putnam (1988), destaca a importância da associação dos níveis doméstico e internacional de análise para a compreensão do comportamento dos Estados nas relações internacionais, sinalizando que os tomadores de decisões recebem influências, simultâneas, dos atores domésticos e do sistema internacional. No ambiente doméstico, os diferentes atores forçam o governo para

⁷ Estrutura de ganhos esperada por cada parte.

adotar políticas que atendam aos seus interesses. No nível internacional, os governos nacionais buscam maximizar as possibilidades de atender às demandas dos atores domésticos.

“As correntes tradicionais de relações internacionais partem da premissa de que há uma hierarquia dominante e estruturada na política doméstica, com um único ator responsável por elaborar decisões racionais, capazes de atender aos interesses dos indivíduos que estão sob seu controle. O Estado, portanto, é hierárquico. No nível internacional, sob essa perspectiva, não há uma autoridade suprema e legítima que erija uma ordem internacional preestabelecida, mas, sim, a coexistência de múltiplos atores soberanos responsáveis por sua sobrevivência, o que caracteriza esse ambiente como anárquico.” (Shima, 2015, p. 45)

Milner (1997) contesta essas duas premissas – hierarquia e anarquia. Na visão da autora, o ambiente doméstico é constituído por vários atores, com prioridades distintas, que dividem o poder no processo de tomada de decisão, de maneira não inteiramente hierarquizada. Por sua vez, o ambiente internacional, não pode ser visto como integralmente anárquico, porque existe a possibilidade de se verificar o grau de ordem e de previsibilidade que permite aos Estados não precisarem confiar somente em seu poder para garantir sua sobrevivência. Neste cenário, tanto a política doméstica como a internacional se inserem em um *continuum* entre os polos hierárquico e anárquico, em uma situação denominada de poliarquia.

“A maior parte das políticas – tanto domésticas como internacionais – no entanto, encontram-se entre estes dois pólos em uma área que eu chamo poliarquia, uma estrutura mais complexa do que anarquia ou hierarquia em que as relações são moldadas mais como um *network*. Nenhum grupo está no topo; poder ou autoridade sobre a tomada de decisões são compartilhadas, muitas vezes de forma desigual. As relações entre os grupos em poliarquia implicam influência recíproca e/ou a divisão de poderes distintos entre os grupos.” (Milner, 1997, p. 11, *sic*)

O Brasil, apesar de a participação de múltiplos atores no processo de formulação dos posicionamentos externos, tem um *win-set* interno relativamente fraco, em oposição ao *win-set* estreito de países desenvolvidos, como os Estados Unidos e a União Europeia. Nessa pesquisa constatou-se que o MRE tem o poder de decisão política, os demais ministérios e os *stakeholders* apresentaram uma participação significativa, mas seu grau de controle foi muito limitado. O Poder Legislativo apresenta pouca expressividade e não se nota uma interação entre o Poder Executivo e Poder Legislativo no que concerne ao processo decisório (Shima, 2015).

Afora o *win-set* doméstico relativamente fraco, o *win-set* internacional mostrou-se restritivo ao Brasil às vésperas da Reunião Ministerial de Cancun. A estratégia adotada pelo

Brasil para fortalecer seus posicionamentos nas negociações agrícolas da Rodada de Doha, foi liderar a criação de uma coalizão constituída por países em desenvolvimento, o G-20. O estabelecimento de alianças pode melhorar a capacidade de os países em desenvolvimento de liderar com as assimetrias de poder e com as possibilidades restritas de negociações. Essas alianças fortaleceram os posicionamentos defendidos pelo Brasil e alterou o perfil de negociação do País, que se tornou um interlocutor significativo diante da complexa estrutura de negociação multilateral (Carvalho, 2009).

Neste cenário, a tática posta em prática pelo MRE, juntamente com o Presidente da República, foi incluir o MDA e a CONTAG no GTI. Essa inclusão ocorreu devido às demandas do Presidente da República, no sentido de privilegiar os grupos voltados à agricultura familiar, e da necessidade de respaldar os posicionamentos adotados para se adequar à aliança do G-20 a partir dos argumentos dos atores domésticos. Uma estrutura doméstica integrada por atores com interesses variados dará ao negociador mais oportunidades de construir alianças em favor de um acordo no nível internacional, ou, pelo menos, garantir o apoio necessário para posterior ratificação do acordo (Putnam, 1988).

Na opinião de Cason & Power (2006), nos últimos anos ocorreu um aumento da diplomacia presidencial cujo reflexo é que a política externa tornou-se sujeita às demandas do Presidente, refletindo suas conexões e convicções pessoais.

Percebe-se que a diplomacia econômica brasileira é uma atividade de competência predominantemente do Poder Executivo, com o MRE atuando como ator central nas decisões políticas e representação internacional do País, e as demais pastas ministeriais como atores relevantes. Já o Poder Legislativo, apesar de desenvolver um papel comedido, não pode ser ignorado em função de sua competência na ratificação dos acordos internacionais. Além dessas duas esferas de poder, realçam-se os atores não estatais, que surgiram no contexto da redemocratização (Shima, 2015).

Os atores domésticos, juntamente com os representantes do Governo e da sociedade civil, colaboram na construção dos posicionamentos do Brasil, o que não significa que eles tenham poder sobre a adoção de apreciações internacionais: em alguns momentos grupos são atendidos, ora outros. As tomadas de decisões são fundamentadas em um conjunto de atores, de variadas instituições e com interesses nem sempre homogêneos, que procuram influenciar na definição das posições internacionais. Neste contexto, o MRE atua na busca da convergência, sem, no entanto, deixar de ter o domínio sobre a decisão final.

3.3 Marketing no Agronegócio

Etimologicamente o conceito de marketing, segundo Cobra (1988) trata-se de uma expressão anglo-saxônica que deriva da palavra *mercari*, do latim que significa comércio ou ato de mercar, comercializar, transacionar.

O Marketing Internacional é conceituado por Keegan & Green (1999) como uma ciência que estuda as ações e implicações decorrentes desses fatores, tendo como meta aperfeiçoar os recursos e orientar os objetivos de uma organização por meio das oportunidades de um mercado global. Segundo Lima (2008) deve-se basear: no planejamento, em pesquisas e conhecimentos na área econômica, política e cultural; na segmentação de mercado; em estudos sobre o comportamento de compra do consumidor; nos produtos; nos preços; nos canais de distribuição e, finalmente na comunicação de marketing.

O ingresso de qualquer organização no mercado internacional requer da mesma, conhecimento acerca do sistema comercial, uma vez que o mercado impõe variadas restrições aos novos entrantes, sendo a mais comum a tarifa, um imposto cobrado por um governo estrangeiro contra certos produtos importados, com objetivo de proteger os produtos domésticos e/ou elevar as receitas do país. Outro componente a ser considerado é a cota, a qual determina limites sobre o volume de produtos que o país importador aceitará cujo propósito final é proteger a indústria e a mão de obra local. Existe ainda, o embargo, que é proibição total de algum tipo de produto (Patriota, Vilar & Souza, 2009).

De acordo com Kim & Mauborgne (2005), o marketing internacional é o desempenho da atividade de negócios desenvolvida para planejar o preço de venda e a promoção dos produtos e serviços da empresa frente aos consumidores ou usuários em diversos países, por meio de canais de distribuição apropriados com a finalidade de obter uma utilidade.

A tarefa dos comerciantes internacionais é mais complexa que a dos locais ou domésticos, devido ao fato de que os primeiros requerem tratar com dois níveis de incerteza das variáveis não controláveis no mínimo: o primeiro nível refere-se às variáveis do mercado doméstico e o outro do mercado externo. A incerteza se faz presente em todos os ambientes de negócios devido aos fatores não controláveis. As empresas tendem a implementar suas próprias subsidiárias e desenvolvem as estratégias de marketing para os mercados estrangeiros. Por essas razões um desafio importante para a etapa do marketing internacional

é que uma empresa compreenda as diferentes influências como: cultura, economia, política, as leis para obter o êxito esperado (Kim & Mauborgne, 2005).

Os países importadores, de uma forma geral, são pródigos e criativos quanto aos métodos adotados quando querem proteger seus mercados, economias, políticas e culturas locais. Neste quesito os japoneses se destacam:

“Para manter os fabricantes estrangeiros afastados de seu mercado doméstico é a afirmação de ‘incompatibilidade’: a pele dos japoneses é diferente, argumenta o governo, portanto empresas de cosméticos devem testar seus produtos no Japão antes de vendê-los lá. Os japoneses dizem que seus estômagos são pequenos e têm espaço apenas para a mikan, a tangerina local, de forma que as laranjas norte-americanas são limitadas.” (*The Unique Japanese*, Fortune, apud Kotler & Armstrong, 1993, p. 87)

O marketing tem se tornado indispensável para o sucesso dos negócios e afeta profundamente a vida cotidiana dos indivíduos. Ele não é acidental, resulta de planejamento e execução primorosos. Nota-se que em todos os setores, as práticas de marketing são refinadas e reformuladas, quase de maneira contínua, com o objetivo de melhorar as chances de sucesso, mesmo assim, a excelência em marketing é rara (Kotler & Keller, 2006).

A função do profissional de marketing é transformar ideias em ações. Para se conhecer um pouco mais sobre o tema é essencial apresentar alguns conceitos e a evolução do marketing.

Um conceito associado à questão da demanda foi elaborado focando o operacional. Para Cundiff (1977, p. 4) “Marketing é um conjunto de atividades empresariais diretamente relacionadas com os esforços da organização no sentido de estimular a demanda e simultaneamente atendê-la”.

Uma proposta conceitual e abrangente foi elaborada por Kotler (1980, p. 33): “Marketing significa trabalhar com mercados, os quais, por sua vez, representam a tentativa de realizar as trocas em potencial com o objetivo de satisfazer às necessidades e aos desejos humanos”. Definição complementada por Telles (2003, p. 2) quando diz que Marketing é “a atividade humana dirigida para a satisfação de suas necessidades e desejos, por meio de processos de troca”.

Uma definição mais simples foi elaborada por Stanton (1996 *apud* Telles, 2003, p. 3) que diz que: “Marketing é o sistema integrado de atividades com o objetivo de planejar, promover e distribuir os produtos desejados pelos consumidores atuais e potenciais”.

Algumas entidades representativas da área de marketing publicaram suas definições nos últimos anos:

Segundo o *The Chartered Institute of Marketing* (2007, p. 22), marketing é o processo administrativo responsável por identificar, antecipar e satisfazer lucrativamente os pré-requisitos do cliente.

Para *American Marketing Association* (AMA, 2008), marketing é a atividade, conjunto de instituições e processos para criar, comunicar, oferecer e trocar ofertas que tenham valor para consumidores, clientes, parceiros e para a sociedade como um todo.

Na opinião de Kotler et al. (2010, p. 3-5), ao acrescentar a palavra ‘sociedade’ à nova definição da AMA, esta reconhece que o marketing tem impactos de grande escala que vão além do que acontece nas negociações privadas entre indivíduos e as empresas. Indica, também, que o marketing esteja pronto para tratar das implicações culturais decorrentes da globalização.

Telles (2003) entende que todas as definições e/ou propostas conceituais sobre o marketing podem, sob uma característica ou outra, ser analisadas de forma individual. Alguns professores e teóricos têm uma visão mais prática que pode ser sintetizada em uma definição operacional: “marketing é a ciência da troca” (Telles, 2003, p. 3).

Ou de uma maneira mais ampla, pode-se dizer que marketing é um conjunto de conhecimentos (disciplina), ou seja, conceitos, mecanismos, modelos, teorias e técnicas associadas à compreensão, estímulo e/ou favorecimento dos processos de troca (Telles, 2003, p. 4).

Uma das principais contribuições do marketing para as organizações foi a percepção da importância da mudança do modelo centrado no produto para aquele centrado no mercado e no cliente. Ao longo do tempo, o marketing evoluiu, passando por três fases, às quais foram denominadas por Kotler (2010) como Marketing 1.0, 2.0 e 3.0.

Kotler, Kartajaya & Setiawan (2010) argumentam que durante a era industrial – quando a tecnologia estava relacionada a equipamentos industriais –, o marketing se referia à venda de produtos da fábrica a todos que quisessem comprá-los. Eram considerados produtos básicos para atender ao mercado de massa. O objetivo era padronizar e ganhar em escala, a fim de diminuir os custos de produção para que o produto tivesse um preço menor e pudesse ser adquirido por um maior número de consumidores. Isto pode ser ilustrado com o “Modelo T, de Henry Ford resumia essa estratégia – O carro pode ser de qualquer cor, desde que seja

preto” (Kotler et al., 2010, p. 4). Era a fase do Marketing 1.0, ou a era do marketing centrado no produto.

O Marketing 2.0 surgiu na era da informação – cujo núcleo é a tecnologia da informação. O valor do produto é definido pelo cliente, que tem muitas preferências. Neste contexto, o profissional de marketing deve segmentar o mercado e desenvolver um produto superior para um mercado-alvo específico, tentam chegar ao coração e à mente do consumidor. Esta é a visão do Marketing 2.0, ou a era orientada para o cliente (Kotler et al., 2010, p. 4-5).

Segundo Kotler et al. (2010, p. 4-5) atualmente, testemunha-se o nascimento do Marketing 3.0 ou a Era voltada para os valores. As pessoas não são tratadas simplesmente como consumidoras pelos profissionais de marketing, eles as consideram como seres humanos plenos: com mente, coração e espírito. Buscam não apenas a satisfação funcional e emocional, mas, também satisfação espiritual, nos produtos e serviços que escolhem. As empresas que praticam o marketing 3.0 oferecem respostas e esperança às pessoas que enfrentam problemas, as empresas se diferenciam por seus valores.

O marketing 3.0 coloca as questões culturais no âmago do modelo de negócios da empresa, demonstra seu cuidado para com os *stakeholder*: comunidades de consumidores, empregados, parceiros e acionistas. Ele é impulsionado pelo aumento da sociedade criativa, mais uma vez, a tecnologia é o principal propulsor dessa evolução. Nas últimas décadas, os investimentos, a produção e a força de trabalho no setor criativo dos Estados Unidos aumentaram de forma significativa, porém, os dados encontrados por Flórida (2002 *apud* Kotler et al., 2010, p. 19) não querem dizer que a criatividade só existe nos países desenvolvidos, segundo Prahalad & Ramaswamy (2004), a criatividade pode surgir, também nas sociedades menos favorecidas. A tecnologia de baixo custo de uma maneira geral surge nos países pobres, nos quais a necessidade consiste na resolução de problemas imediatos. Neste contexto, pode-se usar a Índia como Figura, pois, é um país onde a pobreza é um problema crônico, no entanto, tornou-se o mais bem-sucedido *back Office* mundial, com uma profusão de entusiastas da tecnologia criativa (Kotler et al., 2010, p. 13-19).

O cenário do Marketing 3.0 é moldado por três grandes forças: a era da participação, a era do paradoxo da globalização e a era da sociedade criativa.

O marketing colaborativo é o primeiro elemento básico do Marketing 3.0, as empresas que o praticam querem mudar o mundo, no entanto, não poderão fazê-lo sozinhas,

necessitam da colaboração de umas com as outras, com seus acionistas, com seus parceiros de canal, com seus empregados e com seus consumidores. Em outras palavras, o Marketing 3.0 representa a colaboração de entidades de negócios que compartilham conjuntos semelhantes de valores e desejos (Kotler et al., 2010).

A era do paradoxo da globalização, de fato a globalização se caracteriza por paradoxos, os autores citam três: primeiro, é que embora a democracia esteja encontrando raízes mais globais, a China, nova superpotência não democrática, vem ganhando poder; segundo, a globalização demanda integração econômica, porém, não cria economias iguais. Economicamente, a globalização parece, ao mesmo tempo, ser benéfica e causar danos aos países. Terceiro paradoxo, a globalização cria uma cultura diversificada, e não uniforme (Kotler et al., 2010, p. 13-18).

Os paradoxos levam a uma maior conscientização e preocupação com a pobreza, a injustiça, a sustentabilidade ambiental, a responsabilidade comunitária e o propósito social. O fruto desses três paradoxos da globalização é o fato de as empresas hoje estarem competindo para ser vistas como propiciadoras de continuidade, conexão e direção. O Marketing 3.0 coloca as questões culturais no centro do modelo de negócios da empresa, fazendo com que esta cuide das comunidades do seu entorno: consumidores, empregados, parceiros de canal e acionistas.

A era da sociedade criativa – segundo Zohar (2000, p. 32), a criatividade diferencia os seres humanos de outros seres vivos na Terra. Os seres humanos dotados de criatividade moldam o mundo à sua volta. Os indivíduos criativos tentam incansavelmente aperfeiçoar a si e o mundo. A criatividade se expressa na humanidade, moralidade e espiritualidade. Proporcionar significado é a futura proposição de valor de marketing. Um modelo de negócio embasado em valores é tido como o mais inovador no Marketing 3.0, essas empresas devem compreender quem são e por que estão no negócio, esses objetivos devem estar na missão, na visão e nos valores corporativos. “O lucro resultará da valorização, pelos consumidores, da contribuição das empresas para o bem-estar humano” (Kotler et al., 2010, p. 22).

Existem diferenças entre os povos no que se referem aos costumes, hábitos, religião entre outros e, todas essas diferenças interferem nas pretensões, desejos e decisões dos consumidores (Patriota, Vilar & Souza, 2009). Neste sentido, Keegan & Green (1999) dizem que uma técnica de marketing pode atender às expectativas de um país, mas, não significa que

atenderá às de outros, porque os concorrentes, os consumidores, os meios de distribuição, de comunicação e as preferências dos consumidores podem divergir nos fechamentos finais.

De acordo com Bertelli (2011), a tarefa primordial do marketing internacional é reconhecer onde os programas de marketing podem ser estendidos ao mundo todo e, onde precisam ser adaptados. O êxito no mercado internacional está intrinsecamente ligado a essa capacidade de adaptar seus produtos e traçar estratégias paralelas aos costumes do público-alvo. Para atender ao mercado global os profissionais de marketing devem pensar globalmente e agir localmente (Keegan & Green, 1999, p. 6). É desse modo que surge um produto internacional, idêntico em todas as regiões e, ainda, assim diferente.

No contexto do Agronegócio (*Agribusiness*), o marketing inclui as atividades administrativas que buscam ajustar o processo de troca nos sistemas produtivos agroalimentares, disponibilizando valores, principalmente por meio da configuração (o desenho do objeto – do produto), da valoração (estabelecimento de preços), da simbolização (associação a determinados significado por meio de propaganda) e, por último, facilitação (altera a acessibilidade, a distribuição adequada dos produtos e serviços).

É por meio da comunicação que o marketing apresenta às empresas do sistema da indústria de insumos, o produtor rural, a agroindústria, a indústria de alimentos e bebidas, o atacado, o varejo, o setor de serviços de alimentação e o consumidor final por meio da pesquisa de marketing, demonstrando que estes agentes ou sujeitos são todos diferenciados no que concerne às suas preferências, o que o impele à compra, gostos e outros (Pineda & Rocha, 2003).

Para o sucesso do processo de marketing é imprescindível que se compreendam estes comportamentos de compra para em seguida atender às necessidades de consumo. Os mercados são constituídos de compradores que são diferentes entre si em um ou mais aspectos como termos de compra, poder de compra, localização geográfica e práticas de compra (Neves, Cônsoli, Lopes & Cônsoli, 2004).

A segmentação de mercado é a base para análise dos negócios, o posicionamento estratégico, a alocação de recursos e o gerenciamento de portfólio. Trata-se de uma significativa variável na implantação estratégica por três motivos.

Primeiro, as estratégias de desenvolvimento de mercado, de produto, da penetração de mercado e diversificação demandam ampliação de vendas por meios de novos mercados e

produtos. Implantar essas estratégias com sucesso requer novos e melhores enfoques de segmentação de mercado (David, 2001).

Segundo, por meio da segmentação de mercado a empresa pode funcionar com recursos limitados, porque a produção, a distribuição e a propaganda em massa são dispensadas. O que abre a possibilidade para que as empresas concorram com grandes com a maximização dos lucros por unidade e vendas por segmento. Terceiro, as decisões de segmentação influem nas variáveis do *mix* de marketing: produto, distribuição, comunicação e preço (David, 2001).

Neste contexto, a competitividade é conceituada como a capacidade sustentável de sobreviver e, de preferência, crescer em mercados correntes ou novos mercados (Farina, 1999). Porém, esse desempenho advém de relações sistêmicas, porque as estratégias empresariais podem ser prejudicadas por gargalos de coordenação vertical ou de logística.

A fim de ilustrar o contexto acima, pode-se dizer que para expandir o consumo de carne bovina no Brasil ou em qualquer outro país, o primeiro passo é conhecer o consumidor ou público-alvo, para em seguida criar uma imagem cognitiva do produto e, por meio de uma comunicação eficaz expor suas qualidades em uma sequência de agregação de valor ao produto final que necessita cumprir quatro condições fundamentais para lançar uma campanha eficiente: (i) segurança higiênico-sanitária, (ii) valor nutricional garantido, (iii) qualidade sensorial e, (iv) o rastreamento do produto do produtor até a gôndola (Pineda & Rocha, 2003).

Caso o produto tenha uma qualidade assegurada, o marketing foca consumidor e suas necessidades, trabalhando o lado emocional e o racional de seus impulsos, confirmando em algumas vezes suas respostas e, em outras oportunidades induzindo o consumidor a mudar de comportamento.

Faz parte de qualquer campanha de marketing, a educação e a orientação do consumidor quanto à forma de compra e do preparo da carne bovina. Em países como França o *Centre d'Information de la Viande* (CIV) é o responsável, na Austrália é o *Meat and Livestock Australia*, na Inglaterra é o *Meat and Livestock Commission* e, no Brasil cabe ao Serviço de Informação da Carne (SIC). São esses órgãos que trabalham a imagem do produto carne e coordenam os programas de marketing dirigidos ao consumidor (Huerta-Leindenz, 2000).

Entretanto, no Brasil, percebe-se uma falta de capacitação técnica dos funcionários do governo, principalmente no que se refere às questões de negociação internacional. Neste

questo dois aspectos são mencionados: (i) muitos países possuem côsules, os quais, não raras vezes, dispõem da cidadania do país que representam, mas, as negociações externas são realizadas com maestria. O Brasil não dispunha de tal personagem.

A título de ilustração, apenas o Departamento de Agricultura Norte-americano (USDA) possui, no país, quatro representantes fluentes em Português, enquanto o Brasil dispunha de somente dois funcionários de carreira, em Bruxelas, direcionados à negociação agrícola com o mundo.

O Brasil comete o erro de acreditar que o “ministro é quem faz o ministério”, no entanto, são as negociações desenvolvidas entre os níveis medianos dos ministérios que realmente deliberam a abertura de novos mercados, neste cenário, o ministro tem um papel político e simbólico. A desqualificação profissional está, justamente, neste nível mediano (Farina & Nunes, 2003).

3.4 A Competição e a Colaboração (cooperação)

Para a grande maioria dos gestores, “a competição consiste em disputar para ser o melhor” (Magretta, 2012, p. 35). Trata-se de um pensamento tácito, não um modelo explícito. A natureza da competição não é questionada, na maioria dos negócios não existe isso de ser “o melhor”. E, também, não existe melhor absoluto quando o assunto é o desempenho de funções como: produção, logística ou marketing.

A competição para ser o melhor leva, indiscutivelmente a uma competição destrutiva, de soma zero, que ninguém é capaz de vencer. Se todos os concorrentes perseguirem a ‘melhor forma’ de competir, eles se encontrarão em rota de colisão, que Porter denomina de convergência competitiva.

No que a economia clássica chama de ‘competição perfeita’, “concorrentes em condições de igualdade vendem produtos equivalentes e disputam de igual para igual, fazendo baixar os preços (e os lucros)”, porém, Porter (2009) entende que essa é a premissa de uma competição para ser o melhor. Um cenário que não se apresenta favorável, uma vez que todas as empresas seguem na mesma direção, a vantagem competitiva gerada neste contexto é temporária. O mesmo autor comenta com inquietação que “esse tipo de competição de soma zero é o que domina o pensamento gerencial” (p. 43).

As empresas devem competir para ser a única. A competição para ser único reflete uma mentalidade distinta e um modo de pensar específico acerca da natureza da competição. O foco está em criar valor superior para um público-alvo selecionado, e não em imitar ou medir forças com a concorrência. “[...] a competição estratégica é a escolha de um caminho diferente daquele tomado pelos outros. A competição para ser o melhor se alimenta da imitação. A competição para ser o único prospera com a inovação.” (Porter, 2009, p. 43)

“A sequência de atividades realizadas por uma empresa para projetar, produzir, vender, entregar e dar suporte a seus produtos é denominada cadeia de valor. Por sua vez, a cadeia de valor faz parte de um sistema de valor maior.” (Magretta, 2012, p. 86)

No que concerne à colaboração, esta será discutida como uma habilidade, visto que requer a capacidade de entender e mostrar-se receptivo ao outro para agir em conjunto. A cooperação pode ser definida, como uma troca em que as partes se beneficiam.

“A cooperação pode ser associada à competição, como no caso de crianças cooperando no estabelecimento de regras básicas para um jogo em que haverão de competir umas com as outras; já na vida adulta, essa combinação de cooperação e competição se faz presente nos mercados econômicos, na política eleitoral e nas negociações diplomáticas.” (Sennett, 2012, p. 17)

A cooperação torna-se um valor em si mesmo em rituais tanto sagrados quanto seculares: observar a Eucaristia ou o Pessach juntos traz à vida a dimensão teológica; os rituais de civilidade, ainda que os mínimos, como obrigado e por favor, colocam em prática conceitos abstratos de respeito mútuo. A receptividade surge da atividade prática, é o desafio de toda gestão de conflito. A boa gestão de conflito é que essa cooperação sustenta os grupos sociais nos infortúnios e reviravoltas do tempo (Sennett, 2012).

É simples imaginar que a difícil tarefa de cooperar com os diferentes de nós sempre foi algo raro, a sociedade moderna debilitou a cooperação à sua maneira. A mais evidente refere-se à desigualdade. Avaliada por uma ferramenta de amplo uso, o coeficiente de Gini, a desigualdade aumentou de forma drástica na última geração, tanto nas sociedades em desenvolvimento como nas desenvolvidas.

No contexto trabalhista as transformações modernas enfraqueceram o desejo e a capacidade de cooperar com os que diferem. Parte-se da premissa de que organização moderna é favorável à cooperação; na prática, contudo, esta é inibida pela moderna organização estrutural - denominada nas reuniões gerenciais de ‘efeito de silo’ -, “o

isolamento de indivíduos e departamentos em diferentes unidades, pessoas e grupos que pouco compartilham, mas, na verdade retêm informações valiosas para outros” (Sennett, 2012, p. 18).

Tudo na sociedade moderna parece de curto prazo, inclusive o trabalho, na medida em que os empregos de curto prazo ou temporários vêm substituindo carreiras longas em uma mesma organização. Nas empresas, as relações sociais também são de curto prazo, e a prática gerencial aconselha que as equipes de trabalhadores não sejam conservadas por mais de nove a doze meses, para que os empregados não se prendam pessoalmente uns aos outros. Neste sentido, Sennett (2012, p.18-19) destaca o seguinte:

“As relações sociais superficiais são um produto dessa tendência para o curto prazo; quando as pessoas não permanecem por um longo tempo em uma instituição, debilitam-se seu conhecimento da organização e seu comprometimento com ela. As relações superficiais e os vínculos institucionais breves reforçam o efeito de silo, as pessoas ficam na reserva, não se envolvem com problemas que não lhes dizem respeito diretamente, sobretudo no trato com aqueles que fazem algo diferente na instituição.”

Percebe-se hoje que as forças culturais agem contra a prática da cooperação exigente. Esta dinâmica deu vida a um novo tipo de caráter, por meio do qual o indivíduo se empenha em amenizar a ansiedade provocada pelas diferenças, sejam de fundo político, racial, religioso, étnico ou erótico. Neste contexto, a sociedade moderna está perdendo as habilidades de cooperação indispensáveis para o funcionamento de uma sociedade complexa (Klein, 2001).

O desejo de neutralizar toda diferença, de domesticá-la é resultante de uma angústia a tudo o que demonstra ou gera uma diferença, conectando-se com a economia da cultura global de consumo. “A sociedade moderna está ‘desabilitando’ as pessoas da prática da cooperação.” (Sennet, 2012, p. 19) Destaca-se que a capacidade de cooperar de forma complexa fundamenta-se, nas etapas mais iniciais do desenvolvimento humano; são habilidades que não desaparecem na vida adulta.

Neste contexto, De Masi (2005) afirma que os trabalhadores estão cada vez mais aculturados, apesar de tudo na sociedade pós-industrial concorrer para valorizar a atividade criativa o grande desafio é como incentivar a criatividade dos indivíduos e dos grupos.

“A criatividade foi considerada como a capacidade de construir e destruir, de revelar segredos, de ver antes dos outros e de fazer ver aos outros; como originalidade marcada pela avaliação social; como pesquisa de uma forma ou de um pensamento dotados de

originalidade, unidade e qualidade rara; como conquista de alto grau de subjetividade na arte, de alto grau de objetividade na ciência; como modo para liberar-se das escolhas habituais e obrigatórias; como conquista capaz de enriquecer não apenas o criativo, mas todo o gênero humano; como método diferente do pensamento comum, capaz de chegar a resultados que o pensamento comum poderá entender, aceitar e apreciar somente num segundo momento.” (De Masi, 2005, p. 138)

A criatividade é uma planta delicada, a ser assistida com fantasia e concretude, com diligência ansiosa e competência científica. A criatividade não pode ser confiada aos gênios, ela decorre da combinação certa de personalidades imaginativas e de personalidades concretas, assim como da feliz coincidência de trabalho, estudo e lazer.

3.5 Vantagem Competitiva Nacional

De acordo com Zaccarelli (2012) há duas décadas, o termo concorrência era mais adotado do que vantagem competitiva. Entretanto, agora, vantagem competitiva é muito mais utilizado e, não apenas por uma questão de preferência, é que concorrência denota aspectos negativos, enquanto vantagem competitiva remete a aspectos positivos.

Uma empresa é competitiva quando tem alguma vantagem sobre seus concorrentes (a chamada vantagem competitiva), que a faz preferida pelos clientes ou mais apta em alguma forma de relacionamento com o ambiente; esclarecendo ainda que são inúmeras as vantagens competitivas que uma empresa pode ter, dentre as quais estão a inovação e a flexibilidade.

Vantagem competitiva consiste essencialmente na criação de valor superior, no uso eficaz dos recursos. Uma estratégia apropriada possibilitaria a uma organização ou nação desse tipo produzir mais valor para a sociedade.

Para Porter (2009), a rivalidade competitiva é um processo que combate a capacidade de uma organização de sustentar diferenças de preço relativo ou custo relativo. “A competição para ser o melhor é o grande nivelador” (Magretta, 2012, p. 100).

Para se referir à capacidade de a empresa executar atividades similares melhor do que os concorrentes, Porter (2009) lança mão da expressão eficácia operacional (OE, em inglês *Operational Effectiveness*).

De acordo com Magretta (2012), uma empresa só alcança a vantagem competitiva, se houver diferenças nas atividades. O Quadro 2, apresenta as diferenças nas atividades em execução.

QUADRO 2 – A vantagem competitiva resulta das atividades na cadeia de valor

ATIVIDADES	Executa as MESMAS atividades dos concorrentes, porém melhor.	Executa atividades DIFERENTES dos concorrentes.
VALOR CRIADO	Atende às mesmas necessidades com custo menor.	Atende a necessidades diferentes e/ou às mesmas necessidades com custo menor.
VANTAGEM	Vantagem de custo, mas difícil de sustentar.	Preços maiores e/ou custos menores que são sustentáveis.
COMPETIÇÃO	Seja o MELHOR concorra em EXECUÇÃO	Seja ÚNICO , concorra em ESTRATÉGIA .

Fonte: Magretta (2012, p. 99).

A vantagem competitiva ou diferencial de uma empresa, independentemente do setor de atuação, é resultante de uma série de variáveis que, dispostas de forma harmoniosa por um sistema de gestão, catalisam entre si experiências, técnicas e recursos materiais que proporcionam resultados compatíveis com a necessidade de competitividade no mercado de atuação. Tal diferencial deve ser estabelecido por meio do planejamento estratégico para que possa ser devidamente explorado e desenvolvido.

O que determina o êxito internacional de um país se relaciona a quatro atributos que moldam o ambiente no qual as empresa competem e que promovem (ou impelem) a criação da vantagem competitiva, conforme Porter (2009): condições de fatores, condições de demanda, indústrias correlatas e de apoio e estratégia, estrutura e rivalidade das empresas.

Condições de fatores - é a posição do país nos fatores relacionados a produção, como trabalho especializado ou infraestrutura, necessários à competição em determinada indústria.

Condições de demanda – a natureza da demanda interna para os produtos ou serviços da indústria. Embora a demanda interna, pela sua influência nas economias de escala, possa favorecer a eficiência estática, sua influência mais significativa é a dinâmica que determina o rumo e o caráter da melhoria e inovação pelas empresas do país. Três atributos são importantes: a composição, o tamanho e o padrão de crescimento e os mecanismos por meio dos quais a preferência interna é transmitida aos mercados estrangeiros. “A qualidade da demanda interna é mais importante do que a quantidade para a determinação de vantagens competitivas” (Porter, 2009, p. 103).

Indústrias correlatas e de apoio – a presença ou ausência, no país, de indústrias abastecedoras e indústrias correlatas que sejam internacionalmente competitivas. Os japoneses, por exemplo, de máquinas e ferramentas lançaram mão de fornecedores de categoria mundial de unidades de controle numérico, motores e outros componentes. A vantagem competitiva de algumas indústrias fornecedoras confere vantagens competitivas potenciais às empresas do país em muitas outras indústrias, porque produzem insumos amplamente usados e importantes para a inovação ou a internacionalidade.

Estratégia, estrutura e rivalidade das empresas – as condições que, no país, governam a maneira pela qual as empresas são criadas, organizadas e dirigidas, mais a natureza da rivalidade interna.

De acordo com Porter (2009) as empresas alcançam vantagem competitiva quando as suas bases nacionais permitem apoiar a acumulação mais rápida possível de bens e práticas especializadas. Resumindo, os países obtêm êxito em determinados segmentos porque o ambiente nacional é mais dinâmico e mais desafiador, estimulando e pressionando as firmas para que aperfeiçoem e ampliem suas vantagens, no passar do tempo.

A vantagem nacional deriva de um bom equilíbrio entre essas escolhas e as fontes de vantagem competitiva numa determinada indústria. O conhecimento de várias línguas e a iniciativa de aprender outros idiomas, também são determinantes para a decisão das empresas em adotar uma perspectiva global. Os japoneses ilustram o fato de que outros determinantes são fatores causais mais importantes. Eles têm dificuldade em aprender línguas ocidentais e sua cultura não se volta para o exterior, no entanto, eles dominaram línguas estrangeiras porque se empenharam nisso. A rivalidade intensa e a saturação do mercado interno foram as responsáveis pela necessidade exportação. A política governamental interfere, na facilidade ou dificuldade de internacionalização de empresas internas, portanto, no tipo de indústria que terá êxito.

O governo pode influir de forma positiva ou negativa, por meio de subsídios, políticas para com os mercados de capital, políticas educacionais e outras. Já a atuação governamental nas condições locais de demanda, com frequência, é mais sutil. São os órgãos governamentais que estabelecem padrões ou regulamentos locais para os produtos, que condicionam ou influenciam as necessidades dos compradores. De acordo com Porter (2009), os papéis positivos e negativos do governo no processo de criação de vantagem competitiva

são focalizados e esclarecidos pela análise do governo como influenciador do “diamante” nacional.

O governo influi de forma significativa sobre a vantagem competitiva nacional, ainda, que o seu papel seja, inevitavelmente parcial. A política governamental não será bem-sucedida caso seja a única fonte de vantagem competitiva nacional. As políticas vitoriosas funcionam nas indústrias onde os determinantes subjacentes da vantagem competitiva nacional se fazem presentes e onde o governo os reforça. O governo pode apressar ou aumentar as probabilidades de obter vantagem competitiva, mas, falta-lhe o poder de criar a própria vantagem (Porter, 2009).

No contexto brasileiro em geral e, especialmente, no agronegócio a evolução dos setores econômicos tem acontecido de forma desordenada e desencontrada, porque desigualmente pressionada em toda sua história por interferências, necessidades e ritmos externos, o processo de crescimento e evolução dos setores econômicos ocorreu no compasso das necessidades (Crestana & Silva, 2006).

Ainda de acordo com os autores, a gestão da inovação da agricultura para se transformar em agronegócio tem ocorrido em um cenário contraditório, em que parte do País convive com relações de produção quase feudais e outras partes buscam erigir uma sociedade da informação a partir de uma sociedade industrial clássica incompleta, em outras palavras, o Brasil evolui aos ‘trancos e barrancos’.

Um contraste relevante na história da inovação no agronegócio brasileiro é que nos países desenvolvidos, da faixa temperada, com a proteção do sistema de patentes e direitos do autor, o ritmo e a direção do processo de inovação foram determinados pela iniciativa privada, cabendo ao Estado um papel secundário, mais regulatório do que protagonista (Crestana & Silva, 2006).

O Capítulo 4 aborda o agronegócio brasileiro e o japonês.

Capítulo 4

O Agronegócio Brasileiro e Japonês

Na década de 1970, cerca de 70% da população brasileira vivia nas cidades e não produzia nenhum alimento, só os consumia. Neste cenário, a importação de alimentos tornou-se onerosa e deixou de ser atrativa, apesar de os subsídios que os países ricos ofereciam. Na pauta de exportações agrícolas, café, laranja, cacau e açúcar tinham alguma importância na geração de divisas. O país não tinha capacidade para arcar com despesas adicionais, entre elas as importações de manteiga, leite em pó, trigo, frutas, arroz, feijão e, até mesmo a carne. Destarte, o Brasil não só deveria deixar de importar alimentos, como deveria explorar ao máximo a sua vocação natural. Aconteceu, então, uma transformação crucial no Governo, possibilitando que surgisse a visão renovadora de parte dos formuladores de políticas públicas, quanto à gestão do desenvolvimento nacional. Assim surgiu o agronegócio brasileiro.

Este capítulo trata do agronegócio do Brasil e do Japão. Os dados estatísticos foram levantados junto ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa)/Secretaria de Relações Internacionais do Agronegócio (SRI) até 2015 – Relatório Comercial do Agronegócio – Japão. Os dados do Brasil foram publicados no Relatório PIBAGRO-BRASIL – Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA), também de 2015.

Capítulo 4 – O Agronegócio Brasileiro e Japonês

4.1 A Evolução Política do Agronegócio Brasileiro

“A finalidade da política consiste em organizar a sociedade de tal modo que nela seja possível a cada cidadão viver uma vida virtuosa e feliz e não apenas materialmente confortável”. (Furtado, 2008, p. 11) De acordo com este ponto de vista pode-se ilustrar o nascimento do agronegócio brasileiro, quando parte do setor público com real poder de decisão reconheceu três pontos importantes: (i) o setor agrícola era o protagonista essencial para o desenvolvimento nacional; (ii) para tanto, a gestão e a operacionalização do crescimento do negócio agrícola dependia de um processo inovador contínuo e sustentável e (iii) diferente da indústria e dos serviços, tal só seria possível com um sólido programa de investimento em Ciência e Tecnologia (C&T) para a criação de uma base tecnológica própria (Crestana & Silva, 2006, pp. IX-XVI).

O I Plano Nacional de Desenvolvimento (PND) e, em seguida, o II PND projetaram e executaram, a primeira remodelação integrada e coordenada nas condições de planejamento e execução da política e do negócio agrícola. Neste ponto da caminhada já existia um consenso de que não bastava apenas trocar o endereço da agricultura, “levando-a para um local onde solos planos e boa estrutura física facilitavam a mecanização, o período de chuvas era bem definido e havia água em abundância para a irrigação” [...] era necessário “construir o solo de cultura, oferecer uma irrigação de salvação durante ‘veranico’, criar sistemas de produção irrigados para o período seco, controlar doenças e pragas e criar uma nova genética para plantas e animais capaz de tirar proveito desse ambiente melhorado e, após tudo isso, criar máquinas e implementos adequados a esse novo ambiente”. (Crestana & Silva, 2006, p. XVII)

Mas como, de onde surgiriam estes projetos? O Brasil enviou cerca de quatro mil pesquisadores para universidades do mundo temperado e tropical para, em programas de pós-graduação, atualizar-se quanto aos métodos e equipamentos de pesquisa. Quando retornaram aos seus institutos de pesquisas, eles não só criaram as soluções demandadas, como se associaram às universidades próximas expandindo a oferta, no que se refere à quantidade e

variabilidade dos cursos de graduação e pós-graduação que interessavam ao agronegócio. Com o passar dos anos veio a estabilidade da safra, fato que assegurou um determinado volume de renda que, por sua vez, diminuiu a dependência dos produtores no que se refere aos recursos públicos para o custeio da safra seguinte. A eficácia desse processo passou a dar maior segurança quanto aos retornos econômicos e tornou mais atrativo o investimento privado financiado pelo próprio mercado, no desenvolvimento da agroindústria e de outros empreendimentos atrelados à produção agrícola, sem demandar maiores estímulos por parte do poder público (Crestana & Silva, 2006, p. XIX).

Neste contexto, o exercício eficaz do poder político, a sua consolidação, implica a busca de consenso por meio de uma discussão racional em que predomine a força do melhor argumento (Furtado, 2008, p. 23). Assim, a sustentabilidade outorgada ao agronegócio brasileiro por sua base de conhecimento restringiu, sobretudo, a necessidade de o Estado vir a disponibilizar meios e ter o poder de determinar o sucesso ou insucesso dos empreendimentos em razão de intervenções no mercado. Este novo paradigma no campo refletiu até na propriedade da terra ou do capital que deixaram de ter importância como fatores de produção, uma vez que, sem o conhecimento apropriado, não tinham relevância para o êxito dos empreendimentos (Crestana & Silva, 2006, p. XIX).

A repercussão que houve quando o Brasil transformou a agricultura extrativa em agronegócio de base tecnológica, assim como as mudanças culturais, institucionais e políticas dele decorrentes revelaram, o que foi dito no início do Capítulo 3 – o Brasil é um país de linhas contínuas e ambíguas – ao país uma nova população de pesquisadores e empreendedores, com uma capacidade de inovação até então desconhecida. O País teve a percepção e descobriu outras ambições quanto a um possível projeto nacional de desenvolvimento econômico e social (Crestana & Silva, 2006, p. XIX).

Segundo a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), o agronegócio integra a relação comercial e industrial da cadeia produtiva agrícola ou pecuária. No Brasil, a palavra agropecuária, constituída de dois substantivos – agricultura e pecuária - é empregada para definir o uso econômico do solo para o cultivo da terra associado com a criação de animais (MAPA, 2015).

O agronegócio é o somatório final das operações de produção, distribuição de suprimentos agrícolas, das operações de produção nas unidades agrícolas, do armazenamento,

do processamento e da distribuição dos produtos e itens produzidos com base neles (Mendes & Padilha Jr., 2007).

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) entende o agronegócio como a cadeia que envolve desde a fabricação de insumos, passando pela produção nos estabelecimentos agropecuários e pela transformação, até o seu consumo. Essa cadeia incorpora todos os serviços de apoio: pesquisa e assistência técnica, processamento, transporte, comercialização, crédito, exportação, serviços portuários, distribuidores, bolsas e o consumidor final (Miceli, 2008).

Consequentemente, constituem esse ambiente, todos os serviços financeiros, de transporte, classificação, marketing, seguros, bolsas de mercadorias, entre outros. Todas essas operações são elos de cadeias que se tornaram cada vez mais complexos à medida que a agricultura se modernizou e o produto agrícola passou a agregar mais e mais serviços que estão fora da fazenda.

O valor do agronegócio, quando avaliados os valores no que concerne a insumos, agropecuária, processamento (de alimentos, madeira/papel e papelão, têxteis, vestuário e calçados, bebidas, fumo, álcool e óleos essenciais) e distribuição, é o maior negócio do mundo e da maioria dos países, inclusive o Brasil. O agronegócio inclui um conglomerado de atividades com enorme efeito multiplicador nas economias dos países (Mendes & Padilha Jr., 2007).

Figura 1 – O agronegócio



Fonte: MAPA, 2015

O enfoque do agronegócio é primordial para demonstrar as grandes transformações encontradas na agricultura brasileira, nas últimas décadas, período no qual o setor primário deixou de ser um mero fornecedor de alimentos *in-natura* e consumidor de seus próprios produtos, evoluindo para uma atividade integrada aos setores industriais e de serviços (ABAG, 2000).

Para facilitar a compreensão da nova realidade da agricultura, John Davis e Ray Goldberg, professores da Universidade de Harvard, nos Estados Unidos, criaram, em 1957, o termo *agribusiness* e o definiram como:

“... o conjunto de todas as operações e transações envolvidas desde a fabricação dos insumos agropecuários, das operações de produção nas unidades agropecuárias, até o processamento e distribuição e consumo dos produtos agropecuários *in natura* ou industrializados.” (Rufino, 1999 *apud* Araújo, 2013, p. 5)

Diversos países adotaram o termo *agribusiness* de imediato, porém, no Brasil começou a ser usado só a partir da década de 1980. Os primeiros movimentos organizados e sistematizados surgiram de focos, principalmente em São Paulo e no Rio Grande do Sul. Nessa época criaram a Associação Brasileira de *Agribusiness* (Abag) e o Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial, Universidade de São Paulo (Pensa/USP).

O objetivo da Abag era congrega segmentos do agronegócio, tais como: insumos, produtos agropecuários, processadores, indústrias de alimentos e fibras, distribuidores e áreas de apoio financeiro, acadêmico e de comunicação. Sua representação estava mais direcionada aos interesses das grandes empresas, sobretudo as multinacionais, produtoras de insumos ou compradoras de produtos agropecuários (Zylbersztajn, 2000).

Atualmente, os insumos essenciais da agropecuária, tais como fertilizantes, defensivos, rações, combustíveis e outros, e a maquinaria utilizada (tratores, colheitadeiras e outros equipamentos), provêm em sua maioria do setor industrial, especializado em produtos para a agropecuária. Do mesmo modo, os produtos de origem agropecuária destinam-se, de forma crescente à agroindústria especializada no processamento de matérias-primas e de alimentos industrializados, consumidos no mercado interno urbano e exportados (MAPA, 2007).

O termo agronegócio se constitui de três partes de um sistema: o setor de suprimentos agropecuários, o setor de produção agropecuária propriamente dita e o setor de

processamento e manufatura. “Estes setores são partes inter-relacionadas de um sistema no qual uma parte depende fundamentalmente da outra” (Mendes & Padilha Júnior, 2007, p. 33).

Para os tomadores de decisão, sejam autoridades públicas ou agentes econômicos privados, é imprescindível compreender o agronegócio para que formulem políticas e estratégias com maior previsão e máxima eficiência. A visão sistêmica do agronegócio abarca os setores chamados ‘antes da porteira’, ‘dentro da porteira’ e ‘após a porteira’.

Os setores ‘antes da porteira’ são constituídos, basicamente pelos fornecedores de insumos e serviços, como: máquinas, implementos, defensivos, fertilizantes, corretivos, sementes, tecnologia, financiamento.

‘Dentro da porteira’ é o conjunto de atividades praticadas dentro das unidades produtivas agropecuárias (as fazendas) ou a produção agropecuária propriamente dita, que envolve preparo e manejo de solos, tratamentos culturais, irrigação, colheita, criações e outras (Callado, 2011).

‘Após a porteira’ refere-se às atividades de armazenamento, beneficiamento, industrialização, embalagens, distribuição, consumo de produtos alimentares, fibras e produtos energéticos provenientes da biomassa.

Com essa nova concepção o setor agrícola cria relações de interdependência com os serviços, máquinas e insumos importados para a sua produção. No entanto, os problemas não param por aí, após a produção o setor depende dos armazéns, infraestruturas diversas (estradas, portos e outras), agroindústrias, mercados atacadistas e varejistas, exportação (Araújo, 2013).

Em outras palavras, o agronegócio se constitui de cinco setores principais: fornecedores de insumos e bens de produção; produção agropecuária propriamente dita; processamento e transformação; distribuição e consumo e serviços de apoio (Mendes & Padilha Júnior, 2007).

Existe outra forma de apresentar o sistema de agronegócio em cinco setores (Quadro 3):

- insumos – constituído pelas indústrias que fornecem insumos e serviços necessários à produção agrícola;
- produção – que converte os insumos em matérias-primas agrícolas;
- comercialização de produtos agrícolas *in natura* – que consiste nos vários métodos pelos quais o agricultor vende ou armazena seu produto;

- processamento/serviços/embalagem e distribuição – que consiste naquelas indústrias que fazem os processos e serviços de transformação de matérias-primas em produtos manufaturados ou semimanufaturados e,
- consumo.

QUADRO 3 – Sistema do agronegócio

Insumos	Produção	Comercialização de produtos <i>in natura</i>	Processamento/serviços/ embalagem e distribuição	Consumo
Crédito	Alimentos (origem)	À vista (<i>cash</i>)	Novos produtos	Doméstico
Defensivos	Agrícola	Futuros	Nutrição	Exportação
Máquinas	Pecuária		Nova Tecnologia	
Fertilizantes			Perdas	
Rações		Armazenagem	Transporte	
	Não-alimentos		Regulamentações	
Irrigação	Agroflorestais		Marketing	
Outros	Animal		Outros	

Fonte: Adaptado de Mendes & Padilha Júnior (2007, p. 49)

De acordo com Araújo (2013), os três segmentos do agronegócio (antes, dentro e depois da porteira) acompanham a distribuição deles em âmbito mundial. “Antes da porteira” apresenta a menor participação relativa em todo o agronegócio, tanto no ambiente externo quanto interno, só que no sentido inverso. Isto é, a participação relativa em nível mundial é decrescente, porém, no Brasil ela é crescente, evoluindo de 4,7% em 1959 para 11,81% em 2011. Essa evolução positiva está intimamente relacionada com a tecnologia de ponta usada na produção agropecuária brasileira, que quase duplicou a produtividade (kg/ha) nas últimas duas décadas.

‘Depois da porteira’ apresenta a maior participação no todo do agronegócio, em 2000 eram 72% no mercado mundial, porém, no Brasil esta participação oscila no período analisado, passando de 52,77% em 1959 para valores superiores a 60% a partir de 1985, e nos dois últimos anos apresentou tendência decrescente.

No segmento ‘dentro da porteira’, a participação relativa brasileira é superior à mundial, com períodos decrescentes, estabilizando-se acima de 25%, exceto nos dois últimos anos analisados, resultado da elevação dos preços das *commodities*, do modelo agroexportador brasileiro e do fraco desempenho do segmento agroindustrial no período (Araújo, 2013).

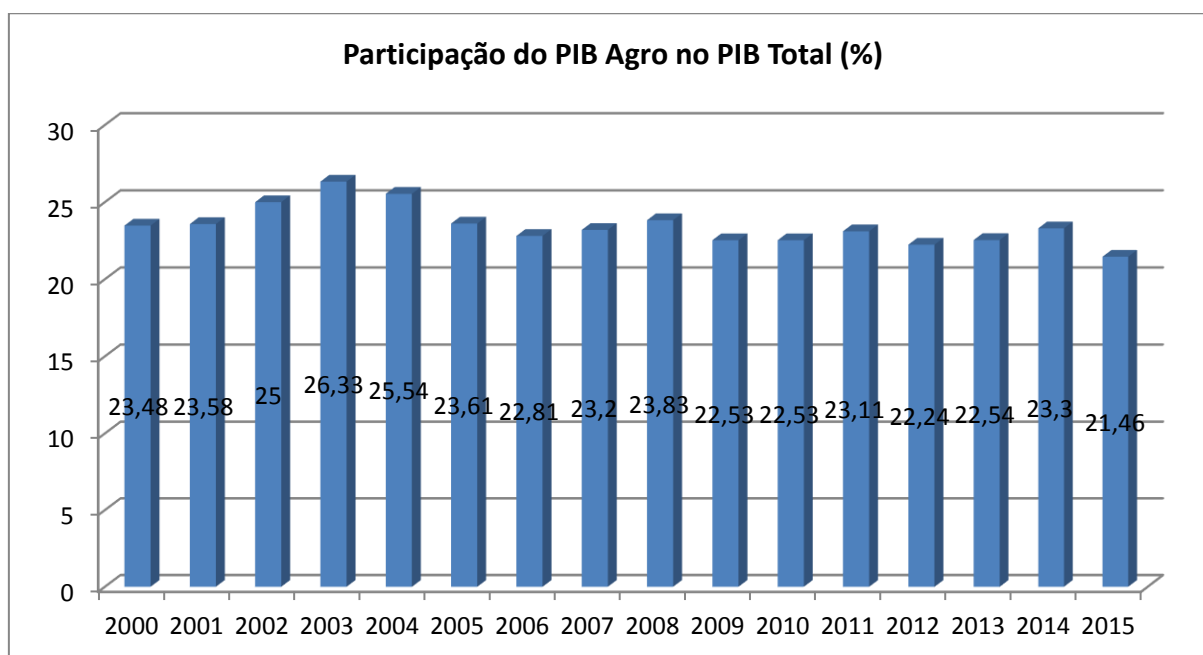
4.2 A Participação do Agronegócio no PIB Brasileiro

O Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA) da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (ESALQ), CAMPUS da Universidade de São Paulo em Piracicaba publicou, em 2015, uma série histórica – 1995 a 2015. Para este estudo foi feito um recorte do período de 2000 a 2015 que analisou a variação do PIB do Agronegócio (%) e em milhões de reais, seguido da variação do PIB brasileiro (%) e em milhões de reais, seguido da participação do PIB do Agro no PIB Total (%). Esses valores foram compilados na Tabela 3 e Gráfico 4.

Tabela 3 – PIB do agronegócio e PIB TOTAL – Brasil (2000-2015)

RESUMO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Variação PIB Agro Cepea (%)	0,10	1,75	8,81	6,53	2,55	-4,66	0,45	7,89	8,04	-5,75	7,53	5,38	-2,80	3,92	3,8	0,39
Valor PIB Agro BR Cepea (R\$ Milhões 2014)	749.870	762.970	830.170	884.421	907.014	864.767	868.681	937.239	1.012.561	954.305	1.026.171	1.081.397	1.051.069	1.092.238	1.013.000	1.267.241
Variação PIB Brasil - IBGE (%)	4,31	1,31	2,66	1,15	5,71	3,16	3,96	6,09	5,17	-0,33	7,53	2,73	1,03	2,28	2,6	-3,85
Valor PIB Brasil - IBGE (R\$ Milhões 2014)	3.193.236	3.235.167	3.321.161	3.359.242	3.551.131	3.663.335	3.808.295	4.040.274	4.249.221	4.235.210	4.554.277	4.678.737	4.726.976	4.844.815	1,289	5.904.331
Participação do PIB Agro no PIB Total (%)	23,48	23,58	25,00	26,33	25,54	23,61	22,81	23,20	23,83	22,53	22,53	23,11	22,24	22,54	23,3	21,46

Fonte: Cepea/USP e CNA (PIB Agronegócio; IBGE (PIB total))

GRÁFICO 4 – Participação do PIB do agronegócio no PIB Total – Brasil (2000-2015)

Fonte: Tabela 3 - Cepea/USP e CNA (PIB Agronegócio; IBGE (PIB total) (2015)

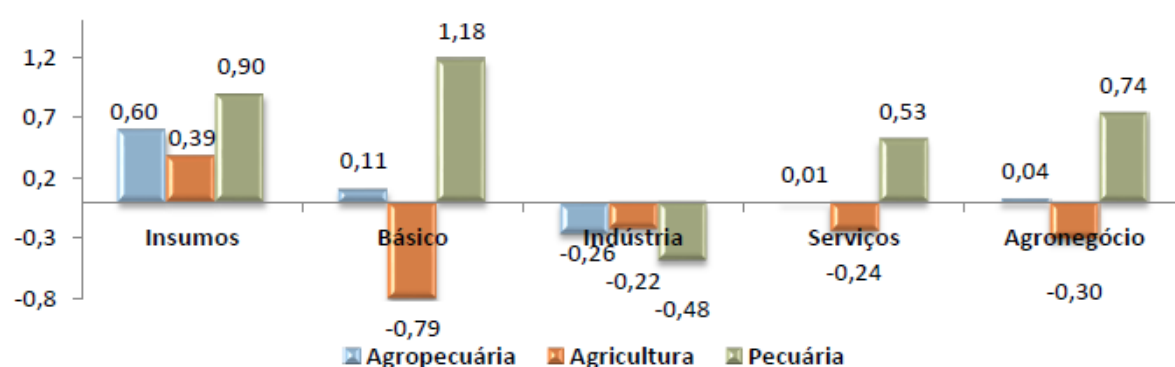
Após esta visão geral do agronegócio brasileiro, em seguida serão destacados os dados do ano de 2015 fornecidos pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da Esalq/USP.

O Produto Interno Bruto (PIB) do agronegócio brasileiro estimado pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da Esalq/USP, com o apoio financeiro da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), manteve-se estável em dezembro, finalizando o ano com crescimento acumulado de 1,59%. Deste modo, a renda do agronegócio brasileiro estimada para o ano de 2015 é de R\$ 1,212 trilhão, sendo R\$ 819,16 bilhões (67,6%) referentes ao ramo agrícola e R\$ 393,1 bilhões (32,4%), ao pecuário (a preços de 2015). Vale destacar que a série histórica apresentada em relatórios mensais são, continuamente, atualizadas considerando-se a inflação registrada pelo Índice Geral de Preços (IGP) de janeiro até o mês corrente do texto, frente ao mesmo período do ano anterior.

Quanto à agricultura, em março todos os seus segmentos apresentaram queda, com o recuo mais expressivo para o primário (0,64%). Para os demais, as retrações foram de: 0,39% para insumos, 0,03% para indústria e 0,02% para serviços. No acumulado do trimestre, apenas insumos mantiveram alta (0,39%), enquanto os demais apresentaram decréscimos acumulados de 0,79%, 0,22% e 0,24%, para primário, indústria e serviços, respectivamente.

Para o ramo da pecuária, o desempenho positivo em março e no trimestre reflete as elevações para todos os segmentos, exceto o industrial. A indústria processadora de produtos animais recuou 0,23% no mês e 0,48% no trimestre. Para os demais segmentos, houve elevação em março e no acumulado do período, de 0,09% 0,18% e 0,02% no mês, e de 0,9%, 1,18% e 0,53% no trimestre, para insumos, primário e serviços, respectivamente – Gráficos 5 e 6 (CEPEA, 2015).

GRÁFICO 5 – Taxas de crescimento do PIB do agronegócio acumuladas no ano de 2015 (%)



Fonte: CEPEA-USP e CNA (2015)

Apesar de perder o ritmo em dezembro, o segmento primário do agronegócio fechou o mês com variação positiva (0,09%), acumulando no ano crescimento de 3,73%. O principal impulso veio do setor pecuário, com aumento de 0,59% em dezembro e de 8,33% no acumulado do ano. O setor agrícola, por sua vez, recuou 0,33% em dezembro, reduzindo para apenas 0,15% sua expansão em 2015 – Tabela 2 (CEPEA-USP, 2015).

Na agricultura, o menor nível de preços pesou sobre o resultado anual, positivo, mas sem expressão. O recuo na cotação média das atividades acompanhadas foi de 2,23% na comparação de janeiro a dezembro/15 com o mesmo período de 2014. Já em volume, o balanço foi positivo: alta de 3,05% em relação ao ano anterior.

O comportamento da agricultura em 2015, que toma como base as estimativas de safra anual e os preços de janeiro a março (em comparação com o mesmo período de 2014), é apresentado no Gráfico 6.

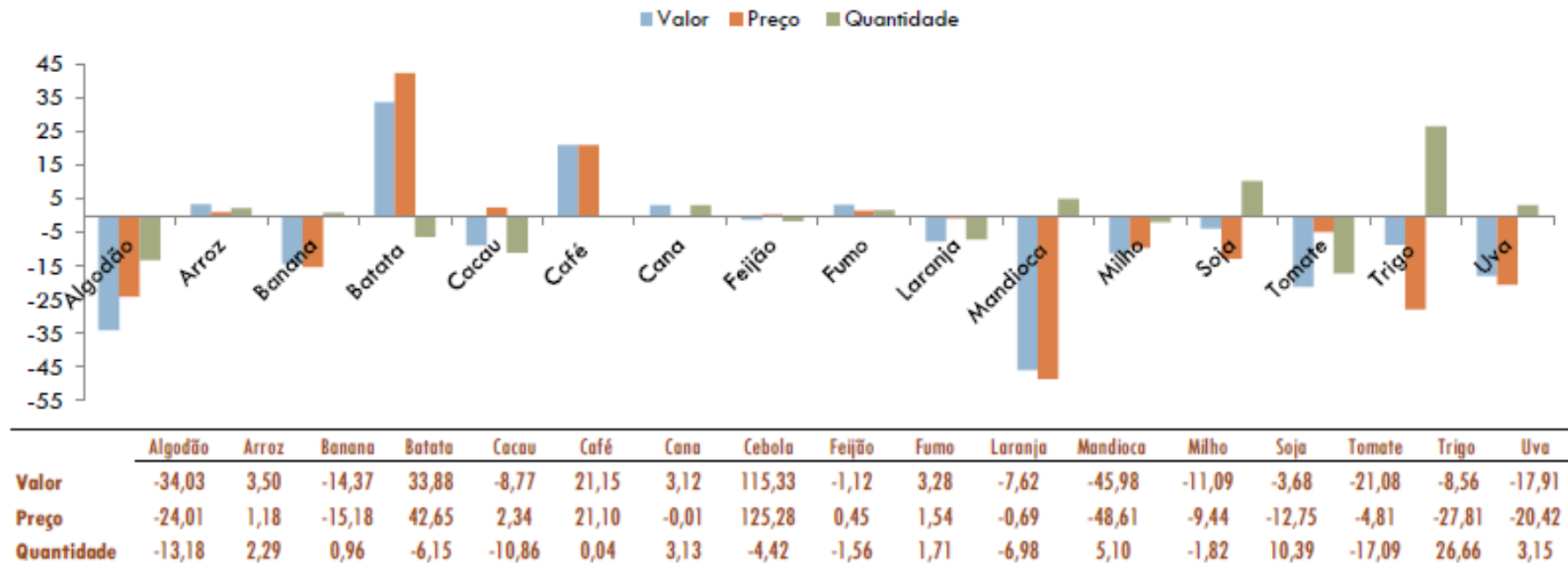
Entre as culturas acompanhadas, espera-se crescimento anual para arroz (3,5%), batata (33,88%), café (21,15%), cana (3,12%), cebola (115,33%) e fumo (3,28%). Para arroz,

café e fumo, os cenários são de alta tanto em preços quanto em produção. Para a batata e a cebola, a elevação reflete o comportamento das cotações e para a cana, a elevação esperada é da quantidade produzida.

Quanto ao café, a elevação da renda ocorreu via preços (21,10%), visto que para a produção a expectativa é de estabilidade (+0,04%). A expressiva valorização reflete, principalmente, os baixos valores do início de 2014, decorrentes dos altos estoques naquele período. Especificamente em 2015, apenas em janeiro houve elevação das cotações, com recuos desde então. Segundo pesquisadores do Cepea, a queda nos preços do café em março atrelou-se aos recuos domésticos da variedade arábica, e estes, por sua vez, refletiram as sucessivas quedas no mercado internacional. Para a variedade robusta, as cotações internas aumentaram no mês, vinculadas à perspectiva de menor oferta do Espírito Santo, principal produtor nacional da variedade, na safra 2015/16.

Para a batata e a cebola, as expressivas altas das cotações na comparação anual impulsionaram a expectativa para 2015. Especificamente no caso da batata, apesar do elevado patamar de preços, os mesmos estão em queda desde janeiro, pesando sobre o resultado da agricultura, como já exposto.

Quanto à cana-de-açúcar, os preços estão estáveis na comparação entre trimestres (+0,01%), então, a elevação de 3,12% a.a. no faturamento resultou da maior produção esperada para o ano (3,13%). Segundo a Conab, na safra 2015/2016 o Brasil teve elevação de área de apenas 65,9 mil hectares. Dessa forma, a maior produção está relacionada aos ganhos de produtividade esperados para a temporada, com alta de 2,4%, a 72.170 kg/ha. Ainda de acordo com a Conab, o aumento previsto no rendimento só não é maior porque os canaviais de São Paulo, maior produtor nacional, ainda não se recuperaram totalmente da restrição hídrica da safra passada (Cepea, 2015).

GRÁFICO 6 – Variação anual do volume, dos preços e do faturamento das lavouras (janeiro a dezembro – 2014/2014)


Fonte: CEPEA-USP e CNA (2015) (a partir de dados do IBGE, Conab, IEA/SP, FGV)

Os produtos para os quais se espera retração do faturamento em 2015, com base nas informações publicadas até o fechamento deste relatório são algodão (34,03%), banana (14,37%), cacau (8,77%), feijão (1,12%), laranja (7,62%), mandioca (45,98%), milho (11,09%), soja (3,68%), tomate (21,08%), trigo (8,56%) e uva (17,91%). Para a laranja, milho e tomate, os cenários são de baixa tanto em preço quanto em produção. Em relação à banana, mandioca, soja, trigo e uva, os menores preços pressionaram o faturamento e, para o cacau e o feijão, a expectativa de baixa reflete a queda esperada no volume produzido, conforme o Gráfico 6.

Quanto ao algodão, o cenário em 2015 se mostra como um dos mais adversos entre as culturas acompanhadas, com preços reais 24,01% menores e queda esperada de 13,18% na produção. Com relação ao volume, a forte redução relaciona-se à menor área plantada, o que, segundo a Conab, reflete o cenário negativo enfrentado pelo produto, tanto interno quanto externo, com expressiva elevação dos custos de produção nas últimas safras e desvalorizações da pluma. Para as cotações, o reduzido patamar reflete os altos valores praticados no primeiro trimestre de 2014, visto que desde dezembro/14 houve tendência de alta nos preços. Especialmente em março, os preços da pluma aumentaram 13% em relação a fevereiro, o que, segundo pesquisadores do Cepea, caracteriza-se como a maior valorização mensal desde janeiro/11. Para os pesquisadores do Cepea, a alta na paridade de exportação e a valorização do dólar favoreceram a venda externa do produto brasileiro. Ademais, parte dos vendedores consultados pelo Cepea ressaltou que a baixa disponibilidade do produto até a nova safra, especialmente de boa qualidade, poderá continuar impulsionando os preços. Por outro lado, as indústrias domésticas demonstraram maior interesse de compra, especialmente para entrega no curto prazo, influenciando as valorizações da pluma e a boa liquidez no mercado (Cepea, 2015).

Para a laranja, a expectativa de redução de 6,98% na safra atual, aliada aos preços 0,69% menores, pesou sobre os resultados. Segundo pesquisadores do Cepea, há receios de que os preços se mantenham abaixo dos custos de produção por mais uma temporada, o que está atrelado ao fato de que os estoques das indústrias podem encerrar a safra 2014/15 em quantidade considerada confortável pelas processadoras.

Para o milho, os preços em 2015 estão 9,44% inferiores aos do primeiro trimestre de 2014, e a expectativa de redução no volume produzido é de 1,82%. Para a produção, a queda reflete a menor área cultivada e, no caso dos preços, o baixo patamar no ano é resultado do alto nível no primeiro trimestre de 2014, visto que as cotações vigentes estão em alta desde janeiro/15. Segundo pesquisadores do Cepea, a valorização do milho em março deveu-se à retração de parte dos vendedores, que preferiu negociar a soja. Por outro lado, o avanço da colheita da primeira safra no Sul e Sudeste elevou a oferta do grão no mercado nacional e pressionou os valores em algumas praças. O alto patamar do dólar em março elevou a expectativa de produtores em aumentar as exportações. Caso esse cenário se confirme, os estoques finais da temporada poderiam ser menores, o que, consequentemente, reduziria a pressão sobre os valores domésticos (Cepea, 2015).

Apesar da estimativa de expressiva alta para a produção de trigo em 2015, de 26,66%, a queda de 27,81% dos preços pesou sobre o faturamento com o produto. Quanto às cotações, refletem principalmente os elevados preços praticados no primeiro trimestre de 2014. No ano passado, os reduzidos estoques internos, a dificuldade de compras na Argentina e as altas nos valores do cereal norte-americano levaram a fortes valorizações internas do trigo. Já em 2015, especificamente em março, pesquisadores do Cepea apontaram que a alta do dólar, aliada à necessidade de reposição de estoques por parte dos moinhos, sustentou os preços. Do lado vendedor, muitos produtores também demonstraram maior interesse nas negociações do produto estocado, com o objetivo de fazer caixa, já que os valores no mês foram considerados atrativos (Cepea, 2015).

Para a mandiocultura, apesar da elevação de 5,1% esperada para a produção, a retração em 48,61% nos preços pressionou a renda da cultura. O baixo patamar de preços reflete, por um lado o elevado nível do início de 2014 – com as cotações atingindo valores recordes entre os meses finais de 2013 e o início de 2014 –, e, por outro, as quedas consecutivas deste ano.

Quanto à soja, cotações 12,75% menores pressionaram a expectativa anual do faturamento, já que para a produção as estimativas apontam elevação de 10,39%. Para os preços, a queda se relaciona principalmente ao nível praticado no ano passado, visto que neste ano houve altas sucessivas desde janeiro. Especificamente em março, segundo pesquisadores do Cepea, as cotações brasileiras foram impulsionadas pela demanda, pela forte valorização do dólar, e pela expectativa de quebra de safra.

Para o segmento primário da pecuária, a elevação da cotação média das atividades acompanhadas foi de 2,23% na comparação entre os trimestres. Para a produção, as informações relativas a suínos, bovinos, frango e ovos ainda não tinham sido divulgadas até o fechamento deste relatório, de modo que a alta de 2,89% a.a. reflete apenas o crescimento na captação de leite cru (Gráfico 7).

No caso da bovinocultura de corte, a expressiva alta de 16,62% dos preços impulsionou o resultado esperado para o ano. Segundo pesquisadores do Cepea, a média do Indicador ESALQ/BM&FBovespa do boi gordo (estado de São Paulo) em março esteve quase empatada ao valor recorde mensal de novembro/14. Para a equipe, os fundamentos da alta continuaram vindo da baixa oferta. Além do relativamente pequeno volume de animais para abate, produtores se mantiveram retraídos devido aos altos patamares de preços da reposição.

Adicionalmente, as expectativas são de continuidade de valores firmes no mercado pecuário em 2015, pois, mesmo se as chuvas se regularizarem no ano, não há como esperar altas expressivas na oferta de animais para reposição e prontos para abate no curto prazo.

Para o mercado de frango, na comparação entre trimestres houve redução real de 7,11% nas cotações, após retrações em janeiro e fevereiro, e certo aumento em março. Especificamente neste mês, segundo pesquisadores do Cepea, com a demanda interna enfraquecida, o setor avícola voltou suas atenções ao mercado externo. Mesmo com o volume embarcado abaixo do registrado no mesmo período de 2014, a valorização do dólar permitiu aumentos no preço da carne de frango exportada em moeda nacional.

Em relação à suinocultura, as cotações recuaram 1,62% na comparação entre o primeiro trimestre de 2015 e o mesmo período de 2014, com queda mais acentuada de janeiro para fevereiro, e estabilidade desde então. De acordo com pesquisadores do Cepea, a sustentação dos preços do suíno vivo em março atrelou-se à oferta relativamente baixa até meados do mês. O baixo volume de suínos disponíveis neste período, por sua vez, deveu-se à redução no número de animais alojados nos últimos meses, à perda de produtividade nas granjas no período de paralisação dos caminhoneiros (devido ao atraso no recebimento das rações) e, também, à postura retraída dos produtores, em decorrência dos reduzidos valores no primeiro bimestre. A partir da segunda quinzena de março, a demanda enfraquecida no atacado refletiu em quedas no preço do suíno vivo.

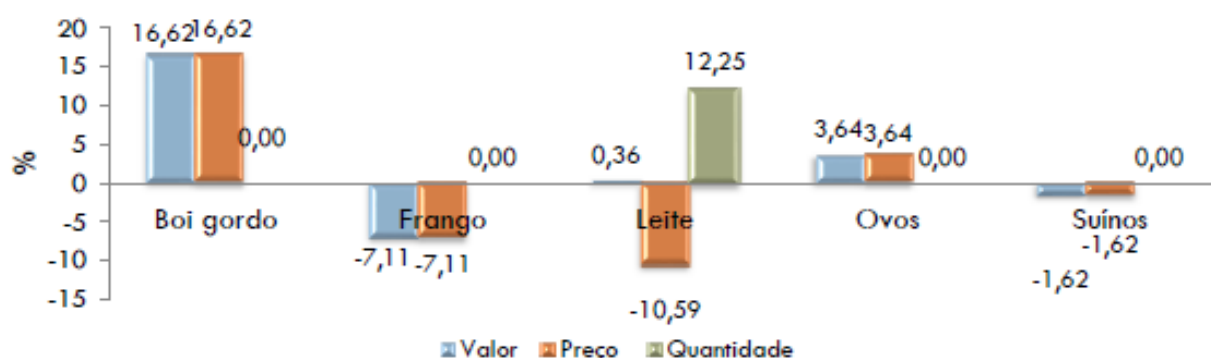
Para a atividade leiteira, espera-se ligeira elevação de 0,36% em 2015, resultado da maior produção esperada para o ano (12,25%), visto que os preços estão em patamar 10,59% menor neste trimestre, em relação ao mesmo período de 2014. Cabe destacar, que as cotações, em queda desde meados de 2014, apresentaram elevação em março. De acordo com pesquisadores do Cepea, a alta no mês resultou da menor oferta de leite no campo, devido ao início da entressafra na região Sul. Segundo a equipe, a elevação não foi maior, como tipicamente ocorre em meses de março, devido ao enfraquecimento da demanda em algumas regiões do País. No que tange à produção, apesar do elevado patamar em relação a 2014, apresentou quedas sucessivas ao longo de 2015, resultado, principalmente, da falta de chuvas nas regiões produtoras do Sudeste e Centro-Oeste (Cepea, 2015).

No caso do mercado de ovos, houve elevação de 3,64% nos preços, quando comparados os valores de janeiro a março de 2015, e 2014. Essa variação positiva está ligada,

principalmente, à forte alta registrada em fevereiro que, segundo pesquisadores do Cepea, refletiu a limitação da oferta aliada à expansão do consumo.

No gráfico 7, estão as variações dos preços reais, volumes produzidos e faturamento das atividades da pecuária em 2015, comparada a 2014.

Gráfico 7 – Variação anual do volume, dos preços e do faturamento pecuário (janeiro a dezembro – 2015/2015)



Fonte: CEPEA-USP e CNA (2015) (a partir de dados do IBGE, Conab, IEA/SP, FGV).

A agroindústria nacional recuou novamente em março (0,05%), pelo terceiro mês seguido, com quedas tanto para indústria agrícola (0,03%) quanto pecuária (0,23%). Deste modo, no acumulado do trimestre as retrações foram de 0,22% para o processamento de produtos vegetais, e de 0,48% para o processamento animal – e, então, de 0,26% para a indústria agropecuária – Tabela 1.

Entre as indústrias de base agrícola acompanhadas, as que cresceram tanto no mês quanto no trimestre foram celulose, papel e gráfica (0,4% no mês e 1,01% no período), café (0,22% no mês e 0,83% no período), beneficiamento de produtos vegetais (2,08% no mês e 0,7% no período) e açúcar (1,63% no mês e 2,88% no período). Para a indústria de outros alimentos, apesar do recuo de 0,01% no mês, no acumulado houve elevação de 0,16% – Ver Tabela 2.

Em relação à indústria de papel e celulose, os maiores preços em 2015 levaram ao bom desempenho observado no trimestre. De acordo com a CIflorestas, empresas do setor indicam que a elevação dos preços do papel pode estar atrelada ao aumento do custo de energia elétrica no Brasil e, no caso da celulose, podem refletir a baixa oferta e o estoque insuficiente do produto. Segundo o órgão, maiores elevações de preços são esperadas até o

final deste semestre. Além disso, com a valorização do dólar na conjuntura atual, empresas do setor têm focado nos mercados externos que estão em crescimento ou reaquecimento após a crise global (Gráfico 8).

Maiores preços e volume marcaram a agroindústria açucareira neste trimestre. Os preços estão em patamares 6,67% maiores e, para a produção, espera-se elevação de 5,04%. Em relação à produção, segundo a Conab, na safra 2015/2016 43,8% do açúcar total recuperável (ATR) deverá ser destinado à produção de açúcar, sendo que Amazonas, Alagoas e Pernambuco devem ter um *mix* mais açucareiro, enquanto os demais estados devem dividir proporcionalmente o seu ATR, ou destinar a maior parte da cana-de-açúcar ao etanol. Em relação aos preços, apesar das elevações em fevereiro e março, no que tange ao mercado internacional, estimativas apontam reduções. Segundo relatório recentemente divulgado pelo Rabobank, os estoques relativamente elevados em países de origem e de destino do açúcar, aliado ao enfraquecimento das moedas dos principais exportadores da *commodity* devem pressionar as cotações internacionais do cristal. Além disso, restrições ao comércio impostas pela China e pela Indonésia também devem influenciar esse mercado.

Na indústria cafeeira, apesar de certa queda esperada para a produção (-0,99%), a elevação em 4,4% a.a. das cotações impulsionou o resultado do setor. Os preços mantiveram em 2015 a tendência de alta observada em grande do ano anterior, com expectativas de sustentação.

Para a atividade de beneficiamento vegetal, que apresentou queda no primeiro bimestre, a recuperação em março derivou da reestimativa da produção. Na comparação entre trimestres, os preços recuaram 0,63% e a produção cresceu 3,4% (sendo que até fevereiro esperava-se retração de 7% no volume produzido). A melhora no cenário relacionou-se ao desempenho dos sucos e concentrados, atividades de maior representatividade nesta indústria, visto que para as demais se espera redução da produção em 2015 (arroz, produtos amiláceos, fumo, entre outras). Quanto aos sucos e concentrados, observou-se em março expressiva elevação do volume exportado, de 64% em relação a fevereiro.

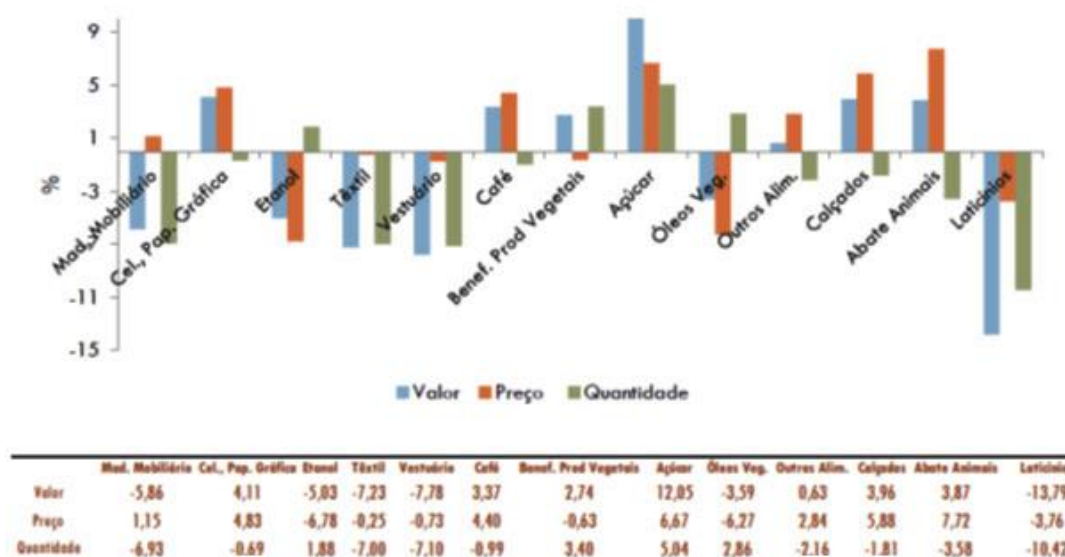
As demais indústrias de base agrícola recuaram em março e no período. No mês, as quedas foram de 0,39%, 1,17%, 0,64%, 0,72% e 0,28%, para madeira e mobiliário, etanol, têxtil, vestuário e óleos vegetais, respectivamente. Já no trimestre, as mesmas indústrias acumularam retrações de 1,5%, 1,28%, 1,86%, 2% e 0,92%.

No caso da indústria de madeira e mobiliário, apesar dos preços relativamente maiores (1,1%), a expressiva queda na produção pressionou o desempenho no período (queda de 7,49%). Segundo o CIFlorestas, a situação interna não é favorável para o setor de madeiras, visto que os principais segmentos que demandam estes produtos estão em crise, como o caso da construção civil e da própria indústria moveleira. Em contraponto, a alta do dólar e a recuperação da economia norte-americana devem oferecer certa sustentação à indústria de madeira. Para a indústria de móveis, de acordo com o órgão, a produção vem apresentando resultados pouco satisfatórios ou negativos, sendo este quadro não diferente do que vem ocorrendo sistematicamente na economia brasileira. Para o CIFlorestas, as dificuldades a serem enfrentadas pelo setor moveleiro permanecem em 2015 e devem exigir a manutenção dos investimentos e inovações, e a busca de estratégias comerciais mais arrojadas.

No caso da indústria do etanol, a queda esperada deriva dos menores preços (-2,5% na comparação entre trimestres), já que para a produção a expectativa é de elevação (1,88%). Especificamente em março os preços dos etanóis recuaram em função dos estoques relativamente altos e da necessidade das usinas em ofertar o combustível remanescente da safra 2014/15, ao mesmo tempo em que agentes de distribuidoras limitaram suas compras ao necessário para o curto prazo.

Para as indústrias têxtil e de vestuário, a principal pressão sobre o faturamento anual decorreu da expectativa de queda na produção, de 7,2% a.a. e 6,6% a.a., respectivamente. Como já indicado em relatórios anteriores, a quantidade produzida para estas indústrias tem caído consistentemente desde abril/14, o que, segundo a ABIT (Associação Brasileira de Indústria Têxtil e de Confecção), resulta da concorrência com produtos importados e do cenário macroeconômico desfavorável.

No Gráfico 8, são apresentadas as variações de volume, preços reais e faturamento das principais agroindústrias em 2015, na comparação com 2014.

Gráfico 8 – Variação anual do volume, dos preços e faturamento das agroindústrias (janeiro a dezembro – 2015/2014)

Fonte: CEPEA-USP e CNA (2015) (a partir de dados do IBGE, Conab, IEA/SP, FGV).

No ramo da pecuária, calçados e abate cresceram em março (0,31% e 0,17%), acumulando elevações de 0,99% e 0,93%, respectivamente, no período. Já a indústria de laticínios recuou 1,19% em março (pelo nono mês consecutivo), acumulando retração de 3,64% no primeiro trimestre de 2015 – Tabela 2.

No caso da indústria do abate, o resultado positivo resultou dos maiores preços para carne bovina, suína e de frango neste trimestre (em relação ao mesmo trimestre de 2014). Mas, vale destacar que esta relação de alta para as carnes resultou da consistente elevação dos preços ao longo de 2014, já que neste início de ano houve certa retração. Para a carne bovina, a elevação em 2014 decorreu da menor oferta de animais para abate e do bom desempenho das exportações, de modo que em novembro/14 foi observada a maior média mensal da série histórica do Cepea para a carcaça casada bovina. Já em março deste ano, segundo pesquisadores do Cepea, a retração da carne de boi relacionou-se à dificuldade por parte dos frigoríficos em repassar os aumentos da arroba. No caso da carne suína e de frango, o recuo neste ano relacionou-se às demandas interna e externa enfraquecidas (Cepea, 2015).

Para a indústria de calçados, apesar da redução esperada de 1,81% a.a. na produção, os resultados foram impulsionados pela elevação real de 5,88% a.a. nas cotações. Segundo a Abicalçados (Associação Brasileira das Indústrias de Calçados), a desvalorização do Real em relação ao dólar e ao euro tende a deixar os produtos brasileiros mais competitivos frente aos

concorrentes asiáticos. Mesmo assim, agentes do setor alertam para a deterioração da competitividade da indústria nacional frente aos mercados globais, devido a barreiras impostas por alguns países (Cepea, 2015).

No caso da indústria de laticínios, cenários baixistas para preços e produção levaram a expectativa de redução da renda anual. Quanto ao menor volume, resulta das retrações no processamento em 2015 e do elevado nível observado no mesmo período em 2014.

O segmento de serviços do agronegócio ficou praticamente estável em março (-0,01%) e no acumulado do período (+0,01%). No caso dos serviços relacionados a produtos agrícolas (primário e processado), houve recuo tanto no mês quanto no ano, a taxas de 0,02% e 0,24%, respectivamente. Por outro lado, os serviços relacionados a produtos de origem animal apresentaram ligeiro crescimento em março (0,02%), com elevação de 0,53% no trimestre.

4.2.1 Algumas considerações

A inflação, medida pelo IPCA, apresentou elevação de 1,32% em março (após alta de 1,22% em fevereiro), a maior taxa mensal desde fevereiro de 2003. Com isso, a variação de 12 meses chegou a 8,13%, também a maior desde dezembro de 2003. Em termos de PIB nacional, o primeiro trimestre do ano também mostrou desempenho negativo: em relação ao primeiro trimestre de 2014 houve contração de 1,6%. Na mesma comparação, mas em termos mais desagregados, segundo o IBGE, apenas a agropecuária e a atividade extrativa mineral cresceram. A indústria recuou 3,0% (com queda de 7% para a Indústria de transformação); a atividade de eletricidade e gás, água, esgoto e limpeza urbana registrou queda de 12% e a construção civil redução de 2,9%. O valor adicionado de serviços caiu 1,2%. Ademais, todos os componentes da demanda interna apresentaram queda, sendo que a despesa de consumo das famílias registrou a primeira retração desde o terceiro trimestre de 2003, explicada pelo cenário negativo referente aos indicadores de inflação, crédito, emprego e renda ao longo dos três primeiros meses do ano (Cepea, 2015).

De modo geral, os resultados do agronegócio nacional, em suas diversas cadeias e segmentos, têm sentido as incertezas da economia doméstica. A inflação elevada e o PIB em retração, aliados aos juros e desemprego em alta, tem refletido em demanda interna enfraquecida para os produtos do agronegócio, seja no âmbito primário ou industrial, além de

resultar em um ambiente de insegurança para a tomada de decisão, fato válido para os diversos setores econômicos na conjuntura atual. Ao mesmo tempo, considerando o contexto externo, tem sido observada a desvalorização do real, aliada à aceleração do crescimento das economias avançadas. Segundo projeções do FMI, o crescimento mundial em 2015 será conduzido por uma retomada destes países, apoiado pela queda dos preços do petróleo. Estes fatores vêm oferecendo um maior estímulo aos exportadores do agronegócio nacional, de modo que diversas empresas do setor têm focado suas estratégias no mercado externo.

O agronegócio é dirigido pela demanda, ou seja, coloca a perspectiva do cliente na tomada de decisão diária da empresa. Neste contexto é necessário compreender quais são as necessidades dos consumidores finais, intermediários (indústrias, distribuidores) por meio de processo de pesquisa, estudando o comportamento desse público-alvo, o mercado, possibilitando uma visualização sistêmica acerca de quais segmentos de consumidores podem ser satisfeitos, quais serão alvo de campanha da empresa, qual o tipo de diferenciação poderá ser oferecida, como gerar e adaptar produtos, marcas e embalagens para satisfazer a essas necessidades, às corretas estratégias de precificação para esses produtos, colocá-los à disposição dos consumidores por meio de canais de distribuição e comunicar, por meio da propaganda, da publicidade e de outras ferramentas de marketing (Neves & Castro, 2011).

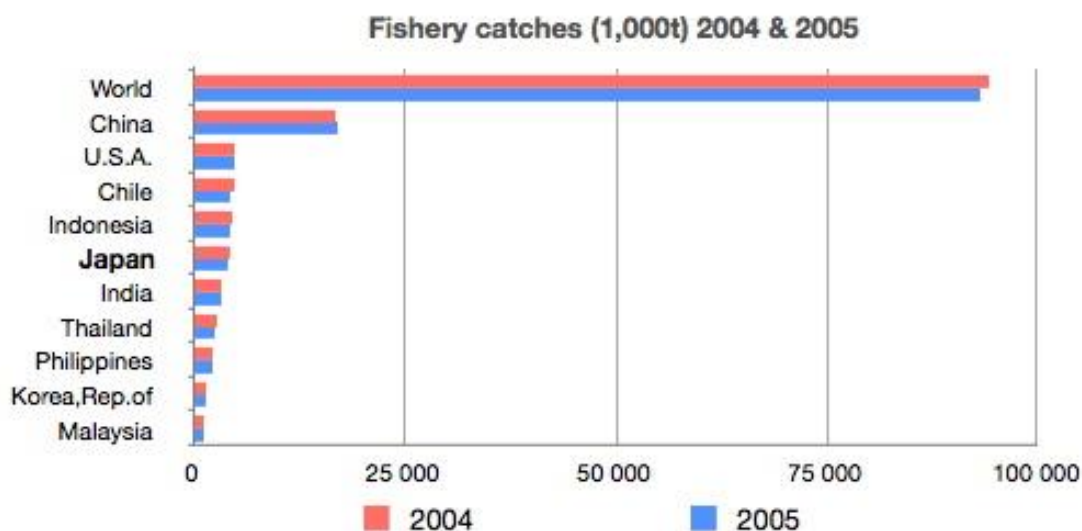
4.3 O Agronegócio no Japão

O segmento do agronegócio japonês não tem histórico de grande exportador, em 1998 respondeu com 2% do PIB, sendo que em 2002 o PIB foi de US\$ 3,97 trilhões. Composição do PIB por setor da economia em 2012: serviços (71,4%), indústria (27,5%) e agricultura (1,2%). Os países desenvolvidos têm uma característica que é a baixa participação do setor primário e a alta participação do setor de serviços (Nukui & Miranda, 2004).

No Japão os principais produtos agrícolas são: arroz, batata, repolho, beterraba e frutas cítricas; na pecuária, os principais setores são: bovinos, suínos e aves.

O setor pesqueiro produziu 6,3 milhões de toneladas em 2000.

Gráfico 9 – Setor pesqueiro



Fonte: Nukui & Miranda (2004)

O Japão é um arquipélago com montanhas e vegetação de coníferas, sua área habitável se restringe à planície litorânea e alguns pontos no interior. Além dessas dificuldades, há que se considerar que é um país populoso, o que reduz ainda mais a sua área para cultivo. O modelo agrícola japonês é de pequena escala de produção, emprega grande quantidade de mão-de-obra, são duas variáveis que resultam em elevados custos para os produtos agrícolas e redução da sua competitividade no mercado externo (Batalha & Silva, 1999).

No Japão, o protecionismo à agricultura nacional:

“beneficia uma parcela pequena da população e onera os consumidores com preços altos. Segundo a *East Asian Analytical Unity* (1997) apud MAPA (2002c), o consumidor japonês paga aproximadamente o dobro dos preços médios mundiais pelos alimentos. É o caso do arroz, que chega a custar seis vezes mais do que em outros países. A justificativa do governo fundamenta-se no conceito de ‘segurança alimentar’ (estoques em quantidade e qualidade adequados para o abastecimento de toda a população).” (Nukui & Miranda, 2004, p. 7)

O Japão é um país, altamente, protecionista no que se refere ao seu mercado de produtos processados, o qual valoriza a importação de *commodities* por meio da escalada tarifária (Nukui & Miranda, 2004).

O capítulo 5 apresenta o Estudo de Caso.

Capítulo 5

Estudo de Caso

É possível identificar as ferramentas do marketing internacional nas relações bilaterais entre Brasil e Japão? Esta pergunta fará o fechamento desta dissertação que, no capítulo 1 tratou da Política e das Relações Internacionais, das organizações intergovernamentais e governamentais como o primeiro passo para conhecer o tema. O Capítulo 2 tratou da Política Externa do Brasil e do Japão, destacando a capacidade de a política externa brasileira se apresentar como efetivamente nacional, enquanto política pública. Na política japonesa denota uma falta de posicionamento crítico, uma vez que a economia externa se movimenta segundo a necessidade de revisões e mudanças de postura. O Capítulo 3 apresentou a Diplomacia Econômica no Agronegócio onde ficou evidente a ambiguidade em todos os setores da política brasileira e que a dinâmica da política externa brasileira privilegia as negociações multilaterais, o que favorece os setores mais consistentes da economia, donde se depreende que o Brasil, ainda não desenvolveu uma diretriz estratégica no contexto da sua política internacional. O Capítulo 4 – O Agronegócio Brasileiro e Japonês apresentou uma evolução histórica onde se destacou a importância da inovação e do conhecimento no agronegócio. Todos os dados estatísticos foram levantados junto ao Mapa/SRI e do Relatório Comercial do Agronegócio – Japão. O Capítulo 5 – Estudo de Caso tenta aglutinar todas essas informações e transformá-las em dados palpáveis destacando o papel de cada ator no contexto da Política Internacional Brasileira em suas relações bilaterais com o Japão.

5 Estudo de Caso

Destaca-se que, neste capítulo, são apresentadas em ordem cronológica as ações implantadas pelo governo brasileiro quanto ao marketing internacional e a atuação diplomática no que se refere ao agronegócio, publicados na mídia.

5.1 Relações Comerciais entre Japão-Brasil

Oficialmente as relações políticas e comerciais entre Brasil e Japão iniciaram com a assinatura do Tratado de Amizade, Comércio e Navegação entre os dois países, em Paris no ano de 1895; e em 1908 iniciou-se a imigração japonesa ao país.

Particularmente, nas décadas de 1960 e 1970, na fase do crescimento econômico do Brasil, as relações, principalmente econômicas, se tornaram intrínsecas. Neste período um milhão e quatrocentos mil japoneses se estabeleceram no país, dos quais, um milhão no Estado de São Paulo, o que é extremamente relevante.

Na atualidade, o Brasil é o país que tem a maior comunidade japonesa no exterior. Tanto os imigrantes japoneses como os cidadãos brasileiros de origem japonesa desenvolvem suas atividades não só no setor agrícola, mas em todas as áreas da sociedade brasileira. Na política já foram três ministros e, hoje, cinco deputados de descendência japonesa.

O Brasil é um importante sócio comercial do Japão, os investimentos japoneses aumentaram de maneira considerável nos últimos anos. O Brasil tem registrado superávit na balança comercial. Em 2000, o Japão era o terceiro importador de mercadorias brasileiras e, igualmente, o terceiro maior exportador para o Brasil, onde operam cerca de 360 empresas e instituições financeiras japonesas.

O Brasil e Japão têm longa relação de cooperação. Não só pelos 100 anos de imigração, mas pelos números expressivos no intercâmbio desde os anos 50, 60, o Brasil fornecendo matéria-prima para a industrialização do Japão naquele momento. O Japão foi por diversos anos o segundo ou terceiro maior investidor no Brasil. Na atualidade existe um enorme potencial para aprofundar o novo relacionamento comercial. Nos últimos anos, com a retomada do crescimento econômico do Japão e a estabilização econômica conquistada pelo Brasil, as duas nações estão preparadas para retomar a parceria. O Brasil e o Japão se

complementam economicamente, o investimento produtivo vem se destacando, com expansão de 14,4% (Ito, 2008).

Segundo o Centro de Pesquisa Internacional de Estratégias Público-Privadas (Japão), novos paradigmas podem surgir no cenário internacional, como as parcerias em biocombustíveis entre o Brasil e Japão.

Brasil e Japão podem colaborar com o mundo por meio da integração, investindo racionalmente em tecnologias limpas e renováveis, com os recursos naturais brasileiros, que poderão dar impulso na retomada das relações comerciais entre os dois países.

No entanto, o desenvolvimento do comércio entre os dois países ocorreu por causa das iniciativas japonesas, uma vez que o Brasil, na maioria das vezes, priorizou o desenvolvimento do mercado com países ocidentais. A magnitude das relações comerciais do Brasil com o Japão tem se intensificado nos últimos anos, porém, o Brasil não se beneficiou do aumento do volume do comércio japonês com o mundo, pior, o Brasil tem seguido uma tendência de perda de participação neste mercado (Barros & Ishii, 2008).

Os países fora da Ásia também perceberam essa tendência, quando são observadas as relações comerciais do Japão com os vários continentes, constata-se que a Europa e a América do Norte, considerados parceiros tradicionais, perderam participação no comércio com o Japão, enquanto que a Ásia foi beneficiada de maneira significativa. Segundo o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), além da abertura comercial ocorrida na Ásia, que resultou em profundas mudanças no que se refere à importância dos países no comércio japonês, existem as dificuldades para entrar nele devido às normas e regulamentos (barreiras técnicas). Considerando que as normas japonesas são particulares, portanto, diferentes das internacionais; ou ainda, existe uma falta de harmonização com os padrões internacionais (Barros & Ishii, 2008).

Na próxima seção serão transcritos dados oficiais já publicados. Os informes de mercado são elaborados anualmente pela Coordenação-Geral de Organização para Exportações (CGOE), da Secretaria de Relações Internacionais (SRI), e integram o Intercâmbio Comercial do Agronegócio, estudo que analisa o comércio com os 30 principais destinos das exportações agrícolas brasileiras.

Neste caso serão analisadas as relações do comércio bilateral Brasil e Japão. A Tabela 4 apresenta a Balança Comercial total e agrícola (em US\$).

Tabela 4 – Balança comercial total e agrícola do Japão (em US\$ mil)

Japão		2010	2014	Var. Média anual (%)
Importação	Total	694.059.160	822.251.112	4,3
	Agrícola*	67.943.220	73.529.387	2,0
	Part. (%)	9,8	8,99-,2	-
Exportação	Total	580.718.734	715.097.244	5,3
	Agrícola*	4.442.026	5.205.027	4,0
	Part. (%)	0,8	0,7	-

Fonte: Trademap/CCI

Nota: * Inclui os produtos do anexo 1 do Acordo Agrícola da OMC – 1994 – além de pescados.

5.1.1 Comércio bilateral Brasil-Japão

Houve na economia japonesa uma redução do produto interno bruto de US\$ 5,95 trilhões em 2012 para US\$ 4,62 trilhões em 2014. A queda em dólares ocorreu em função da desvalorização da moeda japonesa, que caiu de 76,9 ienes por dólar no início de 2012 para 119,1 ienes por dólar no final de 2014, ou seja, uma desvalorização nominal de 54,8% nos últimos dois anos. Nesse cenário, a renda *per capita* diminuiu de US\$ 46.661 em 2012 para US\$ 36.331 em 2014 (Mapa/SRI, 2015).

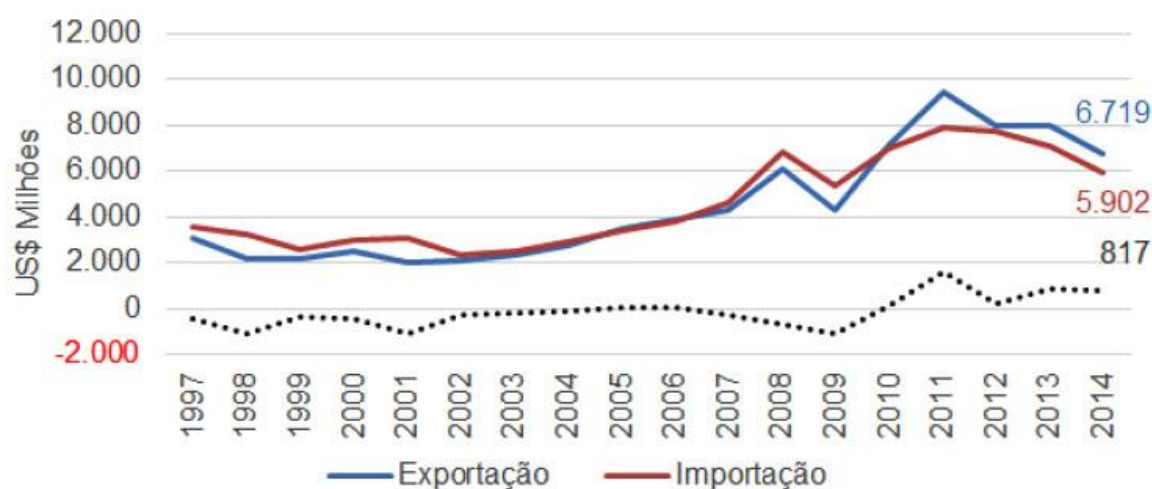
A desvalorização cambial do período ainda não impactou, positivamente, a balança comercial japonesa. As exportações eram de US\$ 769,77 bilhões em 2010 e diminuíram para US\$ 683,85 bilhões em 2014. Por outro lado, as importações aumentaram de US\$ 694,06 bilhões em 2010 para US\$ 822,25 bilhões em 2014. Com trajetórias distintas entre as exportações e importações, o superávit comercial de US\$ 75,71 bilhões, registrado em 2010, se converteu num déficit de US\$ 138,41 bilhões em 2014.

O Japão está sofrendo forte concorrência de outros países asiáticos, como por exemplo, China (continental, Província Chinesa de Taiwan e Região Especial Administrativa de Hong Kong) e Coreia do Sul. As exportações japonesas para a China caíram de US\$ 149,45 bilhões em 2010 para US\$ 124,99 bilhões em 2014. Também diminuíram para: Coreia

do Sul (de US\$ 62,36 bilhões em 2010 para US\$ 50,49 em 2014); província chinesa de Taiwan (US\$ 52,47 bilhões em 2010 para US\$ 38,91 para 2014); e região especial administrativa de Hong Kong (de US\$ 42,31 bilhões para US\$ 37,80 para 2014). A queda das vendas externas para os mencionados países foi de US\$ 54,41 bilhões no período. Por sua vez, as importações de produtos desses mesmos países subiram de US\$ 206,45 bilhões em 2010 para US\$ 242,77 bilhões em 2014 (+ US\$ 36,22 bilhões) (Mapa/SRI, 2015).

O comércio com o Brasil também diminuiu nos últimos anos. As exportações brasileiras para o Japão chegaram a US\$ 9,47 bilhões em 2011 e caíram para US\$ 6,72 bilhões em 2014. As importações também declinaram de US\$ 7,87 bilhões em 2011 para US\$ 5,90 bilhões em 2014. Com redução das exportações e importações, a conta corrente de comércio teve diminuição de US\$ 17,35 bilhões em 2011 para US\$ 12,62 bilhões em 2014. O saldo comercial que chegou a ficar US\$ 1,60 bilhão superavitário para o Brasil em 2011 caiu para US\$ 816,86 milhões em 2014. Essas estatísticas são apresentadas no Gráfico 10.

Gráfico 10 – Comércio bilateral total Brasil-Japão



Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da SECEX/MDIC

Elaboração: SRI/MAPA

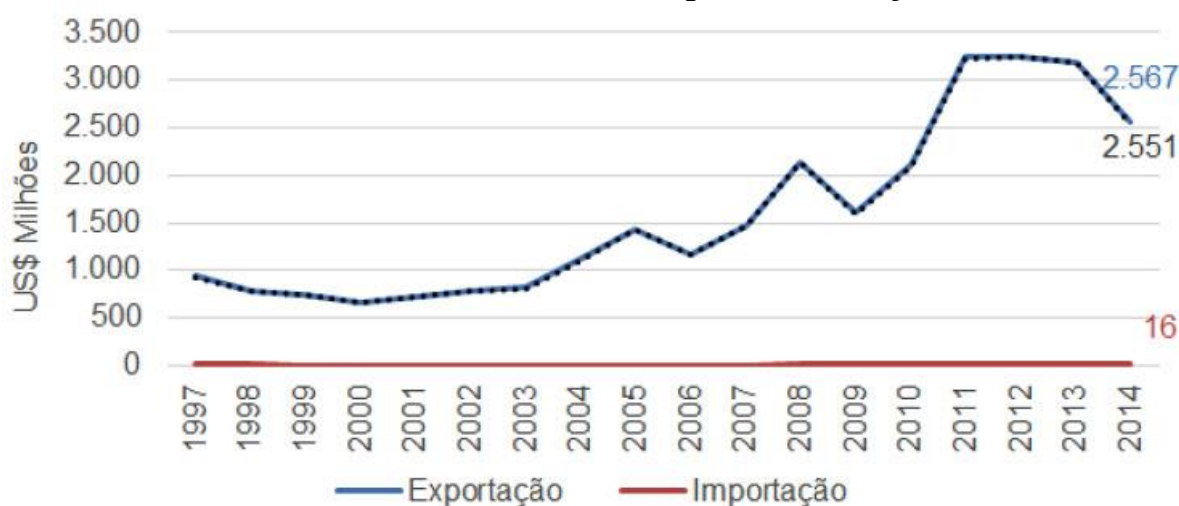
Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/MDIC (2015).

5.1.2 Intercâmbio comercial agrícola

As exportações agropecuárias para o Japão atingiram o montante recorde de US\$ 3,26 bilhões em 2012, praticamente o mesmo valor exportado em 2011 (US\$ 3,25 bilhões). No entanto, em 2014, esse valor caiu para US\$ 2,57 bilhões. A redução das exportações brasileiras ao Japão ocorreu em função da diminuição dos embarques de milho. Nos anos de 2012 e 2013, as exportações de milho brasileiro ao Japão suplantaram 3,0 milhões de toneladas, quantidade que foi reduzida para 1,31 milhão de toneladas em 2014. Assim, as exportações do cereal diminuíram de US\$ 901,01 milhões em 2012 para US\$ 232,79 milhões em 2014, uma queda absoluta de US\$ 668,22 milhões (Brasil/Mapa, 2015).

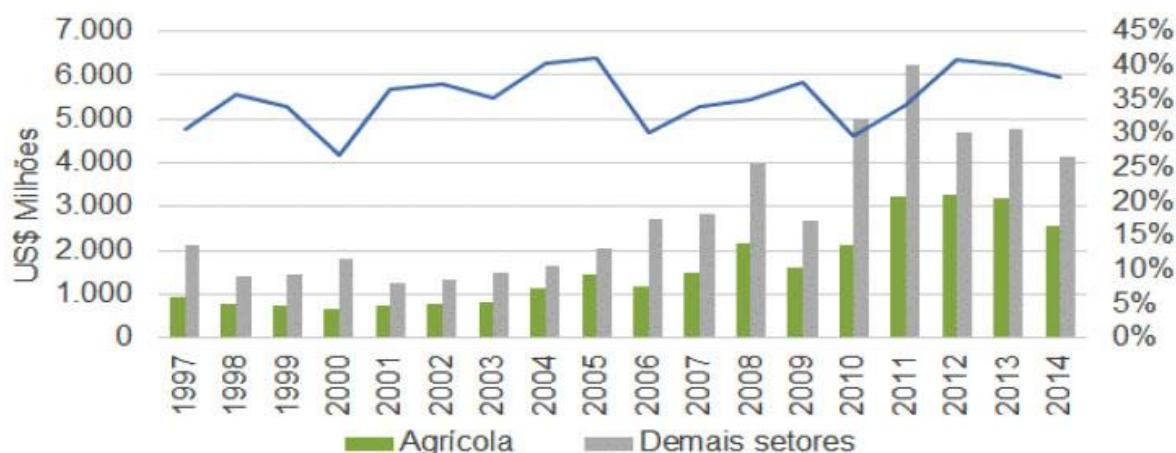
A despeito da queda das exportações brasileiras de milho, o Japão não diminuiu suas importações de milho, que continuaram ao redor de 15,0 milhões de toneladas entre os anos de 2011 e 2014. Essa quantidade importada coloca o país asiático como principal importador mundial do cereal. O Brasil temporariamente ocupou um espaço deixado pelos norte-americanos em 2012 e 2013, que tiveram uma quebra de safra no ano 2012/2013, quando diminuíram sua produção para 283,3 milhões de toneladas (Gráfico 11).

Gráfico 11 – Comércio bilateral agrícola Brasil - Japão



Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/MDIC.

A queda das exportações agropecuárias ao Japão retraiu a participação do segmento no total das exportações ao país asiático. Em 2012, essa participação suplantava 40,0% das vendas, diminuindo para 38,2% em 2014, conforme estatísticas apresentadas no Gráfico 12.

Gráfico 12 – Exportações brasileiras para o mercado japonês

Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/MDIC.

Além do milho, outros importantes produtos agropecuários exportados para o Japão foram: carnes de frango; café; soja em grão e suco de laranja. Estes produtos estão arrolados na Tabela 4, por ordem de importância do setor nas vendas externas ao Japão (Mapa/SRI, 2015).

A carne de frango é o principal produto agropecuário brasileiro exportado para o Japão, representando, em 2014, 42,2% do total exportado pelo Brasil em produtos agropecuários para esse país asiático. A quantidade exportada aumentou de 389,7 mil toneladas em 2013 para 413,9 mil toneladas em 2014 e, com a elevação dos preços médios de exportação de US\$ 2.526 por tonelada em 2013 para US\$ 2.647 em 2014, houve expansão do valor exportado de US\$ 994,69 milhões em 2013 para US\$ 1,12 bilhão em 2014.

O Brasil, no entanto, perdeu participação relativa no comércio de carne de frango no Japão nos últimos anos. Em 2011, a participação brasileira era de 40,1% no valor da carne de frango importada pelo Japão, participação que foi reduzida para 34,1% em 2014. Concorrentes brasileiros, como Tailândia e China, aumentaram a participação de 28,3% para 34,1% no caso da Tailândia e de 26,5% para 29,2% no caso da China (Mapa/SRI, 2015).

As exportações de café apareceram na segunda posição entre os principais produtos agropecuários brasileiros exportados ao Japão. As aquisições de café verde e torrado brasileiro foram de US\$ 489,65 milhões em 2014, com expansão de 7,5% em relação ao valor exportado em 2013. O Brasil é o principal fornecedor japonês, com 32,6% de participação no

ano de 2014. Outros fornecedores importantes foram: Colômbia (18,9%); Vietnã (12,3%); Guatemala (8,0%) e Indonésia (7,7%) (Brasil/Mapa/SRI, 2015).

A soja em grão foi o terceiro principal produto do agronegócio brasileiro exportado para o Japão. As exportações foram de US\$ 299,75 milhões em 2014, o que representou 581,07 mil toneladas do produto ou 19,1% das importações de soja em grão japonesas. Os Estados Unidos foram os principais fornecedores da soja importada pelo Japão, com participação de 62,9% (Brasil/Mapa/SRI, 2015).

Tabela 5 – Principais produtos agrícolas exportados pelo Brasil ao Japão

Produto	2012		2013		2014	
	US\$	t.	US\$	t.	US\$	t.
Carnes	1.002.602	389.024	994.690	393.761	1.119.106	422.838
Carne de frango	976.435	382.566	978.332	389.697	1.082.963	413.879
Carne de frango <i>in natura</i>	971.112	380.072	972.654	387.134	1.074.694	410.612
Carne de frango industrializada	5.324	2.494	5.678	2.563	8.270	3.266
Carne suína	2.343	793	1.617	441	17.702	4.269
Carne suína industrializada	1.798	565	850	263	1.006	302
Miudezas de carne suína	47	18	14	15	98	55
Carne de Peru	122	67	75	36	31	24
Carne de Peru <i>in natura</i>	122	67	75	36	31	24
Carne Bovina	7.107	1.538	0	0	19	8
Carne Bovina industrializada	6.792	1.454	0	0	19	8
Carne Bovina <i>in natura</i>	225	60	0	0	0	0
Miudezas de Carne Bovina	90	24	0	0	0	0
Café	620.166	141.243	514.037	153.843	546.602	149.359
Café Verde e Café Torrado	561.704	133.722	455.450	145.570	489.654	140.578
Café Solúvel	43.315	4.911	38.525	4.757	35.689	4.797
Complexo Soja	389.195	778.601	442.587	840.274	350.362	693.955
Soja em grãos	297.346	548.339	328.959	610.599	299.754	581.066
Farelo de Soja	91.843	230.260	113.625	229.675	50.607	112.889
Óleo de Soja	6	3	3	1	0	0

continua

Continuação

Tabela 5 – Principais produtos agrícolas exportados pelo Brasil ao Japão

Produto	2012		2013		2014	
	US\$	t.	US\$	t.	US\$	t.
Cereais, Farinhas e Preparações	818.000	3.051.394	903.350	3.738.767	237.006	1.322.987
Milho	814.677	3.049.382	901.013	3.737.259	232.791	1.311.811
Sucos	171.273	74.041	134.380	66.548	141.509	70.150
Sucos de Laranja	145.292	65.081	102.328	54.502	102.107	56.610
Complexo Alcooleiro	77.628	88.295	82.521	99.894	61.876	73.613
Álcool	75.836	86.775	80.912	98.808	60.384	72.531
Açúcar de Cana ou Beterraba	1.792	1.520	1.608	1.086	1.492	1.082
Fibras e Produtos Têxteis	35.693	26.124	26.449	18.075	19.335	13.133
Algodão não cardado nem Penteado	22.276	10.536	20.901	10.892	16.338	8.439
Pescados	16.648	1.613	11.869	893	6.934	382
Frutas (Inclui nozes e castanhas)	4.611	2.512	2.575	1.048	5.914	2.070
Cacau e seus Produtos	3.740	955	3.135	896	1.433	568
Fumo e seus Produtos	125	213	32	8	9	15
Lácteos	219	58	52	7	4	0
Couros, Produtos de Couro e Peleterias	7	0	0	0	0	0
DEMAIS SETORES AGRÍCOLAS	115.816	-	79.232	-	76.749	-
TOTAL AGRÍCOLA	3.255.724	-	3.194.908	-	2.566.841	-
DEMAIS SETORES (NÃO AGRÍCOLA)	4.699.724	-	3.194.908	-	2.566.841	-
TOTAL BRASIL	7.955.713	-	7.964.272	-	6.718.601	-

Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/MDIC (MAPA, 2015).

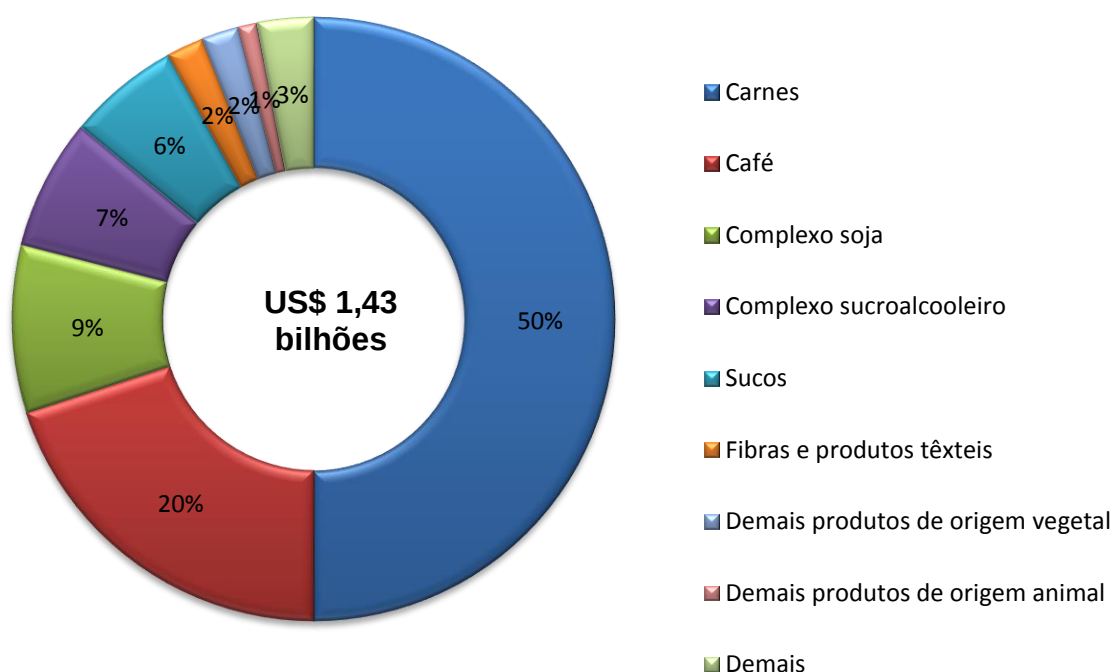
Elaboração: SRI/MAPA

Ao se fazer uma análise de longo prazo, entre 2005 e 2014, observa-se uma expansão das exportações para o Japão, que passaram de US\$ 1,43 bilhão para US\$ 2,57 bilhões no período. A participação dos setores sofreu algumas mudanças no período. O setor de carnes diminuiu a participação de 50,0% em 2005 para 43,6% em 2014. Por outro lado, o café ganhou participação relativa, subindo de 19,5% para 21,3%. O mesmo ocorreu com o

complexo soja, que subiu de 9,2% em 2005 para 13,6% em 2014. Esses três principais setores detinham *market share* de 78,7% em 2005, passando para 78,5% das exportações agropecuárias em 2014. Ou seja, praticamente não houve diversificação da pauta exportadora de produtos agropecuários para o Japão na última década (Brasil/Mapa/SRI, 2015).

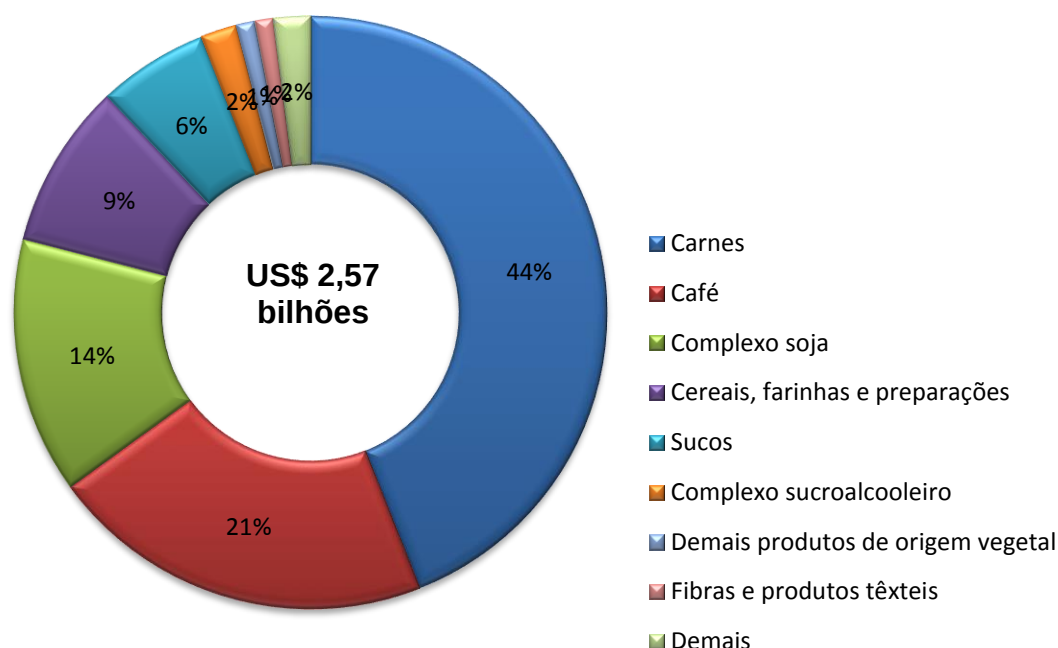
Ao fazer um estudo comparativo das exportações por setores, constata-se uma atenuação da presença de todos os oito setores focados, com exceção de cereais, farinhas e preparações (Gráfico 13 – exportações em 2005 e Gráfico 14 – exportações em 2014).

Gráfico 13 – Exportações agrícolas brasileiras para o Japão (2005)



Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/MDIC.

Gráfico 14 – Exportações agrícolas brasileiras para o Japão (2014)



Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/MDIC

As importações brasileiras de produtos agropecuários do Japão foram da ordem de US\$ 16,24 milhões em 2014. Um valor diminuto quando comparado com o total importado do Japão no referido ano, US\$ 5,89 bilhões. As sementes de hortícolas, leguminosas, raízes e tubérculos ficaram na primeira posição entre os principais produtos agropecuários importados do Japão, com US\$ 5,52 milhões em aquisições. Outros produtos importados com cifra superior a US\$ 1,0 milhão foram: casulos de bicho-da-seda e seda crua (US\$ 2,06 bilhões;) e peixes congelados (US\$ 1, 96 bilhão) (Brasil/Mapa/SRI, 2015).

A Tabela 6 – apresenta os principais produtos agrícolas importados pelo Brasil do Japão.

Tabela 6 – Principais produtos agrícolas importados pelo Brasil do Japão

Produto	2012		2013		2014	
	US\$	t.	US\$	t.	US\$	t.
Fibras e Produtos Têxteis	0	0	1.531	24	2.066	32
Pescados	1.175	451	625	91	2.048	612
Cereais, Farinhas e Preparações	522	168	853	283	865	290
Arroz	0	0	0	0	3	2
Malte	1	0	1	0	0	0
Produtos Oleaginosos (Exclui Soja)	180	16	207	21	189	22
Azeite de Oliva	17	1	4	0	13	0
Complexo Sucroalcooleiro	53	5	45	1	173	35
Café	0	0	20	1	44	2
Frutas (Inclui Nozes e Castanhas)	13	4	40	11	35	13
Cacau e seus Produtos	15	3	16	3	18	3
Fumo e seus Produtos	0	0	0	0	3	0
Complexo Soja	0	0	5	0	2	0
DEMAIS PRODUTOS AGRÍCOLAS	10.840	-	8.968	-	10.797	-
TOTAL AGRÍCOLA	12.798	-	12.310	-	16.237	-
DEMAIS SETORES (não agrícola)	7.722.658	-	7.069.182	-	5.885.502	-
TOTAL BRASIL	7.736.456	-	7.081.496	-	5.901.738	-

Fonte: AgroStat Brasil a partir dos dados da Secex/MDIC.

Ao analisar o Capítulo 4 como um todo e diante dos números apresentados é possível afirmar que o comércio entre o Brasil e o Japão, da mesma forma que os investimentos entre esses países, estão muito aquém do seu potencial. O Japão é considerado a terceira economia mundial, com um mercado amplo; no entanto, o Brasil desfruta de vantagens importantes numa gama de produtos e serviços que, inicialmente seriam interessantes ao mercado japonês (Barros & Ishii, 2008).

Quando o assunto é o agronegócio para o Brasil dois segmentos são interessantes: o de carnes e o de biocombustíveis.

No segmento de carnes, trata-se de incrementar o comércio de produtos de maior valor agregado, que fazem parte da cadeia de grãos e carnes (bovinas, de aves e suínas). Segundo dados estatísticos o Brasil é imbatível quanto aos custos, o que tem favorecido muito os importadores, oportunidade que o Japão vem perdendo nestes últimos anos (Barros & Ishii, 2008).

No caso do etanol e, quem sabe, do biodiesel o Brasil tem muitas vantagens, porém o biodiesel enfrenta concorrência da demanda por óleos comestíveis, o que deixa as negociações sempre em um segundo plano. Para o etanol não há, claramente nenhuma barreira, uma vez que a cana se expande sobre as áreas de pastagens degradadas.

Japão e Brasil deveriam se unir em processo de parceria embasado na reciprocidade em sua longa e bem-sucedida história comum: o Japão aceleraria o processo de inclusão mais pronunciada do etanol em sua matriz energética – indo além da autorização de adição de 3% à gasolina, e o Brasil assumiria em parceria com o capital japonês as iniciativas empresariais compatíveis com as metas estabelecidas pelo Japão.

Cabe, neste contexto, comentar o fato de que não há nenhuma solicitação de acordo comercial do governo brasileiro ao japonês, na atualidade. Depreende-se que existe uma inércia do governo brasileiro quanto às relações comerciais com o Japão, o que não ocorre nas relações entre China e Brasil cujo saldo comercial bilateral além de ser positivo aumentou de forma significativa nos últimos anos.

Trazendo para o campo da ciência política, “o poder é uma força a serviço de uma ideia”, o objetivo imediato do poder depende em grande parte da vontade dos governantes. (Azambuja, 2008, p. 75) [...] Neste contexto cabe os comentários feitos por Barbosa (2008) acerca do protagonismo político dos novos “donos do poder”. O Itamaraty continuou a fazer diplomacia, mas a partir de 2003 passou a estar acompanhado – ou melhor, controlado indevidamente – por aqueles que passaram a determinar a política externa do Brasil com base em critérios essencialmente partidários. Do ponto de vista dos interesses do Brasil resta saber quais resultados da aplicação dos princípios programáticos do PT sobre a política externa comercial nos últimos doze anos, e se esses resultados foram, ou não, favoráveis ao país.

5.2 Diplomacia Econômica e Estratégias de Marketing Implementadas pelo Governo Brasileiro no Agronegócio

A diplomacia econômica brasileira se fez presente nas mais marcantes conferências e reuniões das quais surgiram organizações e instituições multilaterais de caráter econômico. Muitos destes instrumentos que eram de caráter essencialmente político (1944-2004), mas que continham dispositivos propensos a causar impacto nas relações econômicas internacionais ou podendo afetar em maior ou menor grau a vida econômica nacional, testemunham a densificação normativa e a extensão temática coberta pela diplomacia econômica brasileira, assim como da crescente complexidade de suas relações econômicas internacionais (Almeida, 2004).

São instrumentos que permitem uma aproximação institucional à diversidade e mesmo à complexidade dos termos que constituem a agenda econômica internacional do País, mas esta última não se limita, tão-somente aos atos formais de caráter econômico, assinados e ratificados pelo Brasil. O certo é que:

“qualquer outro tipo de acordo multilateral regulando atividades humanas, mesmo quando não trata de matéria diretamente econômica – os de natureza cultural, por exemplo –, apresenta necessariamente impacto social e, portanto, custos econômicos, estes derivados, de sua implementação ou simples monitoramento.” (Almeida, 2004, p. 56)

Considerando a relevância do agronegócio para a economia brasileira e a imprescindibilidade dos mercados externos para esse setor, o Brasil tem interesse em uma maior liberdade nas transações comerciais agrícolas internacionais, assim como da sua plena integração às regras do Sistema Multilateral de Comércio (SMC). Por essa razão, na Rodada de Doha, os posicionamentos do Brasil se consolidaram em torno de demandas por uma ampliação no que concerne ao acesso a mercados, a redução do apoio interno concedido pelos países desenvolvidos e a eliminação de todas as possibilidades de subsídios à exportação, inserindo-se Tratamento Especial e Diferenciado em todos os elementos das negociações (Carta de Genebra, 2004).

Não havia uma regulamentação para agricultura, quando em 1995, entrou em vigor o Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai, o qual deu início à regulamentação do comércio agrícola internacional. No entanto, ficou muito aquém dos interesses liberalizantes

dos países em desenvolvimento, uma vez que ainda possibilitava a aplicação de várias medidas de caráter distorcivo, há muito proibidas nos outros setores regulamentados pelo SMC, como, por exemplo, “a concessão de subsídios internos à produção e à exportação de produtos agrícolas.” (Shima, 2015, p. 169).

Na Rodada de Doha, ocorrida no Catar, cujas negociações da Organização Mundial do Comércio (OMC) se desenvolveram de novembro de 2001 a 2005, percebeu-se um clima bastante restritivo às demandas liberalizantes do Brasil. Os Estados Unidos e a União Europeia não se dispuseram a fazer concessões no que se referia a abertura de seus mercados agrícolas e redução dos subsídios. O Grupo de Cairns, ao qual o Brasil pertencia, estava enfrentando, desde o segundo semestre de 2002, problemas na coordenação de posicionamentos entre os Membros (Carta de Genebra, 2003).

Neste contexto, o Brasil adotou uma estratégia que deu origem ao G-20 – uma coligação de países em desenvolvimento com interesse no aumento do pilar de acesso a novos mercados. Essa estratégia tinha como objetivo demonstrar o papel relevante do Brasil junto ao SMC e, ainda, por atender aos interesses domésticos de liberalização do comércio agrícola internacional (Carta de Genebra, 2004).

A atuação por meio do G-20, além de fortalecer substantivamente os posicionamentos brasileiros, alçou o País ao patamar de importante interlocutor diante da complexa estrutura de negociação multilateral. [...], adequar os posicionamentos brasileiros às demandas defensivas de alguns Membros da coalizão, por meio da incorporação da defesa do uso de medidas protecionistas para Produtos Especiais (PE) e do Mecanismo de Salvaguardas Especiais (SSM) para países em desenvolvimento (Shima, 2015, p. 170).

É importante que se destaque que tais medidas iam contra os interesses do agronegócio e caracterizaram uma interrupção nas posições liberalizantes brasileiras. O papel do Brasil no que se refere ao G-20, primeiramente estava vinculado às restrições nas negociações, assim como aos interesses da Presidência da República.

No fim de 2007, as apreciações do Brasil, mostraram uma tendência liberalizante do agronegócio devido às pressões desse setor, sendo que em 2008, o País rompeu com a coalização e aceitou o Pacote proposto pela OMC. Essa deliberação se deu por causa do aumento da pressão do agronegócio e pela percepção do Governo de que a aceitação da inclusão das demandas protecionistas para países em desenvolvimento dificultaria as exportações brasileiras para esses países (Goulart, 2006).

O posicionamento brasileiro durante as negociações envolvendo a agricultura no Sistema Multilateral de Comércio (SMC) se desenvolveu no Grupo Técnico Informal (GTI) e demonstrou um complexo processo de interação entre atores com interesses heterogêneos entre si. Preliminarmente, o GTI era constituído pelo Ministério das Relações Exteriores (MRE), Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA), Confederação Nacional da Agricultura (CNA) e Instituto de Estudos do Comércio e das Negociações Internacionais (ICONE). Porém, precisou se adequar às demandas protecionistas de alguns Membros do G-20, assim como por influência da Presidência da República precisou incluir o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) e a Confederação dos Trabalhadores na Agricultura (CONTAG) (Shima, 2015).

Ao longo das negociações percebe-se que o MRE não manteve um posicionamento fixo e linear, pois, o tempo todo buscou consenso entre os atores domésticos e em relação aos Membros do G-20. A importância do GTI estava circunscrita ao controle das informações que seriam usadas para definir as posições, assim como o controle dos canais indispensáveis para por em prática as decisões. Durante todas as negociações os atores como o MAPA, a CNA e o ICONE apresentaram posicionamentos alinhados quanto à liberalização do comércio agrícola mundial, porque, mantinham relações próximas com o agronegócio. O cumprimento do Mandato de Doha contemplou o aumento significativo no que se refere ao acesso a mercados, a redução do apoio doméstico e eliminação progressiva dos subsídios às exportações.

No entanto, o MDA e a CONTAG defenderam o protecionismo do setor agrícola nas negociações internacionais, quando incluíram assuntos como segurança alimentar, tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento em todos os pilares das negociações agrícolas, assim como, o estabelecimento do mecanismo de salvaguardas especiais (SSM) e de proteção para produtos especiais (PE). Destaca-se que esses atores contaram com o apoio irrestrito do então Presidente da República, Lula da Silva.

Duas características principais da diplomacia econômica brasileira contemporânea foram identificadas. A primeira delas é que, de fato, ocorre a participação de múltiplos atores estatais e não estatais, que segundo o modelo de Milner (1997) três variáveis-chave são destacadas: interesses, instituições e informações.

A segunda característica da diplomacia econômica brasileira é que, ainda que a participação de novos atores seja significativa, o Ministério das Relações Exteriores continua atuando como o ator principal, situação que pode ser comprovada pela falta de linearidade dos

posicionamentos brasileiros ao longo da Rodada de Doha. Constatou-se, também, que o MRE considera tanto os interesses dos atores domésticos como as restrições relacionadas ao sistema internacional, conforme o modelo de Putnam (1998).

5.2.1 O Adido Agrícola

A função ou o posto de Adido Agrícola não se atém apenas à resolução de conflitos em mercados com os quais o Brasil mantém relações comerciais de exportação de bens agrícolas, mas, também na consolidação e abertura de novos mercados (Ferraz, 2013).

Há muitos anos os desdobramentos da agricultura brasileira não consideram mais as fronteiras do País, o que levou a criação, em 2005, da Secretaria de Relações Internacionais do Agronegócio (SRI), na esfera do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA).

O escopo dessa Secretaria foi a elaboração de propostas para negociações de acordos sanitários (produtos de origem animal) e fitossanitários (produtos de origem vegetal) com outros países e, também análise das deliberações concernentes às exigências técnicas de interesse do setor produtivo brasileiro.

As atribuições dos representantes da SRI estão relacionadas à intermediação nas negociações em fóruns bilaterais e multilaterais, como a Organização Mundial do Comércio (OMC) e *Codex Alimentarius*; acompanhamento e participação das decisões tomadas pela Câmara de Comércio Exterior (Camex); atuação direta nas negociações empreendidas no Mercado Comum do Sul (Mercosul). É, também, responsabilidade da Secretaria de Relações Internacionais do Agronegócio (SRI) a articulação de ações de promoção dos produtos e serviços do agronegócio brasileiro, assim como, a estimular a comercialização externa, consolidando a imagem do Brasil como provedor de alimentos seguros e de qualidade (Ferraz, 2013).

No que se refere à percepção comercial, a Secretaria consolida mês a mês a Balança Comercial do Agronegócio com os resultados das exportações, importações, saldo do setor e os principais destinos e origens.

Dentre as estratégias propostas pela Secretaria, uma foi muito significativa no contexto geral do agronegócio, em 2008, instituiu-se o cargo de Adido Agrícola junto às missões diplomáticas brasileiras no exterior. A princípio, os profissionais foram designados

para as representações em Buenos Aires, Washington, Bruxelas (Missão do Brasil junto à União Europeia), Genebra (Missão Permanente do Brasil junto à OMC e a outras organizações econômicas em Genebra), Moscou, Pretória, Pequim e Tóquio. Estes profissionais do MAPA, administrativamente, estão subordinados ao Chefe da Missão, que os orientará em sua atuação. Quanto à hierarquia diplomática, o Adido equipara-se ao cargo de conselheiro (Ferraz, 2013).

O setor produtivo almejava a instituição do cargo de adido agrícola há muito tempo, pois, sentiam a falta de profissionais de excelência que cuidassem dos interesses da agricultura brasileira *in loco*, junto aos principais parceiros comerciais espalhados pelo mundo.

O MAPA propôs a criação do cargo que foi imediatamente aceita pelo Ministério das Relações Exteriores (MRE). A sinergia entre os dois ministérios gera a cada dia maior excelência nas negociações.

De acordo com o MAPA são várias as atribuições dos adidos agrícolas, o que reflete a complexidade do ambiente de internacionalização da agricultura nacional. Entre essas atribuições destacam-se:

- buscar melhores condições de acesso de produtos do agronegócio brasileiro;
- estudar políticas agrícolas e legislações de interesse da agricultura do Brasil;
- monitorar possíveis modificações nas políticas sanitárias e fitossanitárias de outros países;
- participar de eventos acerca de assuntos de interesse do agronegócio brasileiro e,
- acompanhar as ações de cooperação na área agrícola, incluindo políticas de combate à fome e de desenvolvimento rural.

Em 2010 foram nomeados os primeiros adidos, portanto, bastante recente. No entanto, a maturação do cargo fará com que todos os temas inerentes ao MAPA façam parte do escopo dos adidos agrícolas. Embora essa estratégia seja recente já colhe frutos expressivos (Ferraz, 2013).

Em maio de 2013, o Brasil aferiu acesso ao mercado japonês de carne suína, o maior do mundo, para a produção do estado de Santa Catarina. Foi uma conquista resultante de trabalho em equipe, que compreendeu dezenas de profissionais – no governo e no setor privado -, mas que não teria tido êxito sem a excelência da atuação do adido brasileiro em

Tóquio. O mercado de carne suína e seus derivados são estimados em cerca de 1,8 milhão de toneladas, das quais 46% foram abastecidas por meio de importações. “Este reconhecimento é mais uma etapa na evolução do pleito de negociação de um certificado que possibilite exportação de carne bovina para o Japão. Na área vegetal, o estabelecimento de comércio de frutas cítricas tende à mesma evolução” (Mota, 2015).

Na África do Sul, a atuação do profissional lotado em Pretória foi imprescindível nas investigações de prática de *dumping* contra o frango brasileiro naquele país. Atualmente a abertura da África do Sul para a carne bovina e suína foi outra conquista da firme atuação desses profissionais.

Em 2011, os esforços empreendidos pelo adido em Pequim, conquistaram o aumento do número de plantas brasileiras habilitadas para exportar carne de frango para aquele mercado, o que tornou o mercado chinês um dos grandes importadores do produto brasileiro.

O representante do MAPA em Moscou obteve junto ao mercado russo, a intensificação das negociações para a habilitação de plantas credenciadas para exportar a carne bovina. Apenas nos anos de 2012 e 2013 vieram três delegações de inspeção ao Brasil.

A publicação da norma americana *Final Rule* para permitir a importação de carne bovina *in natura* de 13 estados e do Distrito Federal é resultado da ação desses profissionais do Mapa. A assinatura de acordo de *preslisting* para exportação de produtos de origem animal e abertura do mercado de produtos lácteos para a Rússia teve, da mesma forma, a participação decisiva dos adidos agrícolas.

A presença internacional marcante da agricultura nacional demanda, diariamente, outros desafios aos adidos agrícolas. São profissionais atentos às mudanças constantes nas necessidades dos países importadores de produtos agrícolas e de dar respostas céleres e tecnicamente consistentes aos variados questionamentos realizados pelos parceiros comerciais brasileiros. Neste contexto, os adidos solicitam respostas de outras secretarias do MAPA, especialmente a de Defesa Agropecuária (Ferraz, 2013).

5.2.1.1 Adido em Tóquio

Marcelo de Andrade Mota, médico veterinário pela Universidade Estadual do Ceará, Mestre em Medicina Veterinária Preventiva, pela Universidade Federal de Viçosa (UFV),

Doutor em Epidemiologia das Doenças Infecciosas pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e, fiscal agropecuário desde 2003.

De acordo com Marcelo, a designação do adido agrícola em Tóquio é uma conquista do agronegócio brasileiro e mais uma contribuição ao fortalecimento de amizade existente entre as duas nações. Os adidos buscam atender à necessidade de ampliação e diversificação dos destinos de exportação para os produtos agrícolas brasileiros, fator de geração de renda para pequenos e médios produtores e de consolidação da cadeia de produtos em seus vários alcances.

Na visão do adido, o Brasil tem se destacado no cenário internacional como uma economia dinâmica e em fase de desenvolvimento, dependente da contribuição de recursos externos que deem sustentação a seu crescimento. “O agronegócio é reconhecido como um dos pilares da economia do país, identificando-se desta forma, uma importante ferramenta de complementaridade na relação bilateral entre Brasil e Japão” (Mota, 2015).

5.2.2 Litígios

Houve uma participação ativa do Ministério da Agricultura nos trabalhos do litígio contra a Indonésia para o acesso ao mercado de carne de frango, utilizando-se do sistema de solução de controvérsias da Organização Mundial de Comércio (OMC). Com uma população aproximada de 250 milhões de habitantes, a Indonésia tem potencial de compra do produto brasileiro, no entanto, atualmente restringe o acesso ao seu mercado de forma incompatível com as regras da OMC, segundo o governo brasileiro (MAPA, 2014).

Outra atuação do MAPA que obteve resultado positivo como a assinatura do Memorando de Entendimento relativo ao Contencioso do Algodão entre Brasil e os Estados Unidos, pondo fim a uma disputa de mais de uma década. O acordo bilateral incluiu pagamento final de US\$ milhões pelo governo dos EUA, com maior liberdade para a aplicação dos recursos, o que contribuiu para minorar os prejuízos dos cotonicultores brasileiros. Destaca-se que o acordo firmado se atém apenas ao setor cotonicultor, preservando os direitos brasileiros de questionar a legalidade da Lei Agrícola norte-americana para as demais culturas perante a Organização, se assim entender necessário.

5.2.3 Promoção Comercial do Agronegócio

Para difundir as exportações brasileiras em mercados estratégicos, foram desenvolvidas ações comerciais nos seguintes países: China, Estados Unidos, Canadá, Japão, Rússia, África do Sul, Itália e Peru, que geraram oportunidades de negócio para mais de vinte setores da agropecuária e agroindústria. Entre eles estão: carne bovina, carne de frango, carne suína, pescados, café, mate, chás, refrigerantes, energéticos, arroz, lácteos, açúcar, frutas frescas, polpas e sucos de fruta, castanhas, água de coco, cachaça, cervejas, vinhos e espumantes, chocolate, doces e confeitos, massas, produtos de panificação, produtos apícolas, pratos congelados e outros produtos de conveniência, conservas, molhos, temperos e condimentos (Fernandes, 2014).

Também foram realizadas ações de promoção da imagem do agronegócio brasileiro junto à Organização Mundial da Saúde Animal e *Codex Alimentarius*, abrangendo autoridades sanitárias de mais de 150 países. Com o objetivo de dar visibilidade ao dinamismo e alto padrão tecnológico da produção brasileira, foi realizado o VI Programa de Imersão no Agronegócio, voltado para diplomatas estrangeiros em missão no Brasil. Ao mesmo tempo, deu-se andamento ao programa de seminários “Agroex”, que tem o objetivo de impactar o setor produtivo para o comércio internacional, com vistas à ampliação da base e da pauta exportadoras. Ao longo de sete anos, mais de 17 mil participantes em todas as regiões brasileiras se envolveram com o Agroex.

Em 2014, o então, Ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Neri Geller, encontrou-se com o Vice-Ministro de Relações Internacionais do Ministério da Agricultura, Florestas e Pesca do Japão, Hisao Harihara, por ocasião da visita do Primeiro Ministro do Japão, Shinzo Abe ao Brasil. Como desdobramento do evento, foi realizado, ainda, em 2014 o Primeiro Diálogo Brasil-Japão sobre Agricultura e Alimentos, fórum para empresários e representantes de governo que selou o início de um novo ciclo da relação entre os dois países na área do agronegócio, visando à intensificação dos fluxos de comércio, conhecimento e principalmente de investimento, com foco em infraestrutura e logística. Ainda no que se refere à atração de investimentos, 2014 marcou por avanços importantes em negociações com investidores da China e Argélia.

Para 2015, o cronograma preliminar de ações de promoção internacional do agronegócio prevê a continuidade e reforço das ações nos Estados Unidos, China, Japão,

Canadá, Rússia, Canadá, África do Sul e Peru, bem como a ampliação da atuação no Oriente Médio, além de ações de imagem que agreguem valor aos produtos brasileiros em mercados de referência, particularmente no Japão e União Europeia.

Conjectura-se a participação do Mapa no pavilhão brasileiro da Expo Milão, exposição mundial que ocorrerá entre maio e outubro na Itália, e que terá como tema “Alimentando o Mundo, Energia para a Vida”. No Brasil, as ações previstas incluem a ampliação do programa de seminários “Agroex” e continuidade dos programas de imersão no agronegócio (Fernandes, 2014).

Conclusão

A diplomacia é um instrumento da política externa para o estabelecimento e o desenvolvimento de contatos pacíficos entre os Governos de diferentes Estados, por meio do emprego de intermediários, mutuamente, reconhecidos pelas respectivas partes, os diplomatas.

Como a política internacional e a diplomacia econômica se posicionaram nas relações que envolvem o agronegócio brasileiro?

À medida que os estudos eram aprofundados, percebeu-se a presença do marketing e, também, os bons resultados obtidos pelas ações corretas empreendidas pelas relações internacionais por meio da diplomacia econômica brasileira na gestão dos negócios relacionados ao agronegócio de uma forma geral.

O objetivo geral deste estudo foi debater o papel da diplomacia econômica brasileira no que concerne ao uso das ferramentas do marketing internacional nas relações bilaterais que envolvem agronegócio brasileiro. Pode-se dizer que foi alcançado integralmente, o capítulo 2 que tratou da política externa do Brasil e do Japão permitiu um conhecimento mais aprofundado acerca de o povo japonês. Apesar de ser um país economicamente bem-sucedido, o seu papel de liderança no sistema internacional fica muito aquém do desejado, pois, ele atua como um *leadership example*, ou seja, é um modelo de nação pacífica, de desenvolvimento econômico, de abertura de mercado, fornecendo ajuda econômica aos países em desenvolvimento. Mais do que intervir no ambiente internacional para alcançar seus objetivos, o governo japonês tenta adequar-se a ele, comportamento observado nas negociações do agronegócio. Porém, no que tange às relações internacionais observa-se certa lentidão nas tomadas de decisões.

No que se refere à diplomacia brasileira nos últimos treze anos a “diplomacia companheira”, muito acolhida por quase todos os militantes da causa, porém, essencialmente nociva pela falta de resultados efetivos do ponto de vista dos interesses nacionais. A política externa brasileira sempre foi de Estado, e foram extremamente raros os momentos da história nos quais houve predomínio de algum viés ideológico, que não estivesse em harmonia com os interesses permanentes do Brasil.

Constata-se a necessidade de revisão dos paradigmas que orientam as relações internacionais dos estados federativos, denominada, no Brasil de paradiplomacia dos entes federativos que tornando evidente a eficácia, do “federalismo social”, em torno do qual a autoridade política descentralizada atua mais próxima às realidades e interesses, socialmente construídos. Os entes federativos demandam uma participação mais significativa no interior dos Estados Nacionais. Neste cenário, os estados pleitearam seu lugar na agenda do comércio externo e governadores de estados têm destacado que seus interesses são muito diferentes e o quanto essa diversidade precisa ser considerada quando da concepção da política externa e comercial.

O Estado logístico passa a operar diretamente na transferência à sociedade da responsabilidade empreendedora, ajudando-a em sua atuação no ambiente externo. No processo de integração regional e no relacionamento bilateral com os países sul-americanos foram aspectos da política internacional em que a retórica oficial foi mais efetiva que os avanços concretos. Nesses anos o Brasil foi atropelado pelos acontecimentos e agora precisa tomar as rédeas do país e assumir o desafio da liderança em nossa região, repensando o processo de integração.

Quanto à análise do agronegócio brasileiro e japonês – o capítulo 4 demonstra o sucesso do agronegócio como um todo. Essas informações foram coletadas por meio de pesquisa documental junto ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), ao Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA) da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (ESALQ) e, também, da Universidade de São Paulo (USP-PIRACICABA-SP) cujas publicações apresentam uma série histórica – 1995 a 2015. Foi feito um recorte para esta pesquisa do período de 2000 a 2015.

O segundo objetivo específico foi identificar se existe falha no processo de marketing internacional relacionado ao agronegócio. O sucesso de qualquer empreendimento se relaciona à capacidade de prever cenários e vislumbrar por meio de planejamento estratégico novas oportunidades. Nesse quesito as arestas eram enormes, porque o MAPA não dispunha de profissionais especializados em relações internacionais (RI), o profissional especializado aqui se refere aos elos das correntes de negociação. Por exemplo, surgiu na Rússia um problema de confiabilidade do sistema sanitário (produtos de origem animal) e fitossanitário (produtos de origem vegetal) brasileiro, imediatamente, um profissional

especializado lotado naquela embaixada deveria dirimir essas dúvidas, mostrando de forma segura e documental que isso não procede.

Depois de muita insistência do MAPA, em 2005, foi criada a Secretaria de Relações Internacionais (SRI), que articula ações promocionais dos produtos e serviços do agronegócio brasileiro, assim como estimula a comercialização externa, consolidando a imagem do Brasil como um provedor de alimentos seguros de alta qualidade.

À medida que o papel da Secretaria de Relações Internacionais foi se consolidando, suas estratégias começaram a dar resultados e a instituição do cargo de Adido Agrícola junto às missões diplomáticas no exterior é considerada uma ferramenta imprescindível para os objetivos do agronegócio brasileiro. O Adido Agrícola procura as melhores condições para o acesso de produtos do agronegócio brasileiro; estuda as políticas e a legislação que interessam à agricultura brasileira; monitoram possíveis mudanças tanto sanitárias quanto fitossanitárias de outros países, participa dos eventos que envolvem assuntos pertinentes ao agronegócio brasileiro.

O terceiro objetivo específico é identificar nas relações bilaterais entre Brasil e Japão os pontos fortes de cada um. Os dados demonstram que o comércio entre Brasil e Japão, assim como os investimentos entre esses países estão muito aquém do seu potencial. De acordo com o Adido Agrícola lotado no Japão, o Brasil se destaca no cenário internacional como uma economia dinâmica e em fase de desenvolvimento, dependente, no entanto, de recursos internos que deem sustentação ao seu crescimento.

O último objetivo específico refere-se a analisar se as empresas brasileiras conhecem a etiqueta para os negócios com o Japão. Pode-se dizer que sim, a Câmara do Comércio Brasileiro no Japão destaca o fato de se compreender o povo e seu comportamento. A sociedade japonesa é complexa, estruturada, hierarquizada e orientada para a coletividade. É um povo que tenta manter a harmonia. As relações comerciais com os japoneses são marcadas pela extensa negociação, resultado do planejamento das corporações e da lentidão para a tomada de decisões. Realizar negócios com os japoneses demanda muito mais do que um bom produto para vender, exige *nintai*, paciência, ficar horas em contemplação até entender o que é e para que serve é o mesmo tipo de paciência exigida para a concretização dos negócios.

Nintai ou paciência nos negócios realizados com os japoneses abrange a perseverança, a capacidade intelectual de compreender os diversos fatores que não são claros

em uma negociação, que não estão no papel, mas, que farão parte do “contrato” de confiança que se sobrepõe ao contrato escrito.

Outro fato que chama a atenção é que o processo decisório japonês é prolongado e nunca isolado: não há “um” tomador de decisão. As responsabilidades são divididas e todas as camadas envolvidas, pelo lado japonês, serão ouvidas. “As empresas japonesas tomam decisões por meio do consenso”.

O setor agrícola brasileiro se transformou e impulsionou a sua internacionalização, e o processo de associação do agronegócio com as instituições, foi um dos responsáveis por essa nova visão do setor. Instituiu-se um núcleo especializado em relações internacionais, o que favoreceu de forma considerável o relacionamento com o setor privado por meio de seus interlocutores, as associações setoriais, o que resultou em maior abertura no diálogo com o MRE para a formulação da política externa agrícola. As tomadas de decisões são fundamentadas em um conjunto de atores, de variadas instituições e com interesses nem sempre homogêneos, que tentam influenciar na definição das posições internacionais. Neste contexto, o MRE busca convergência, sem deixar de ter o domínio sobre a decisão final.

Segundo o IPEA, o grau de abertura do agronegócio pode ser medido por meio da relação entre o PIB do agronegócio e as exportações do agronegócio. Pode-se afirmar que as políticas de comércio exterior adotadas pelo Brasil foram significativamente positivas para a maior integração do agronegócio brasileiro aos fluxos de comércio internacional e à economia mundial.

Nota-se que existe um embasamento econômico-institucional que promove uma relação bilateral profunda e sustentável entre os dois povos. Brasil e Japão são possuidores de um enorme potencial para encorpar suas transações econômicas, desenvolver políticas comerciais mais equilibradas e promover um maior intercâmbio tecnológico, turístico e cultural (Brumer, 2012).

Sugestões para Outros Estudos

Quanto ao tema abordado nesta pesquisa – relações internacionais, com um recorte para o comércio internacional, o marketing é a solução para o cumprimento das metas propostas para o agronegócio.

Alguns assuntos podem ser estudados no futuro:

- Pesquisa quantitativa envolvendo as ferramentas de marketing para mensurar quais as que oferecem maior resultado para o agronegócio brasileiro;
- O agronegócio brasileiro voltado para os produtos de maior valor agregado;
- Estudo em relação aos demais setores abarcados pela diplomacia econômica brasileira para verificar como a emergência de novos atores influenciou na eficiência do Ministério das Relações Exteriores.

Bibliografia

- About OECD. (2015). *Our mission Organization for Economic Co-Operation and Development*. Visitado em 2015-08-01, em, <http://www.oecd.org/external/about.htm>.
- Almeida, P.R. de (2004). Uma política externa engajada: a diplomacia do governo Lula, Brasília, 19 mai. 2004, 24 p. Comparação ampliada e análise crítica das diplomacias do governo FHC e do governo Lula, com cronologia de viagens e visitas. Publicado na *Revista Brasileira de Política Internacional* (Brasília: IBRI, a. 47, n. 1, 2004, ISSN: 0034-7329; p. 162- 184); disponível neste link: link: www.pralmeida.org/05DocsPRA/1260PExtLula.pdf. Relação de Publicados n. 501).
- Almeida, P.R. de (2014). *Nunca antes na diplomacia ... A política externa brasileira em tempos não convencionais*. Curitiba: Appris.
- Almeida, P.R. de (2004). O Brasil e a construção da ordem econômica internacional contemporânea. *Contexto Internacional*. Rio de Janeiro, vol. 26, n.1, janeiro/junho 2004, p.7-63.
- Almeida, W. (2003). *Mercosul: efeitos da integração assimétrica*. Goiânia: Editora e Espaço de Cultura Brasileira.
- Amaral, D.F. do. (2011). *História do pensamento político ocidental*. Coimbra: Almedina, (p. 167 e ss.).
- Amaral, D.F. do. (2014). *Uma introdução à política – com participação de Maria da Glória Garcia e Pedro Machete*. Lisboa: Bertrand Editora.
- APA (versão 2001). American Psychiatric Association. *Manual de estilo de publicaciones de la APA*. (2.ed.). Editorial El Manual Moderno. Mexico.
- Araújo, M.J. (2013). *Fundamentos de agronegócios*. 4.ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas.
- Arendt, H. (1983). *A condição humana*. Rio de Janeiro: Forense, p. 227.
- Aristóteles. (2001). *A Política*. São Paulo: Martin Claret.
- Azambuja, D. (2008). *Introdução à ciência política*. 2.ed. rev. e ampliada. São Paulo: Globo.
- Badie, B. (2004). *L'impuissance de la puissance: essai sur les nouvelles relations internationales*. Paris: Fayard.
- Baillard, P. (1990). *Teorias das relações internacionais*. Tradução de J.J. Pereira Gomes e A. Silva Dias. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

- Barnett, M. & Finnemore, M. (1999). The politics, power, and pathologies of international organizations, *International Organization*. (v. 4, n. 53, pp. 699-732),
- Barros, G.S'Anna de C.& Ishii, K.S. (2008). Agronegócio Brasil-Japão. *Revista de Política Agrícola*. (Ano XVII, Nº. 3, Jul/Ago/Set).
- Bedin, G.A. (2001). *A sociedade internacional e o século XXI: em busca da construção de uma ordem mundial justa e solidária*. Ijuí: Unijuí.
- Bertelli, F.V. (2011). *Marketing Internacional: uma abordagem dos principais aspectos que influenciam os consumidores do mercado imobiliário brasileiro*. [Monografia Administração de Empresas]. Brasília, DF: UnB.
- Brasil. Decreto nº. 19.841, (22 de outubro de 1945). *Organização das Nações Unidas*. Visitado em 16/01/2015, em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decret0/1930-1949/d1984.htm.
- Brasil. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. (2014). *Intercâmbio comercial do agronegócio: principais mercados de destino*. Brasília: MAPA/ACS, (496 p. Japão p. 314-330).
- Brasil/Mapa/SRI (2014). *Intercâmbio comercial do agronegócio: Japão*. 22 p.
- Brasil. Ministério das Relações Exteriores (MRE). (2012). *Como exportar Japão*. (Coleção: Estudos e Documentos de Comércio Exterior – CEX: 216, 173 p).
- Brasil. Ministério das Relações Exteriores (MRE). (2014). *Banco Mundial*. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/index.php?option...tag...banco-mundial...> (Acesso em fevereiro 2015).
- Bruner, W. (2012). *Brasil e Japão, como parceiros*. Belo Horizonte, MG, 12 p.
- Bull, H. (2002). *A sociedade anárquica* / Hedley Bull: Prefácio de Williams Gonçalves: Trad. Sérgio Bath (1.ed) Brasília: Editora Universidade de Brasília, Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais: São Paulo: Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, XXVIII. 361 p. (Clássicos IPRI 5).
- Cabral, F.S. (Abr/Ago 1995). A querela da soberania na Europa. *Política internacional*. Lisboa (v. 1, n.1, p. 119-124).
- Callado, A.A.C. (ORG.). (2011). *Agronegócio*. 3. ed. São Paulo: Atlas.
- Carr, E.H. (2001). *Vinte anos de crise: 1919-1939*. Brasília: Ed UnB/IPRI.
- Carta de Genebra. (2003). Informativo sobre a OMC e a Rodada de Doha. *Missão do Brasil em Genebra*. Ano 1, v. 2, mar. 2002. Disponível em: [http://negociacoesinternacionais.cni.org.br/negocia.nsf/3b4738e6177f9774832566cfoo4cb6ae/65d6446dbgcbo3256c5boo46f5f2/\\$FILE/CARTA%20DE%GENEBRA%2009.9.pdf](http://negociacoesinternacionais.cni.org.br/negocia.nsf/3b4738e6177f9774832566cfoo4cb6ae/65d6446dbgcbo3256c5boo46f5f2/$FILE/CARTA%20DE%GENEBRA%2009.9.pdf). Acesso em: 10 abr. 2015.

- Carta de Genebra. (2003). Informativo sobre a OMC e a Rodada de Doha. *Missão do Brasil em Genebra*. Ano 2, n. 4, abr. 2003. Disponível em: <http://www.reocities.com/cesariopereira/mestrado/CARTADEGENEBRAII.4.pdf>. Acesso em: 15 abr. 2015.
- Carta de Genebra. (2004). Informativo sobre a OMC e a Rodada de Doha. *Missão do Brasil em Genebra*. Ano 3, n. 2, mar. 2004. Disponível em: [http://www.negociacoesinternacionais.cni.org.br/negocia.nsf/3b4738e6177f9774832566cfoo4cb6ae/db3fcc358962919f83256e78oo52f621/\\$FILE/CARTA%20DE%20GENEBRA%20III.2.pdf](http://www.negociacoesinternacionais.cni.org.br/negocia.nsf/3b4738e6177f9774832566cfoo4cb6ae/db3fcc358962919f83256e78oo52f621/$FILE/CARTA%20DE%20GENEBRA%20III.2.pdf). Acesso em: 25 abr 2015.
- Carta de Genebra. (2005). Informativo sobre a OMC e a Rodada de Doha. *Missão do Brasil em Genebra*. Ano 4, n. 7, out. 2005. Disponível em: [http://www.negociacoesinternacionais.cni.org.br/negocia.nsf/3b4738e6177f9774832566cfoo4cb6ae/db3fcc358962919f83256e78oo52f621/\\$FILE/CARTA%20DE%20GENEBRA%20IV.7.pdf](http://www.negociacoesinternacionais.cni.org.br/negocia.nsf/3b4738e6177f9774832566cfoo4cb6ae/db3fcc358962919f83256e78oo52f621/$FILE/CARTA%20DE%20GENEBRA%20IV.7.pdf). Acesso em: 25 abr 2015.
- Carvalho, M.I.V. (2009) International and domestic constraints: Brazil in a Three – Level game in Doha round? *Paper: ISA/ABRI Conference*.
- Cason, J., Power, T. (march 2009). Presidencialization, pluralization and the rollback of Itamaraty: explaining change and Brazilian foreign policy making from Cardoso to Lula Era. *International Political Science Review / Review Internationale the science politique*, (v. 30, n.2, 117-140).
- Castro Jr., O.A. de. (2007). As organizações internacionais: importância e características. In: Stelzer, J. (Org.). (2007). *Introdução às relações do comércio internacional*. (63-79). Itajaí: Univali.
- Cepea-USP. (março 2015). *Relatório Pibagro-Brasil*. (15 p. GDP Agribusiness – Brasil Outlook).
- Cervo, A. & Bueno, C. (2002). *História da política exterior do Brasil*. Brasília: Ed. UnB. (3ed. atualizada)
- Cervo, A.L. (2008a). Conceitos em relações internacionais. *Rev. Bras. Polit. Int.* (51(2):8-25).
- Cervo, A.L. (2002). Relações internacionais do Brasil: um balanço da era Cardoso. *Revista Brasileira de Política Internacional*, ano 45, v. 1. Brasília: Instituto Brasileiro de Relações Internacionais, 5-35.
- Cervo, A.L. (2008b). *Inserção internacional: formação dos conceitos brasileiros*. São Paulo: Saraiva.
- Cervo, A. Política exterior e relações internacionais do Brasil: enfoque paradigmático. **Revista Brasileira de Política Internacional**, ano 46, v. 2. Brasília: Instituto Brasileiro de Relações Internacionais, 22.
- Cervo, A.L. & Bervian, P.A. (2002). *Metodologia científica*. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall.

- Cervo, A.L. & Lessa, A.C. (2014). O declínio: inserção internacional do Brasil (2011-2014). *Rev. Bras. Polit. Int.* 57(2):133-151.
- Charoux, O.M.G. (2006). *Metodologia: processo de produção, registro e relato do conhecimento*. 2. ed. São Paulo: DVS Editora.
- Coutinho, D.M. (2008). *A Ordem e o Progresso do Japão: o outro lado da sua história contemporânea*. 2.ed. São Paulo: Aduaneiras. (240 p).
- Crestana, S. & Silva, R.C. (2006). Prefácio. In: Luís F. S. Zuin & Timóteo R. Queiroz [coordenadores]. *Agronegócio: gestão e inovação*. [p. IX-XXXI]. São Paulo: Saraiva.
- Creswell, J.W. (2010). *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto*. 3.ed. Porto Alegre: Artmed.
- Cundiff, E. W. (1977). *Marketing Básico: Fundamentos*. São Paulo: Ed. Atlas.
- Dal Bello, U.B. (2001). *Sogo Shosha: as poderosas trading companies japonesas*. São Paulo: Aduaneiras. (282 p.).
- David, F.R. (2001). *Strategic management: concept & cases*. Upper Sadlle River: Prentice-Hall (8. ed).
- Davis, J.H., & Goldberg, R.A. (1957). *A concept of agribusiness*. Boston: Harvard University, Graduate School of Business Administration.
- De Masi, D. (2005). *Fantasia e concretude*. Rio de Janeiro: Sextante. (310 p.).
- Del Grande, E. (14/10 2013). *Muito além das commodities*. Disponível em <http://www.famasul.com.br/imprensa>. Acesso 26/12/2014.
- Di Sena Júnior, R. (2007). A organização mundial do comércio: estrutura e princípios de funcionamento. In: J. Stelzer (Org.). *Introdução às relações do comércio internacional*. Itajaí: Universidade do Vale do Itajaí. [176 p.].
- Diário do Governo n.º 174, I Série, de 28.07.1961 – *Convenção relativa à Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Económicos*.
- Dougherty, J., & Pfaltzgraff, R. (1997). *Contending Theories of International Relations*. New York: Longman.
- Dupas, G. (2005). *Atores e poderes na nova ordem global*. São Paulo: UNESP.
- Dutra, J. D. (2002). *Gestão de pessoas: modelo, processos, tendências e perspectivas*. São Paulo: Atlas.
- Faoro, R. (2012). *Os donos do poder: formação do patronato político brasileiro*. 5.ed. São Paulo: Globo.

- Farias, D.R.L. (agosto de 2000). Os Estados-Membros no Federalismo Brasileiro. *Ideias & Debate*, n. 20.
- Farina, M.M.Q. & Nunes, R. (2003). *Desempenho do agronegócio no comércio exterior e governança nos sistemas agroindustriais das carnes de suínos e das carnes bovinas*. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/anpecencontro2003/artigo/E27.pdf>. (Acesso em 26/12/2014, 21 p.).
- Fernandes, E.C. (1996). *Qualidade de vida no trabalho: Medir para melhorar*. Salvador: Casa da Qualidade.
- Fernandes, G.S.; Leite, A.C.; Silva, I.G. e Darós, J.h. (12/2015). A questão racial hoje. *Revista Eletrônica*. (Materializando conhecimentos, 12 p.).
- Fernandes, R. (26/12/2014). *Ampliação de mercado foi um dos destaques do agronegócio brasileiro em 2014*. Disponível em <http://www.agricultura.gov.br/comunicacao/noticias/2014/12/ampliacao-de-mercado-foi-um-dos-destaques-do-agronegocio-brasileiro-em-2014>. (3 fls.).
- Fernandes, I.F. de A.L. (2010). *Burocracia e política: a construção institucional da política comercial brasileira pós-abertura econômica*. [Dissertação de Mestrado em Ciência Política] – São Paulo: USP.
- Ferraz, M.J. (31/August/2013). *Adido agrícola: linha de frente do agronegócio brasileiro*. Pontes, (v. 9, n. 7, 5 p.). Disponível em <http://www.ictsd.org/bridges-news/pontes/news/adido-agr%C3%ADcola-linha-de-frente-do-agroneg%C3%B3cio-brasileiro>. Acesso em 30/10/2015.
- Figueira, A.C.R. (2009). *Processo decisório em política externa no Brasil*. [Doutorado em Ciência Política]. São Paulo: USP.
- Figueira, A.C.R. (2011). *Introdução à análise de política externa*. São Paulo: Saraiva.
- Figueiredo, A.; Limongi, F. (1999). *Executivo e legislativo na nova ordem constitucional*. Rio de Janeiro: FGV/FAPESP.
- Figueiredo, J. C.; Di Serio, L.C. (2007). Estratégia em clusters empresariais: conceitos e impacto na competitividade. In: Di Serio, L.C. (Org). *Clusters empresariais no Brasil: casos selecionados*. São Paulo: Saraiva.
- Fleury, M.T.L. (Jul-Set2000). Gerenciando a diversidade cultural: experiências de empresas brasileiras. *Rae - Revista de Administração de Empresas*. São Paulo. (v. 40, n.3, p. 18-25).
- FMI. (2015). *About the IMF*. <http://www.imf.org/external/about.htm>.
- Furtado, J.L. (2008). *Prefácio*. In: Azambuja, D. *Introdução à ciência política*. 2.ed. São Paulo: Globo.

- Freyre, G. (2001). *Casa-grande & senzala: introdução à história da sociedade patriarcal no Brasil*. 45.ed. Rio de Janeiro: Record.
- Frieden, J. A. (2008). *Capitalismo global: história econômica e política do século XX*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed.
- Gallarotti, G. (2000). The Advent of the Prosperous Society: The Rise of the Guardian State and Structural Change in the World Economy. In: *Review of International Political Economy*, vol. 7, n. 1, p. 1-52.
- Gellner, E. (1997). *Antropologia e política: revoluções no Bosque Sagrado*. Rio de Janeiro: Zahar.
- Gellner, E. (1997). *Antropologia e política: revoluções no Bosque Sagrado*. Rio de Janeiro: Zahar.
- Gilpin, R. (2002). **A economia política das relações internacionais**. Brasília: UnB.
- Godoy, A.S. (1995b mai/jun.). Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. *Rev. Administração de Empresas (RAE)*. São Paulo, 35(3):20-29.
- Godoy, A.S. (1995a mar/abr.). Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. *Rev. Administração de Empresas (RAE)*. São Paulo, 35(2):57-63.
- Gonçalves, W. (2002). *A identificação dos atores internacionais*. Rio de Janeiro: Zahar (68 p).
- Gonçalves, W. (2002). *Relações internacionais*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar.
- Goulart, L.N. (2006). *A formação da posição interna brasileira para as negociações agrícolas da Rodada de Doha da OMC*. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Relações Internacionais). Brasília: Universidade de Brasília.
- Grant, R.W., & Keohane, R.O. (2005 February). Accountability and abuses of power in world politics. *American Political Science Review*. (V. 99, n. 1, 29-43).
- Griffiths, M. (2007). Worldviews in IR theory: conquest or co-exist? In: M. Griffiths. *International relations theory for twenty-first century: an introduction*. (New York, Routledge, 1-11).
- Grondona, M. Uma tipologia cultural do desenvolvimento econômico. In: Harrison, L.W.; Huntington, S.P. (orgs.). (2002). *A cultura importa*. Rio de Janeiro: Record, (460 p.).
- Halliday, F. (1999). *Repensando as Relações Internacionais*. Porto Alegre: Editora UFRGS. (Capítulo 2: Um encontro necessário: o materialismo histórico e as Relações Internacionais, 61 -86).
- Harrison, L., & Huntington, S. P. (orgs.). (2002). *A cultura importa*. Rio de Janeiro: Record, 460 p.

- Harrison, L.E. (2006). *The Central Liberal Truth: How Politics Can Change a Culture and Save it from Itself*. Oxford: USA Trade.
- Hartung, D.S. (2002). *Negócios internacionais*. Rio de Janeiro: Qualitymark.
- Harvie, C. & Lee, H-H (2002). New Regionalism in East Asia: How Does It Relate to the East Asian Economic Development Model? *ASEAN Economic Bulletin*. (Vol. 19, no 2, 123-140).
- Herz, M., & Hoffman, A.R. (2004). *Organizações internacionais: história e práticas*. Rio de Janeiro: Campus.
- Hirata, K., & Warschauer, M. (2014). *Japan: the paradox of harmony*. Wales: Great Britain by Gomer Press.
- Hobbes, T. (2010). *Leviatã*. (trad. port.). Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda.
- Hobsbawm, E. (1997) *A era dos extremos (1914-1991): o breve século XX*. São Paulo: Companhia das Letras.
- Hudson, V.M. (2007). *Foreign policy analysis: classic and contemporary theory*. Lanham, Maryland: Rowman & Littlefield Publishers.
- Huerta-Leidenz, N. (2000). Parâmetros de qualidade da carne para o início do milênio. In: IV Congresso Brasileiro das Raças Zebuínas. Uberaba. *Anais*, (Uberaba, MG, Brasil, p. 275).
- Huntington, S.P. (1997). *O choque das civilizações e a recomposição da ordem mundial*. Rio de Janeiro: Objetiva, 456 p.
- Huntington, S.P. (2001). *O choque das civilizações*. São Paulo: Objetiva.
- Huntington, S.P. (orgs.). (2002). *A cultura importa*. Rio de Janeiro: Record, 460 p.
- Ikenberry, G.J. (2006). *Liberal order & Imperial ambition*. Cambridge: Polity.
- Japão. Ministério da Fazenda. (2014). *Relação econômica bilateral – Japão-Brasil*. Tóquio: MFJapão, (8 p.).
- Jones, W.S. (1998). *The logic of international relations*. Boston [s. ed.]
- Kanashiro, A. (2014). *População idosa do Japão atinge número recorde*. Acesso em 18/09/2015 em <http://www.ipcdigital.com/japao/populacao-idosa-japao-atinge-numero-recorde>. 7 p.
- Kant, I. (1998). *Crítica da razão política*. Porto: Edições 70, (27).
- Kauppi, M.V. & Viotti, P. (2008). *International relations theory*. 4.ed. Porto Alegre: Prentice Hall.
- Keegan, J.W., & Green, M.C. (1999). *Princípios de marketing global*. São Paulo: Saraiva.

- Keohane, R.O., & Nye, J.S. (1988). *Poder e interdependência: la politica mundial em transición*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Keohane, R.O., & Nye, J.S. (1998). *Power and interdependence in information age*. *Foreign affairs*. (v. 77, n. 5, 81-94).
- Kim, W.C., & Mauborgne, R. (2005). *Blue Ocean strategy: how to create uncontested market space and make the competition irrelevant*. Harvard Business School Press.
- Klein, N. (2001). *No logo*. Edição revista. Londres: Flamingo.
- Kotler, P., & Keller, K.L. (2006). *Administração de Marketing: A Bíblia do Marketing*. São Paulo: Prentice Hall Brasil. (12 ed.).
- Kotler, P. (2000). *Administração de Marketing*. São Paulo: Makron Books.
- Kotler, P. (2009). *Marketing para o século XXI: como criar, conquistar e dominar mercados*. Tradução: Carlos Szlak. São Paulo: Ediouro (301 p.)
- Kotler, P. *Marketing: edição compacta*. São Paulo: Atlas, 1980.
- Kotler, P.; Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2010). *Marketing 3.0: as forças que estão definindo o novo marketing centrado no ser humano*. Tradução: Ana Beatriz Rodrigues. Rio de Janeiro: Elsevier (215 p.)
- Lafer, C. (2014). *A identidade internacional do Brasil: passado, presente e futuro*. São Paulo: Perspectiva.
- Landes, D. (1998). *The wealth and poverty of nations*. Nova York: Norton.
- Lebow, R.N. & Mueller, J., & Wohlforth, W.C. (1995). *Realism and the End of the Cold War*. *International Security* 20.2 (185-187).
- Leonardo, M. (2010). *Antropologia das relações internacionais: a dimensão da cultura*. Belo Horizonte, 368 p.
- Lima, A. (19/09/2008). *A importância do marketing internacional*. Disponível em: www.arilima.com/a-importancia-do-marketing-internacional/. Acesso em 20/03/2015.
- Lima, M.F., Sapiro, A., Vilhena, J.B., & Gangana, M. (2007). *Gestão de marketing*. 8. ed. rev. atual. Rio de Janeiro: FGV.
- Lima, M.R.S. de. (2009). Brasil como país intermediário e poder regional. In: Hurrell, Andrew et al. *Os Brics e a ordem global*. Rio de Janeiro: FGV.
- Lima, M.R.S., & Hirst, M. (2006). Brasil as na intermediate state and regional power: action, choice and responsibilities. *International affairs*, London: Chatam House, (v. 82, n.1, p. 21-40).

- Linton, R. (1967). *Cultura e Personalidade*. São Paulo: Mestre José.
- Lloyd, P. (2002). New regionalism and new bilateralism in the Asia Pacific. Pacific Economic Cooperation Council (PECC) *Trade Forum*. (Lima, Manuscrito).
- Lobell S.E.; Ripsman, N.M., & Taliaferro, J.W. (Eds.). (2009). *Neoclassical Realism, the State, and Foreign Policy*. (Cambridge: University Press, 2009).
- Locke, J. (2007). *Segundo tratado do governo* (trad. port.). Lisboa: Fundação Gulbenkian.
- Low, L. (2004). The political economy of trade liberalization. *Asia-Pacific Development Journal*. (Vol. 11, No. 1, 1-23).
- Macedo, P.E.V.B. de (2007). Outros atores da sociedade internacional. In: J. Stelzer (Org.). *Introdução às relações do comércio internacional*. Itajaí: Universidade do Vale do Itajaí. [176 p. p. 81-94].
- Machado, A.P.C. (2009). *A formulação da política comercial externa agrícola: condicionantes internacionais e domésticos na formulação institucional do ministério da agricultura, pecuária e abastecimento*. Dissertação [Mestrado em Relações Internacionais]. Brasília: Universidade de Brasília.
- Magalhães, J.C. (1996). *A diplomacia pura*. 2.ed. Venda Nova: Bertrand Editora.
- Magretta, J. (2012). *Entendendo Michael Porter: o guia essencial da competição e estratégia*. Tradução: Carlos Szlak. São Paulo: HSM Editora. (246 p.).
- Mancini, C. (2008). *O agronegócio e as negociações comerciais internacionais: uma análise da ação coletiva do setor privado*. Dissertação (Mestrado em Ciência Política). São Paulo: Universidade de São Paulo.
- Maquiavel. (2007). *Discursos sobre a primeira década de Tito Lívio*. São Paulo: Martins Fontes.
- Martins, E.C. de R. (2007). *Cultura e poder*. São Paulo: Saraiva.
- Medeiros, E.R. de (2007). *Economia internacional*. 8.ed. Revista e complementada. Lisboa: Livraria Petrony.
- Mendes, C.G. A organização das nações unidas – ONU. (2006). In: Oliveira, H.A. de (et al.). Henrique A. Oliveira, Antônio Carlos Lessa. *Política internacional contemporânea: mundo em transformação*. São Paulo: Saraiva.
- Mendes, J.T.G. & Padilha Jr., J.B. (2007). *Agronegócio: uma abordagem econômica*. São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Miceli, W.M. (2008). *Derivativos de agronegócios: gestão de riscos de mercado*. São Paulo: Saint Paul Editora.

- Milkovich, G.T.; Boudreau, J.W. (2000). *Administração de Recursos Humanos*. São Paulo: Atlas.
- Miyamoto, S. (2004). O ideário da paz em um mundo conflituoso. In: Bedin, G.A., Oliveira, O.M., & Santos Júnior, R.B. *Paradigmas das relações internacionais: realismo-idealismo-dependência-interdependência*. 2.ed. Ijuí: Editora Unijuí, p. 15-56.
- Miyazaki, S. (2007). *O comércio bilateral Brasil-Japão: passividade no contexto do novo regionalismo asiático*. (Artigo Departamento de Economia da PUC-SP, 19 p).
- Miyazaki, S. (2005 janeiro/junho). *O Novo Regionalismo Econômico Asiático*. Rio de Janeiro: Contexto Internacional. Rio de Janeiro. (vol. 27, nº 1).
- Monteiro, L.V. (2014). Revisionismos de relações com os Estados Unidos e suas variáveis nos governos progressistas da América do Sul. *Revista Brasileira de Política Internacional*. (vol. 57, n. 1, p.-177-96).
- Monteiro, R.J.C. (2014). *Política externa do Japão: um novo realismo?* 17 p.
- Moreira, A. (1996). *Teoria das relações internacionais*. Coimbra: Livraria Almedina.
- Morgenthau, H.J. (1985/2003). *A política entre as nações: a luta pelo poder e pela paz*. Brasília: UnB.
- Mota, M.A. (14/04/2015). *Adido em Tóquio acredita na ampliação da relação comercial entre Brasil e Japão*. Disponível em <http://www.agricultura.gov.br/comunicacao/noticias/2015/04/adido-em-toquio-acredita-na-ampliacao-da-relacao-comercial-na-ampliacao-da-relacao-comercial-entre-brasil-e-japao>. Acesso em 20/10/2015.
- Moynihan, D. P. (2002). Normative and instrumental perspectives on participation: Citizen summits in Washington D.C. *American Review of Public Administration*. (33, 2, 165-188).
- Neves, M.F., & Thomé e Castro, L. (2011). O modelo PINS para empreendimentos e o desenvolvimento sustentável. In: Neves, M.F. (Coord.). *Agronegócios & desenvolvimento sustentável: uma agenda para a liderança mundial na produção de alimentos e bioenergia*. (1. ed, 5. reimpressão, 49-57). São Paulo: Atlas.
- Neves, M.F., Cônsoli, M.A., Lopes, F.F. & Cônsoli, M.H. (25 a 28 de julho de 2004). Processo estratégico de marketing e plano de marketing para o agronegócio. *SOBER – XLII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural “Dinâmicas Setoriais e Desenvolvimento Regional”*, realizado em Cuiabá-MT.
- Nogueira, J.P., & Messari, N. (2005). *Teoria das relações internacionais: correntes e debates*. Rio de Janeiro: Elsevier. (250 p.).
- Nukui, D.Y., & Miranda, S.H.G. (2004). O potencial do mercado asiático para as exportações do complexo agroindustrial brasileiro. In: *XLII CONGRESSO DA SOCIEDADE*

- BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL*. Cuiabá: SOBER, *Anais*, [CD-ROM. 1-18].
- Ohmae, K. (1996). *O fim do Estado-nação*. Trad. de Ivo Korytowski. Rio de Janeiro: Campus.
- Oliveira, H.A. de, & Lessa, A.C. *Política internacional contemporânea: mundo em transformação*. São Paulo: Saraiva, 2006.
- Oliveira, O.M. de. (2002). *Relações internacionais. Estudos de introdução*. Curitiba: Juruá.
- Oliveira, O.M. de. (2007). Relações internacionais e a questão de seus paradigmas. In: Stelzer, J. (Org.). *Introdução às relações do comércio internacional*. Itajaí, pp. 95-113.
- Ortiz, R. (1994). *Cultura brasileira e identidade nacional*. São Paulo: Brasiliense.
- Parola, A.G.L. (2007). *A ordem injusta*. Brasília: Funag.
- Patriota, L., Vilar, L.L. & Souza, L.A.S. de (junho a agosto 2009). As estratégias do marketing internacional em um contexto global. *Revista Anagrama* [Revista Interdisciplinar da Graduação], 2(4), 16.
- Paulet, J.P. (2009). *A mundialização*. Rio de Janeiro: FGV.
- Pearson, L. (1955). *Democracy in world politics*. Princeton: Princeton University Press, (p. 83-4).
- Pecequillo, C.S. (2012). *Política Internacional*. 2.ed. atual. Brasília: Fundação Alexandre Gusmão.
- Pena, R.A. A OMC. Disponível em <http://www.mundoeducacao.com/geografia/pmc.htm>). Acesso 20/04/2015.
- Peng-Hong, C. (2006). *East Asian new regionalism and China*. Washington: Shanghai Academy of Social Sciences. Third Annual CEPPI-IDB Conference New Regionalism: progress, setbacks and challenges.
- Pineda, N.R. & Rocha, J.C.M. de C. (2003). Estratégias de Marketing e alianças mercadológicas na cadeia produtiva da carne bovina. *III Simcorte*. Viçosa: UFViçosa. (20 p.).
- Porter, M. E. (2009). *A Vantagem Competitiva das Nações*. Edição/reimpressão: Editor: Editora Campus. (897 p. ISBN: 9788570017581).
- Porter, M.E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77-90.
- Porter, M.E. (1990 march-april). The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*, (73-93).

- Posenato, N. A teoria da paz de Johan Galtung: tendência à construção de novo paradigma. In: O.M. de Oliveira & A. Dal Ri Júnior. (2003) *Relações internacionais, interdependência, sociedade global*. Ijuí: Editora Unijuí (157-176).
- Prahalad, C.K., & Ramaswamy, V. (2004). *O futuro da competição: como desenvolver diferenciais inovadores em parceria com os clientes*. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier.
- Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). (2007). *Conceito de desenvolvimento humano*. Acesso em Janeiro 2015, em, <http://www.pnud.org.br/idh>.
- Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). (2010). *Linhas de pobreza*. Disponível em: <http://www.pnud.org.br/hdr>> Acesso em 20/03/2015.
- Putnam, R. (1988). Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games. *International organization*, 42(3), 427-460.
- Putnam, R. (1993). Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games. In: Evans, Peter, Harold K. Jacobson, & Robert Putnam. *Double-edged diplomacy: international bargaining and domestic politics*. Los Angeles: University of California Press.
- Ramanzini Júnior, H. (2009). *Processo decisório de política externa e coalizões internacionais: as posições do Brasil na OMC*. 2009. Dissertação (Mestrado em Ciência Política). São Paulo: Universidade de São Paulo.
- Raupp, F.M., & Beuren, I.M. (2010). Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In: Beuren, I.M. (Org.). *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática*. São Paulo: Atlas.
- Robbins, S. P. (2005). *Comportamento Organizacional*. São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Rousseau, J-J. (1999). *Do contrato social* (trad. port.). São Paulo: Martins Fontes. (3.ed. pp. 25-122, p. 243).
- Rúdio, F.V. (1998). *Introdução ao projeto de pesquisa científica*. 23.ed. Petrópolis: Vozes.
- Sakurai, C. (2014). *Os japoneses*. 2.ed. 2ª reimpressão. São Paulo: Contexto. (368 p.)
- Saner, R., & Yiu, L. (2001). International economic diplomacy: mutations in post modern times. *Annual Meeting of directors of diplomatic academies in Vienna*. (1-41).
- Santos Jr., R.B. Diversificação das Relações internacionais e teoria da interdependência. In: G. A. Bedin, (ed). (2004). *Paradigmas das relações internacionais*. Ijuí. Unijuí, (2 ed. rev.)
- Santos, A. de M. (2012). O realismo na teoria das relações internacionais. *Caderno de Relações Internacionais*. 3(5).
- Saraiva, J.F.S. (2014). A busca de um novo paradigma: política exterior, comércio externo e federalismo no Brasil. *Rev. Bras. Polit. Int.* 47(2):131-162.

- Saraiva, J.F.S. (2002). Política exterior do governo Lula: o desafio africano. *Rev. Bras. Polit. Int.*, 45(2). Brasília: Instituto Brasileiro de Relações Internacionais, pp. 5-25.
- Sarfati, G. (2005). *Teoria das Relações Internacionais*. São Paulo: Saraiva.
- Schein, E.H. (2001). *Guia de sobrevivência da cultura corporativa*. Rio de Janeiro: José Olympio, 191 p.
- Schima, S.S. (2015). *Diplomacia econômica brasileira: as negociações agrícolas da rodada de Doha*. Curitiba: Appris.
- Schultz, D. E., & Barnes, B.E. (2001). *Campanhas estratégicas de comunicação de marca*. Rio de Janeiro: Qualitymark.
- Schwengber, W.L., & Matos, M.A. de (2006). *Política internacional: livro didático*. Palhoça: UnisulVirtual. (88 p.).
- Sen, A. (1999). *Desenvolvimento com liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras, (Capítulos 2 e 3).
- Sennet, R. (2012). *Juntos: os rituais, os prazeres e a política de cooperação*. Tradução de Clóvis Marques. Rio de Janeiro: Record.
- Silva, E.L., & Menezes, E.M. (2001). *Metodologia de pesquisa e elaboração de dissertação*. 3.ed. Florianópolis: UFSC/PPGEP/LED.
- Silva, K. de S. (2000). *Globalização e exclusão social*. Curitiba: Juruá.
- Smouts, M.C. (Org.) (1998). *Les nouvelles relations internationales: pratiques et théories*. Paris: Sciences Po.
- Souza, E.M. (2006). A escolar inglesa no pós-guerra fria: fechamento, tradicionalismo ou inovação? *Cena Internacional*, 8(2):29-62.
- Stelzer, J. (Org.). (2007). *Introdução às relações do comércio internacional*. Itajaí.
- Streck, L.L., & Moraes, J.L.B. de. (2000). *Ciência política e teoria geral do estado*. Porto Alegre: Livraria do Advogado.
- Telles, R. (2003). *Marketing Empresarial*. São Paulo: Saraiva.
- The Unique Japanese. (1986, November 24). *Fortune*. In: Kotler, P., & Armstrong, G. (1993). *Princípios de marketing*. Rio de Janeiro: Prentice-Hall do Brasil. (p. 8).
- The World Factbook, (2015). *Taxa de natalidade, fecundidade*.
- Toffler, A., & Toffler, H. (1997). *Criando uma nova civilização: a política da terceira onda*. Rio de Janeiro: Record (5.ed.).

- Tomé, L.J.R.L. (2010 abril). *A geopolítica e o complexo de segurança na Ásia Oriental: questões teóricas e conceituais*. Coimbra: FEUC. [Dissertação de Doutorado em Relações Internacionais. Especialidade de História e Teoria das Relações Internacionais. 469 p. Apoio FCT Ref. SFRH/BD/28976/2006. Disponível em <https://estudogeral.sib.uc.pt/.../A%20geopolítica%20e%20o%20complexo%20...>].
- Unesco. (2002). *Declaração Universal sobre a Diversidade Cultural*. Unesco. (CLT.2002/WS/9, 7 p).
- Viegas Filho, J. (2015). *Diplomacia do Brasil: de Tordesilhas aos nossos dias*. Belo Horizonte: Fórum, 2015.
- Vilalva, M. (2013). O Itamaraty e a diplomacia econômica. *RBCE 117. Diplomacia no século XXI*, 16-23.
- Wallerstein, I. (1980/1988). *The modern worls system*. (vols. I, II, III. 1980, 1988).
- Waltz, K. (2002). *Teoria das Relações Internacionais*. Lisboa: Gradiva Publicações.
- Welfort, F. (2000). Apresentação. In: Jelin, E., & Iglesias, H. et al. *Cultura e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Edições Fundo Nacional de Cultura (p. 9-14).
- Wendt, A. (1999). *Social Theory of International Politics*. Cambridge University Press.
- Yamazawa, I. (2002). *A Case for East Asian Cooperation*. Vancouver: PECC Trade Forum. Mimeo.
- Zaccarelli, S.B. (2012). *Estratégia e sucesso nas empresas*. São Paulo: Saraiva (2.ed., 249 p.).
- Zohar, D. (2000). *O ser quântico: uma visão revolucionária da natureza humana e da consciência definida pela nova física*. São Paulo: Best Seller.
- Zuin, L.F.S., & Queiroz, T.R. (2006). *Agronegócios: gestão e inovação*. São Paulo: Saraiva.
- Zylbersztajn, D. Conceitos gerais, evolução e apresentação do Sistema agroindustrial. In: Zylbersztajn, D., & Neves, M. F. (org.). (2000). *Economia e gestão dos negócios agroalimentares*. São Paulo: Pioneira. (cap. 1, p. 1-23).