



Revista Administração em Diálogo
E-ISSN: 2178-0080
radposadm@pucsp.br
Pontifícia Universidade Católica de São
Paulo
Brasil

Mancini, Claudia
O ESFORÇO DO SETOR AGRÍCOLA PARA INFLUENCIAR A AGENDA BRASILEIRA
NA RODADA DOHA
Revista Administração em Diálogo, vol. 12, núm. 1, 2010, pp. 135-161
Pontifícia Universidade Católica de São Paulo
São Paulo, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=534654442006>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica
Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal
Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

O ESFORÇO DO SETOR AGRÍCOLA PARA INFLUENCIAR A AGENDA BRASILEIRA NA RODADA DOHA

Claudia Mancini¹

Resumo

Em dezembro de 2001, os membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) chegaram a um acordo para lançar a Rodada Doha de Desenvolvimento (RDD), a mais complexa do sistema multilateral do comércio até hoje. Nessa negociação, o Brasil tem utilizado o G-20 como o principal canal para defender seus interesses ofensivos no agronegócio perante seus interlocutores. As demandas apresentadas passam por discussões dentro do país, com boa parte delas – senão todas – sendo discutidas com representantes do setor privado. Essa discussão tem se dado por meio de canais formais e informais, alguns deles criados pelo Executivo nos últimos anos. Com o forte salto na competitividade do agronegócio, esse setor passou a ocupar espaço privilegiado na agenda internacional e ofensiva do Brasil. O setor privado tem acompanhado essa mudança – ou até mesmo incentivado isso, demonstrando maior preparação para defender sua própria agenda e tentar influenciar a do governo.

Palavras-chave: Rodada Doha, OMC, agronegócio, G-20

Abstract

In December 2001, the members of the World Trade Organization (WTO) have reached an agreement to launch the Doha Development Round, the most complex negotiation of the multilateral trade system so far. Brazil has used the G-20 as the main channel to defend its offensive interests in the agribusiness sector before the other countries. Brazil's demands are previously discussed within the country, being most of them – if not all of them – discussed with the private sector. The domestic negotiation with the private sector has occurred through formal and informal channels, some of them established by the government in the last few years. Following the strong competitiveness increase of the agribusiness, this sector has occupied a privileged room in the Brazilian international and offensive agenda. The private sector has responded to such a move demonstrating to be better prepared to defend its own agenda and to try to influence the government's agenda.

¹ Formação: Jornalista, mestre em Ciência Política e mestre em Estudos Latino Americanos. Ocupação: Professora da Faculdade de Economia e Relações Internacionais da FAAP, coordenadora de Comunicação da Prospectiva Consultoria em Negócios Internacionais e Políticas Públicas.

Artigo recebido em Abril e aceito em Maio de 2010.

Key words: Doha Round, WTO, agribusiness, G-20

Introdução

Em dezembro de 2001, após mal-sucedidas tentativas, os membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) lançaram uma nova rodada para liberalização do comércio global. Denominada de Rodada Doha de Desenvolvimento (RDD), um dos principais objetivos definidos para essa rodada foi o de atender às necessidades dos países em desenvolvimento. Dessa forma, essas economias, incluindo o Brasil, pressionaram para colocar a agricultura no centro das discussões, por avaliarem que o comércio agrícola é uma das formas mais eficientes e rápidas de atingir tal objetivo.

A Rodada Doha, que ainda está em curso, é a mais complexa já negociação lançada no sistema Acordo Geral de Tarifas e Comércio (Gatt)/OMC, por ter a mais ampla agenda de liberalização e o maior número de participantes. A postura brasileira tem sido a de ser um ator ativo, buscando influenciar as decisões finais. Para tanto, sua tática de maior destaque no front de negociações foi a criação do G-20, o grupo de países em desenvolvimento cuja estratégia é a derrubada de barreiras ao comércio agrícola internacional. O Brasil focou nesse grupo a apresentação e discussão de suas propostas para a negociação agrícola e, por meio dele, discutiu suas propostas com outros interlocutores. No plano interno, foi estabelecida uma estrutura de discussão dessas propostas entre o governo federal e o setor privado, principalmente por meio de canais criados pelo Executivo.

Este artigo busca responder se houve uma nova dinâmica na relação entre setor privado e governo na definição da agenda para a OMC, dado o tradicional insulamento do Executivo na política externa. Tem-se como objetivo mostrar que ao colocar, nos últimos anos, o comércio exterior do agronegócio o setor privado preparou-se para ter maior participação na formulação das propostas brasileiras para as negociações internacionais.

Essa preparação permitiu, do lado dos empresários, a utilização dos novos canais de interlocução disponibilizados pelo governo. O artigo concentra-se nas propostas ofensivas do setor agrícola privado e do governo, que representam a visão predominante nesse setor. O período analisado refere-se principalmente ao de mobilização do setor privado até a Conferência Ministerial da OMC em Hong Kong, em dezembro de 2005, quando a dinâmica de organização pareceu já consolidada.

Seguindo-se a esta introdução, será feito um breve histórico da atuação do Brasil na OMC. A parte seguinte tratará do G-20, de forma a contextualizar a atuação do Brasil na rodada, mostrando que o país optou pelo que pode ser qualificada de ação coletiva. Na terceira parte será dado um histórico recente da organização e participação do setor agrícola em negociações internacionais e, em seguida, serão apresentados os canais de interlocução do governo com os representantes do setor privado. A última parte trará as considerações finais.

O Brasil na OMC

O Brasil participa do mais importante regime internacional de comércio desde sua criação, tendo sido um dos 23 membros fundadores do Gatt, em 1947, que em 1995 transformou-se na OMC. A participação brasileira parece guardar respaldo na afirmação de Keohane (1982) de que na falta de um poder central mundial - portanto, de relações incertas -, esse regime multilateral pode facilitar acordos entre governos, de modo que “a condição estrutural de anarquia (do sistema internacional) não leve a uma completa guerra de todos contra todos” (1982:148). O Brasil, tendo poder e influência limitados pelo tamanho de sua economia e de sua fatia de 1% no comércio mundial, corre o risco de sair prejudicado em disputas que carecem de um regime como o da OMC. O sistema Gatt/OMC pode alterar as capacidades fundamentais de poder de seus membros, conforme defende Krasner (1982:507), permitindo maior equilíbrio nas relações entre os países.

No que se refere à atual rodada, o Brasil a apoiou desde o início. Segundo Thorstensen (2001), isso se deve à identificação de uma oportunidade de obter concessões em agricultura dos países desenvolvidos, área em que os ganhos nas rodadas anteriores foram limitados. Além disso, o país avaliou que em contrapartida poderia aceitar a discussão de temas como investimentos e concorrência, por já aplicar os principais pontos propostos. Dentre as negociações comerciais internacionais em que o país está envolvido, a RDD foi colocada como prioritária na agenda do governo brasileiro (Oliveira, 2006).

Desde o lançamento da RDD até meados de 2003, o Grupo de Cairns, criado em 1985 para a Rodada Uruguai por países desenvolvidos e em desenvolvimento exportadores agrícolas, que defendiam maior liberalização no setor, foi uma das principais táticas de negociação do Brasil para a defesa de sua estratégia comercial. Divergências sobre créditos à exportação entre os países mais pobres e a Austrália, sobre as propostas de economias desenvolvidas e, possivelmente, a crença de maior eficiência numa coalizão apenas de países pobres parecem estar entre os fatores que levaram a uma substituição dessa tática pelo G-20, que foi oficialmente criado em 20 de agosto de 2003.

Novos Grupos de Pressão na OMC e o G-20

Desde o início das discussões, países desenvolvidos e em desenvolvimento discordaram de maneira significativa sobre o conteúdo e o processo de negociação, com muito descontentamento por parte das economias mais pobres (Clapp, 2006:566). No que se refere à agricultura, parte dessas últimas demandavam, por exemplo, medidas de segurança alimentar e de proteção aos cidadãos dependentes do campo para subsistência, enquanto outras mais competitivas, como o Brasil, defendiam a redução de tarifas de importação, de subsídios internos e eliminação de subsídios à exportação. Os Estados Unidos (EUA) entraram na RDD com uma demanda focada na redução de tarifas de importação e de subsídios à exportação - o que afetaria economias como a da União Européia (UE) -, e na ampliação do conceito de subsídios à exportação, de forma a incluir créditos à exportação e ajuda alimentar, adotados de forma expressiva pelo país, mas

consideradas subsídios pelos europeus e criticadas pelos países mais pobres (Clapp, 2006:566).

As discussões da Rodada foram tomando corpo ao longo de 2002, mas sem um ritmo forte, com propostas feitas aos poucos pelos países. No entanto, devido a divergências não se cumpriu o cronograma original pelo qual as negociações de modalidades seriam finalizadas até março de 2003, para serem aprovadas na reunião ministerial da OMC em Cancun (México) em setembro. Tal cenário de discórdia favoreceu o surgimento de novos grupos de pressão, em especial de países em desenvolvimento. O gatilho para isso foi disparado quando, em 13 de agosto de 2003, os EUA e a UE apresentaram uma proposta agrícola que não derrubava as proteções a seus mercados a níveis aceitáveis pelas economias mais pobres e fazia pouca menção a tratamentos especiais a esses países. O documento gerou receios de que a reunião pudesse se basear em tal formulação e levou ao anúncio de novos grupos, incluindo o G-20. É preciso notar que, conforme Narlikar e Tussie (2004:948) afirmam, no processo preparatório para Cancun os países em desenvolvimento se envolveram em diversas iniciativas conjuntas, que incluíam trocas de informações e formulações de propostas².

A Lógica do G-20 para o Brasil

O G-20³ tornou-se o canal pelo qual o Brasil passou a expressar suas propostas em agricultura na RDD, tema prioritário de sua agenda na negociação. Trata-se de um grupo heterogêneo, de países com alguns interesses diferentes: o Brasil, por exemplo, é mais ofensivo devido à sua capacidade de abertura de mercado, enquanto a Índia tem

² Além do G-20, esses grupos incluíam o Core Group, contrário à discussão dos temas de Cingapura; a coalizão que ficou conhecida como G-90, que defendia tratamento especial ao algodão e a países menos desenvolvidos, e eliminação de subsídios; e a coalizão que defendia mecanismos especiais de salvaguardas e de produtos estratégicos, conhecida como G-33.

³ O nome do grupo derivou primeiro do número de países que assinaram sua primeira proposta, a qual havia sido elaborada inicialmente por Brasil e Índia. Com a entrada e saída de alguns deles, manteve-se o nome tendo como justificativa remeter ao dia oficial de sua criação. Os membros atuais são África do Sul, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, China, Cuba, Equador, Egito, Filipinas, Guatemala, Índia, Indonésia, México, Nigéria, Paquistão, Paraguai, Peru, Tailândia, Venezuela e Uruguai.

interesses mais defensivos, embora ambos queiram derrubar o protecionismo em economias desenvolvidas. O peso do G-20 mostrou-se considerável, ao representar, em termos globais, 70% dos produtores agrícolas, 21% do PIB agrícola e 26% das exportações agrícolas. Fazem parte algumas das maiores economias emergentes, incluindo China e África do Sul. Esses fatores tornaram impossível para o Quad, grupo de forte influência na OMC formado por EUA, UE, Japão e Canadá, ignorar suas demandas. Um aspecto importante do G-20 é o de que se trata de uma coalizão com uma agenda propositiva, e não bloqueadora, com o objetivo de gerar um benefício coletivo por meio de um saldo de maior abertura do comércio agrícola, mesmo que se garanta proteção aos países com menor capacidade de competição⁴.

Narlikar e Tussie (2004:957) incluem o G-20 no que classificam de terceira geração de coalizões. O grupo é, segundo as autoras, resultado de um aprendizado de seus membros com as falhas em coalizões anteriores. O G-20, afirmam, tem ao menos parte das características de dois tipos de blocos surgidos nas últimas duas décadas. Um deles é o de países com semelhanças de identidade, inclusive ideológica. No G-20, isso se apresenta na formação por países em desenvolvimento que defendem mais acesso à exportação agrícola como forma de desenvolvimento, e que vêm na união de forças um instrumento para tratar de problemas comuns. O outro bloco é o dos que defendem um tema por um período de tempo e desaparecem quando a discussão termina.

Apesar da heterogeneidade de interesses e das críticas que recebeu de representantes de países como os EUA e UE, o G-20 conquistou espaço no principal grupo negociador no tema agrícola. Por um período, esse grupo foi chamado de NG-5 (Não Grupo dos Cinco) e era formado por EUA, UE, Austrália, Brasil e Índia. Ao representar os principais países com interesses agrícolas, se reunia em busca de consenso prévio em questões delicadas e cruciais, para destravar a discussão global. Esse grupo limitado, mesmo que com outra

⁴ A primeira proposta do grupo demonstrou isso, ao sugerir cortes mais expressivos no apoio doméstico dos países desenvolvidos que o sugerido por EUA e UE, um corte de tarifas maior nos países mais ricos do que nos mais pobres, e eliminação dos subsídios à exportação numa escala que atingisse primeiro os produtos de maior interesse dos países mais pobres.

denominação e outros membros – mas sempre com o Brasil entre eles -, continuou a ser reunir em diferentes ocasiões⁵.

A lógica da participação do Brasil no G-20

Com base no trabalho de Olson (1965), o G-20 pode ser classificado como um esforço de ação coletiva, em que o bem coletivo obtido será oferecido a todos, mesmo aos que não “pagaram” por esse bem. Embora nessa obra o foco fossem os indivíduos, Olson e Zeckhauser (1966) mostraram que a lógica pode ser aplicada a países em organizações internacionais⁶, indicando que o modelo pode ser expandido a outros objetos. O benefício coletivo no qual o G-20 se concentrou foi o de liberalização do comércio agrícola mundial, em especial em economias desenvolvidas, e a defesa de segmentos específicos nos países pobres menos competitivos.

Para compreender a lógica da criação e participação do Brasil no grupo é necessário considerar que o cálculo do País, conforme afirma Olson, considera a relação entre custos da ação, o benefício coletivo já provido e o que resultará dessa ação. Pode-se inferir que foram incluídas no cálculo as características desse grupo e a percepção do Brasil da capacidade do grupo em aumentar o limitado poder de barganha do país na OMC para atingir objetivos “mensuráveis”, como a redução de barreiras tarifárias e não-tarifárias aos seus produtos agrícolas.

Pela teoria de Olson, os membros de um grupo estão informados dos custos e benefícios da ação coletiva, o que colocaria em segundo plano outros fatores, como ideologia e status de liderança. Na Rodada Doha, um país pode fazer demandas baseado nos ganhos que pensa poder obter de seus interlocutores, ao conhecer seus pontos fortes e fracos. Mas como se trata de uma negociação de decisões por consenso, há incerteza sobre os resultados. Parece, portanto, razoável dizer que o G-20 não é um grupo totalmente

⁵ Essa participação é criticada por alguns por ser vista como cooptação por EUA e UE (Clapp, 2006:571).

⁶ Os objetos de estudo foram a OTAN e a ONU.

informado dos custos e dos benefícios de sua ação, e que pode considerar outros aspectos da negociação, além dos econômicos.

Moe (1980), numa análise mais abrangente que a de Olson, chama a atenção para o fato de um ator participar de uma ação coletiva tomando em conta outros fatores que não apenas o econômico, mesmo que este esteja no centro da questão. E afirma que uma razão para isso pode ser o fato de não estar totalmente informado. Uma análise do G-20 e da atuação do Brasil parece mais completa quando tal consideração é feita. Há a possibilidade de que uma questão ideológica e a busca por status de liderança, por exemplo, reforcem a lógica de criação do grupo pelo Brasil.

Lima (2005:36) indica um caminho nesse sentido, ao afirmar que o G-20 é um retorno do Brasil à cooperação Sul-Sul. Segundo a autora, no governo de Luiz Inácio Lula da Silva (iniciado em 2003) há “uma típica política de equilíbrio em relação à potência global, praticada com base em alianças com outras potências médias, dentro e fora do espaço sul-americano. É o caso, por exemplo, do IBSA - Iniciativa Brasil, África do Sul e Índia”, o qual vai além de assuntos sobre economia. Outras iniciativas com países em desenvolvimento incluem a Comunidade Sul-Americana de Nações (CSN) – agora designada União das Nações Sul-Americanas (Unasul) e a defesa de uma nova rodada do Sistema Geral de Preferências Comerciais (SPG) na Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad).

Na RDD, o Brasil não tem explicitado se há algum benefício, que não o econômico, que o incentiva a participar do G-20. No entanto, é possível trabalhar com a hipótese de que sua projeção como organizador de um grupo e seu esforço por mantê-lo coeso, conferindo-lhe status de líder, possa ser percebido pelo governo como um incentivo seletivo⁷, por sua vez se insere num contexto de busca por maior projeção internacional

⁷ Incentivos seletivos funcionam como benefícios particulares da ação coletiva. Ou seja, só o receberão os membros que seguirem algum pré-requisito. Olson e Moe acreditam que esses incentivos podem gerar ação coletiva. Mas enquanto o primeiro defende que em certos casos podem ser o indutor da ação, mais do que

do país. De qualquer forma, um dos problemas a respeito desse status de liderança é a dificuldade de analisar seu peso numa decisão de ação coletiva quando a busca por tal status não é admitida. Isso porque liderança é um conceito com peso subjetivo, portanto de difícil mensuração.

Além da discussão sobre os motivos que levaram o Brasil a criar o G-20, é preciso tratar de seu papel após a formação do grupo. Mesmo partindo-se do pressuposto de que todos os membros dão valor semelhante ao benefício coletivo que buscam, terem tamanhos diferentes significa uma desigualdade na capacidade absoluta de cada um em oferecer recursos para a obtenção desse bem. Essa heterogeneidade pode ser o motivo para desigualdades das contribuições e empenho dos membros do grupo. Um outro motivo, bem mais intrigante, é que pode ser que haja, realmente, desigualdade sobre a importância conferida ao bem coletivo.

Um sinal de que a contribuição é desigual, e até desproporcional ao PIB, é que Brasil e Índia passaram a atuar como líderes do G-20. Assim, aparentemente passaram a pagar custos absolutos maiores para a obtenção do bem coletivo, incluindo neles questões como estudos, viagens, lobbies, mobilização interna e disponibilização de funcionários, mesmo que seus interesses fossem iguais aos dos outros membros.

O papel de liderança do Brasil no G-20 pode ser classificado como o de empreendedor político, se estendermos a teoria de Moe (1988) para um grupo que trabalha numa organização internacional⁸. Esse empreendedor é racional e com interesses econômicos. Seu papel é o de liderança política e administrativa, incluindo a busca por membros e o fornecimento de informações que julga necessárias para o grupo se manter coeso e buscar o bem coletivo dentro do sistema político.

os objetivos do grupo, Moe acredita que o peso relativo desses dois fatores podem variar entre os grupos e serem os dois, ou apenas um deles, o indutor da ação.

⁸ O autor mostra flexibilidade ao dizer que se “termos como lucro, serviços e apoio forem interpretados de forma ampla, é fácil ver porque a familiar relação empreendedor-cliente pode ser utilmente aplicada em um leque de situações interessantes envolvendo líderes e constituintes” (1988:36-37).

O que parece crucial na análise do Brasil no G-20 é que por ter um dos maiores PIB do grupo e pela força de seu setor agrícola, o cálculo racional do país é o de que se sua contribuição não for proporcionada, o benefício coletivo, de seu interesse, não será alcançado. O tamanho do interesse no bem pode ser medido pelo fato de o agronegócio responder por cerca de 27% de seu PIB, 35% das exportações e 23% da corrente de comércio. Para Olson, a manutenção ativa de um setor econômico pode fazer um país contribuir mais que outro numa aliança (1966).

Ao decidir pagar uma parte da conta maior do que proporcionalmente lhe caberia, surgem diante do Brasil os “caronas”. Esses são os membros que deixam para outros membros o ônus de certos custos da ação. Agem dessa forma pois o benefício coletivo será, de qualquer forma, dado a todos, inclusive àqueles que não pagaram sua parte (Olson, 1965). Para Olson e Zeckhauser (1966), ameaçar ou barganhar com caronas pode ser uma perda, porque nesses grupos, quanto mais membros, mais chances de obter o bem coletivo. Então, melhor pagar a parte deles na conta. Talvez por isso o Brasil não pareça se importar com eventuais “caronas” no G-20. Pagar mais do que a parte que lhe caberia pode ajudar o Brasil a obter o status de líder, mesmo que esse não seja buscado de forma racional pelo país. Mesmo assim, é um benefício diferenciado. O Brasil pode ver nisso algo que transcenda sua atuação na OMC e ajude a dar-lhe projeção maior em outros foros, como afirmado anteriormente.

O Setor Agrícola

O interesse maior do Brasil em liberalização agrícola na RDD, defendendo a redução de tarifas, a eliminação de subsídios à exportação e a redução de subsídios de apoio à produção interna, deve-se à competitividade internacional do setor e sua conseqüente capacidade de gerar empregos e divisas estrangeiras. Um retrato dessa competitividade é que o país é líder mundial, por exemplo, na produção e exportação mundial de café, açúcar, álcool e suco de frutas e líder na exportação de carne bovina e de frango, soja, fumo e couro. A tabela 1 indica a forte alteração no grau de abertura do agronegócio, a

ponto de ultrapassar o da economia brasileira. Ocorre que uma das consequências perversas desse desempenho é o protecionismo externo contra seus produtos em diversos mercados, especialmente nos desenvolvidos.

O setor agrícola sempre teve participação expressiva na economia brasileira, porém o salto de competitividade na década de 90 parece ter influenciado sua capacidade negociadora internacional. Essa mudança deu ao agronegócio, no geral, numa postura mais liberalizante em comparação à da indústria, inclusive sobre a importação de insumos industriais e de bens de capitais usados na sua cadeia produtiva (Carvalho, 2003). O salto já vinha se desenhando antes, mas se acentuou naquele período, com o aumento do fluxo de recursos públicos para o setor rural e a busca por produtividade para sobrevivência numa economia nacional e global mais aberta (Iglecias, 2006).

Tabela 1 – Grau de Abertura da Economia Brasileira e do Agronegócio (em %)

| | | |
|------|--------------|--------------|
| 1994 | 8,02 | 2,67 |
| 1995 | 6,59 | 4,06 |
| 1996 | 6,16 | 4,58 |
| 1997 | 6,56 | 5,49 |
| 1998 | 6,49 | 5,41 |
| 1999 | 8,95 | 7,90 |
| 2000 | 9,15 | 8,00 |
| 2001 | 11,42 | 11,69 |
| 2002 | 13,14 | 13,90 |
| 2003 | 14,42 | 16,96 |
| 2004 | 15,97 | 19,96 |
| 2005 | 14,86 | 19,75 |
| 2006 | <u>16,63</u> | <u>20,01</u> |

Fonte: MAPA

Essas características e a estrutura de representação de interesses do agronegócio brasileiro têm contribuído para o sucesso do setor em disputas na OMC, como a do

açúcar e do algodão. Segundo Iglecias, a estrutura piramidal, mesmo com organizações de representação das empresas paralelas ao corporativismo oficial, construiu-se em forma de rede e essas múltiplas instituições têm sido capazes de lutas políticas dinâmicas, explicando sua bem sucedida ação coletiva. A capacidade dessa ação do empresariado foi identificada em trabalhos como os de Mancuso e Oliveira (2005), contrapondo-se a estudos que afirmam que o empresariado brasileiro é incapaz de se organizar por sua fraqueza política, decorrente do sistema corporativista de representação de interesses (Mancuso, 2006).

A Organização para as Negociações Internacionais

De acordo com Wilson (1980:427), a percepção de custos e benefícios sobre uma determinada política é que definirá como um ator se mobilizará. Por custo entende-se qualquer ônus, monetário ou não, que a política acarretará. Benefícios são as satisfações, monetárias ou não. Em sua teoria são identificados quatro tipos de coalizões que podem se formar, classificadas como política majoritária, de grupos de interesses, de clientela e empreendedora.

Seu trabalho guarda semelhanças com o de Lowi (1963), tendo ambos a visão de que não há apenas uma estrutura de poder funcionando para todo tipo de política e que as categorias de política podem ser divididas não por temas, mas por características funcionais. Em Lowi (1963:688), se vê a defesa de que uma relação política (politics) é determinada pelo tipo de política (policy) em jogo. Portanto, para cada política devesse haver um tipo de relação. Para o autor, é com base nas expectativas e na história de decisões anteriores dos governos que os temas serão tratados pelos atores. São identificados três tipos de políticas, conforme o impacto ou expectativa de impacto na sociedade, sendo elas a distributiva, a regulatória e a redistributiva.

A atuação do setor empresarial brasileiro na RDD, e especificamente do agronegócio, pode ser explicada com base nesses dois trabalhos. Na atual rodada é possível colocá-lo

no segundo tipo de grupos identificados por Wilson, o de grupos de interesses, em que serão dados benefícios a um grupo relativamente pequeno e identificável, com os custos cabendo a outro também pequeno e identificável, e cada um ficando em pólos diferentes. Esses grupos são ativos em praticamente todos os tipos de políticas, especialmente em algumas, como a de comércio exterior (1980:593). O autor não qualifica o que significa pequeno e embora os setores industrial e o agrícola não tenham tamanhos reduzidos, são identificáveis e com percepções diferentes sobre a rodada. Essa categoria guarda semelhança com a de políticas regulatórias de Lowi, em que o impacto é individual e específico. Embora ocorra sobre segmentos específicos da sociedade, não pode ser desagregado por indivíduos do segmento, porque esses devem seguir a regra geral. Políticas de comércio exterior encaixam-se nesse padrão⁹.

O setor privado agrícola mudou sua maneira de ver e atuar nas questões de comércio exterior, em razão de novos fatos e percepções. Até o final da Rodada Uruguai, em 1994, a sua participação no GATT foi pequena e sem organização, devido em boa parte ao viés anti-exportador do Brasil. Isso refletia a acomodação de não colocar o comércio exterior como uma das prioridades das organizações empresariais (Donizete, 2001). A abertura comercial brasileira, a criação do Mercosul e a da OMC ajudaram a mudar a postura empresarial. Dessa forma, o comércio passou a se destacar em sua agenda. O salto de competitividade agrícola dá indícios de que abriu espaço para uma atitude mais ofensiva dos empresários.

Alguns dos motivos que levaram a uma mudança no agronegócio também influenciaram o setor industrial, e foi nesse contexto que em 1995 a Confederação Nacional da Indústria (CNI) coordenou a formação da Coalizão Empresarial Brasileira (CEB). A instituição supra-setorial foi criada para coordenar a influência dos empresários nas negociações internacionais e o diálogo com o governo sobre esses temas. No início, atuou nas discussões da Área de Livre Comércio das Américas (Alca), envolvendo-se mais tarde

⁹ Na RDD, o tratamento diferenciado para alguns produtos, com benefícios como desgravação tarifária mais lenta, pode ser classificado como um aspecto distributivo da política regulatória, uma possibilidade indicada por Lowi (1980).

em outros temas, em especial nos esforços de lançamento da nova rodada da OMC e no de discussão do acordo Mercosul-UE.

Foi “um momento de inflexão importante de arregimentação e estruturação das atividades participativas dos empresários em torno das negociações multilaterais” (Carvalho, 2003:370). Mas a diferença de percepção entre o setor agrícola e o industrial sobre custos e benefícios de uma abertura comercial levaram o primeiro a criar, em fevereiro de 1999, o um canal para discussão interna e com o governo sobre as negociações, em especial sobre a OMC, sem deixar a CEB¹⁰. Tal canal foi o Fórum Permanente de Negociações Agrícolas Internacionais, formado pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), a Associação Brasileira de Agribusiness (Abag) e a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB). A autora destaca que o setor agrícola percebia que a falta de um organismo coordenador de posições afetou sua capacidade negociadora na Rodada Uruguai e no Mercosul, e por isso era preciso reforçar sua posição junto a seus aliados no Executivo, em especial o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa).

O Fórum e a CEB operaram como os principais canais formais de interlocução com o Executivo, que no Brasil é o responsável pela agenda externa, sendo o Ministério das Relações Exteriores (MRE) o responsável por chefiar a delegação negociadora brasileira. No entanto, outros vínculos informais foram estabelecidos com ministérios envolvidos na negociação.

Esse quadro de interlocução manteve-se praticamente o mesmo até 2003, quando as negociações da RDD tomaram maior corpo. O ritmo mais forte de discussões contribuiu para a criação de dois canais formais de interlocução entre o Executivo e o setor privado agrícola, para discussão das propostas brasileiras a serem levadas ao G-20 e, eventualmente, defendidas pelo grupo na rodada. Um desses canais é a Câmara Temática

¹⁰ Aqui, pode-se relembrar Lowi, pois a política regulatória compreende coalizões de membros com propósitos múltiplos, que podem estar numa ou mais coalizões, inviabilizando uma elite única de poder (1980:698-699).

de Negociações Agrícolas Internacionais, instalada em junho pelo MAPA, e o outro é o Grupo Técnico Informal, criado pelo Itamaraty¹¹.

Novos Canais de Interlocução

A câmara fez parte de uma ação do MAPA em que se criou uma série delas, temáticas e setoriais, para discussões de questões de toda a cadeia do agronegócio. Formada por representantes de diversos órgãos governo, de segmentos do setor privado, dos trabalhadores e de organizações não-governamentais, seu caráter é consultivo e de assessoramento do ministro da Agricultura. Definiu-se que uma de suas funções seria propor e encaminhar soluções ao ministério para a melhoria do setor agrícola, considerando a expansão das exportações (Regimento Interno, 2003). Os temas abordados eram variados e não apenas a OMC. Na visão de um presidente da câmara, esse mecanismo permite a expressão das “angústias” do setor privado¹².

A portaria de janeiro de 2006 citava 46 membros, um número amplo. Esses foram indicados ao ministro, a quem cabe o convite para participação. O presidente é um representante do setor privado e o secretário executivo, do público, ambos designados pelo ministro. Desde sua criação, em julho de 2003 a dezembro de 2008 houve 15 reuniões ordinárias, convocadas em caso de maior necessidade de debate ou exposição do desenrolar das negociações. Em 2008 houve apenas uma¹³.

Segundo um negociador do Brasil na OMC¹⁴, a câmara é um mecanismo de transparência, com a exposição em especial de fatos já ocorridos na RDD. Nesse foro, o negociador

¹¹ Foge ao escopo deste trabalho detalhar os motivos que levaram o governo a tal abertura ao setor privado. Mas pode-se lembrar que nas eleições presidenciais de 2002 houve debates sobre a concentração da negociação do comércio exterior nas mãos do Itamaraty. É possível também afirmar que a câmara insere-se num contexto de mais abertura do governo ao setor privado, com o estabelecimento de outros foros, como o Conselho Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (CDES), para dividir riscos de decisões e/ou se beneficiar desse trabalho conjunto.

¹² Entrevista com o Sr. Gilman Viana Rodrigues (2006).

¹³ Informações retiradas de ww.agricultura.gov.br. Segundo o site, em 2009 não houve nenhuma reunião.

¹⁴ Entrevista com diplomata brasileiro (2006).

mostra as propostas do Brasil, como foram negociadas e as razões para tal, tentando indicar que buscou-se encampar as idéias dos membros da câmara. Atas de reuniões indicam quase nenhum questionamento mais forte da condução das negociações pelo Itamaraty. Conforme observa o negociador, as propostas apresentadas em geral foram previamente discutidas no grupo técnico que as define (e ao qual me referirei a seguir) e no qual há representantes do setor privado. Divergências maiores, que tendem a não ser muitas devido ao interesse ofensivo dos empresários e do governo, podem ser levadas diretamente pelos empresários ao ministro, para que esse trate das questões num nível superior, com seus pares em outros ministérios.

Dado o caráter consultivo e de assessoria do ministério, o que sai da câmara são opiniões a serem levadas ao ministro e que a princípio são um denominador comum entre os envolvidos, no qual se inclui o MRE. Podem, eventualmente, ser aplicados mais tarde. Pelo regimento da câmara, os resultados das reuniões devem ser encaminhados ao conselho geral das câmaras e então enviadas ao ministro, mas há conversas freqüentes e diretas entre ambos para o encaminhamento delas. O ministro usa as informações para contar com uma posição legítima em conversas com seus pares. Para Rodrigues (2006), a câmara é um terceiro estágio de decisão. O primeiro seria o presidente da República com os ministros, e o segundo, o MAPA.

O Grupo Técnico Informal foi uma iniciativa do departamento do MRE encarregado da OMC. Decorreu da avaliação de que a câmara funcionava mais como foro de transparência que de participação, sendo inapropriada para a discussão de propostas técnicas detalhadas. Optou-se por um grupo enxuto, inicialmente de representantes do Itamaraty, MDIC, MAPA e Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), e do setor privado, com representantes da CNA/Fórum/Agroindústria¹⁵ e do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (Icône). Em 2004, a Confederação dos Trabalhadores na Agricultura (Contag) foi adicionada. Todos foram convocados pelo Itamaraty.

¹⁵ Uma única pessoa representa todos. A CNA e Fórum representam o setor primário.

O grupo foi visto pelo MRE como uma oportunidade para testar as propostas que avaliava levar ao G-20. Seus participantes o definiram como um canal operacional eficiente, mas informal, por não ter um regimento interno e nem registros, como atas. O grupo parece ser formal no sentido de que seus membros, metas e forma de trabalhar foram definidos e seguiram estáveis até mesmo depois da reunião ministerial da OMC em Hong Kong¹⁶. As reuniões se dão conforme a necessidade – o que já ocorreu várias vezes por semana ou algumas vezes por mês, e em geral no MAPA, e em número muito maior que na câmara¹⁷. O Itamaraty afirma que a informalidade está também em que um participante responde a outro, mas o ministério sente-se de certa forma “dono” do grupo, no sentido do que dele deverá sair uma proposta que tenha a concordância Itamaraty. Um representante do MAPA afirma que sendo o MRE responsável pela missão brasileira para a OMC em Genebra, e sendo o negociador chefe, tem controle da dinâmica da RDD, o que lhe facilita avaliar quais passos o grupo técnico deve estudar dar.

Diferentemente da câmara, no grupo optou-se por uma discussão técnica e apenas sobre a OMC, podendo incluir questões tratadas na câmara. O caráter técnico é um diferencial importante, ao fazer desse grupo o foco de discussão e elaborador das propostas do Brasil para a RDD. Questões políticas podem estar por trás de demandas, mas o debate dá-se em torno de argumentos técnicos. Por ter essa característica e ser mais compacto, mostrou-se mais eficiente para a elaboração de propostas detalhadas. Optou-se também por membros abaixo do topo do escalão das instituições que representam, mas com envolvimento na negociação da RDD pelo lado do governo ou do setor privado.

A cada encontro a discussão vinha sendo sumarizada pelo representante do Itamaraty, com envio das instruções para a chefia do departamento econômico do MRE, encarregada da OMC, e à missão em Genebra. Informações foram sendo trocadas entre todos esses atores do MRE, sem uma seqüência definida. Eventualmente um tema

¹⁶ Essa avaliação foi feita até junho de 2007.

¹⁷ Essa avaliação também foi feita até junho de 2007. Sem registro formal dos encontros, não foi possível levantar o número preciso.

poderia ir a instâncias superiores do Itamaraty, em especial quando se vislumbrava a participação do ministro numa negociação com seus pares na OMC ou em caso de divergências maiores.

Mesmo com tal canal, assim como na câmara, divergências poderiam levar a contatos informais entre representantes do setor privado e do governo, em especial de mais alto escalão. Por serem informais, o mapeamento deles é tarefa árdua. Também não se definiu uma seqüência para discussão entre os membros do grupo fora dos encontros. Isso tudo aponta um caráter positivamente flexível do grupo, já que a burocracia limitada o tornou mais ágil. A idéia de uma seqüência ordenada, burocrática de funcionamento faria sentido se a negociação da OMC cumprisse datas e prazos, afirmou o negociador brasileiro. O que se viu foi um caráter de espontaneidade, facilitador do contato entre os negociadores e entre esses e o setor privado, ocorrendo quando e sobre o tema que qualquer um deles julgasse necessário.

Neste ponto, parece oportuno chamar a atenção para o fato de a formação da câmara e do grupo técnico terem sido iniciativas do Executivo. Remetem ao trabalho de Cardoso (1975) sobre anéis burocráticos, no sentido de que o jogo político do comércio exterior está hoje, como no regime militar, concentrado no Executivo, com esse último escolhendo seus interlocutores. Não parece correto afirmar que a geometria naquele período e hoje sejam iguais, mas é preciso lembrar que a interlocução entre setor privado e Executivo depende em boa parte desse último. No entanto, é preciso também notar que o setor privado, ao se preparar melhor para tentar influenciar a política comercial brasileira, tem participado ativamente desses canais e, de forma pragmática, buscado aproveitá-los.

Ícone, uma novidade

Como citado anteriormente, o grupo informal elaborador de propostas brasileiras para a RDD incluiu dois representantes do setor privado: um da CNA/Fórum/Agroindústria e

outro do Icone (ambos membros também da câmara). Embora ambos do setor privado, são percebidos e se apresentam de maneiras distintas. A CNA, criada em 1964 por decreto-lei, é representante legal da cadeia produtiva da agricultura. As instituições que representa, assim como o Fórum, tem caráter mais político que técnico, embora realize estudos, mas não na mesma medida que o Icone. Para o Itamaraty, convencer o representante da CNA/Fórum/Agroindústria é convencer os empresários e, na última ponta, o Congresso¹⁸. Cabe à CNA as ações de lobby.

O Icone é uma novidade nas negociações para a OMC. Por meio dele o setor privado estabeleceu um diálogo de mais alto nível técnico com o governo e os indícios são de que com isso tem influenciado a elaboração de propostas brasileiras para a RDD. Pode ser visto, portanto, como uma nova tática do setor agrícola em sua estratégia de abertura de mercados externos a seus produtos e na interlocução com o governo para isso.

O instituto foi criado a partir da idéia de seu então presidente, Marcos Jank, de estabelecer um suporte profissional para o setor agrícola num momento em que negociações da Alca e entre Mercosul e UE poderiam deslanchar, e em que se sabia que em agosto de 2003 haveria o encontro ministerial de Cancun da OMC, para definir importantes passos da RDD¹⁹. Uma das inspirações do instituto foi o Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics (Abare), órgão de pesquisas agrícolas do governo australiano e que teve, na Rodada Uruguai, papel similar ao do Icone.

Ao final de 2002, com a colaboração de empresários envolvidos em negociações internacionais, Jank tinha o compromisso de algumas instituições para serem mantenedores do Icone²⁰. Essas instituições são a Abag, a Associação Brasileira das

¹⁸ A agenda externa brasileira é concentrada no Executivo e a similaridade de interesses ofensivos do setor privado e do governo evita que o setor peça com frequência a interferência da bancada rural no Congresso. No entanto, cabe a esse último ratificar acordos internacionais.

¹⁹ Entrevista com representante do Icone.

²⁰ Esses empresários eram Luis Fernando Furlan – então na agroindústria e vice-presidente da Fiesp -, Roberto Rodrigues – então presidente da Abag -, e Eduardo Carvalho, presidente da Unica. O fato de Furlan e Rodrigues tornarem-se ministros do MIDC e Agricultura, respectivamente, a partir de 2003, facilitou as conversas entre setor privado e governo.

Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove), a Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frango (Abef), a Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (Abiec), a Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína (Abipecs), a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) e a União da Agroindústria Canavieira de São Paulo (Unica)²¹. O instituto foi criado oficialmente em março de 2003. Cabe aqui lembrar que nessa época o Brasil ainda atuava na OMC por meio do Grupo de Cairns.

A meta de seu trabalho está, então, de acordo com a estratégia do setor agrícola, de reduzir o protecionismo aos produtos brasileiros, o que o faz atuar para grupos ofensivos. Entre seus objetivos está o de dar apoio técnico “aos formuladores de políticas públicas, negociadores brasileiros e o setor privado na definição de estratégias relacionadas à liberalização e integração comercial”²². Faz isso por meio de estudos, relatórios de pesquisa, bases de dados e informações estratégicas sobre as questões agrícolas e agroindustriais nas negociações internacionais em geral, não só na OMC. Até mesmo correspondências do setor privado ao governo são feitas pelo Icone, sem que esse as assine. Tais estudos podem ser elaborados a pedido dos mantenedores ou por iniciativa dos executivos do Icone, mas todos devem ser aprovados pelo conselho do instituto.

O apoio técnico do Icone ao setor privado acabou sendo solicitado pelo governo e isso tem ocorrido certa frequência. Essa demanda do governo é indício de que embora realize estudos, mesmo que tenha condições de fazer tanto quanto o Icone, decidiu não utilizar todos os seus recursos para isso. Estabeleceu-se assim uma situação aparentemente dúbia, em determinados momentos, que se distancia do lobby para se aproximar à assessoria de governo. O instituto acaba atuando como um “braço” desses dois atores para a RDD, elevando o grau de segurança de argumentação nas conversas do setor privado com o governo, e do governo com outros membros do G-20. No entanto, o Icone atende apenas a pedidos ofensivos do governo, alinhados a seu objetivo.

²¹ O instituto têm ainda parcerias e convênios, todos listados em seu site www.iconebrasil.org.br.

²² Os objetivos estão em <http://www.iconebrasil.org.br/portugues/conteudo.asp?idCategoria=2>

É importante observar que CNA/Fórum/Agroindústria e o Icone passaram a ser solicitados pelo governo para participar de reuniões com interlocutores do Brasil no G-20 e com outros países. Dessa forma, dão suporte técnico com a apresentação da posição do país e cálculos de propostas do grupo surgidas nos encontros, superando até mesmo as expectativas do Icone²³. A presença de ambos contribuiu para legitimar as propostas brasileiras perante seus interlocutores. As participações em geral ocorrem em encontros com interlocutores de outros governos de níveis semelhantes aos que representam o Brasil, mas tem também havido abertura para acompanhamento de reuniões de escalões superiores, mesmo que apenas como observadores.

Está fora dos objetivos do Icone fazer lobby ou qualquer representação política. Isso é deixado, como se disse antes, ao CNA/Fórum/Agroindústria. Em caso de divergências insuperáveis entre suas posições e as do governo nas reuniões do grupo técnico, cada lado leva o problema a seus superiores, que buscarão uma saída. A continuidade da divergência entre ambos sobre uso de salvaguardas, por exemplo, com o setor privado com posição mais liberal, demonstrou que diferenças não impediram a continuidade de um trabalho conjunto. Indicam também que em alguns casos o governo brasileiro pode optar por uma postura menos liberalizante para viabilizar a aprovação de sua proposta no G-20 e manutenção do grupo. Isso porque, como afirmado anteriormente, há membros com interesses mais defensivos que o Brasil em alguns temas, inclusive sobre corte de tarifas. Isso significa também influência do plano externo de negociação sobre o interno, o que não é de todo negativo, uma vez que esse plano interno inclui algumas posições mais defensivas, como as do MDA, quando comparadas às do MAPA, do MRE e dos empresários.

Ao indicar que percepções de distribuição de custos e benefícios determinam os tipos de coalizões que se formam numa relação política, Wilson chama atenção para o fato de que

²³ Valor Econômico, 24/12/2006.

“isso não necessariamente determina quem vai vencer.” (1980:429). Vencer ou perder, afirma o autor, depende da influência da coalizão e do cenário naquele momento.

O setor privado reconhece que a participação na câmara e no grupo técnico não garante que todas as suas propostas sejam acolhidas pelos negociadores brasileiros, como as divergências citadas acima demonstraram. O Itamaraty, como chefe dos negociadores brasileiros, leva ao G-20 o que considera viável de ser aceitável, ou ao menos viável como base inicial para discussão de uma posição dentro desse grupo e no país. O mesmo serve para negociações com interlocutores do G-20, quando o Brasil o representa. No entanto, o fato de participar desses foros e o amparo técnico que agora possuem e que propiciam a esses negociadores, permite ao setor empresarial algum grau de influência. A abertura de canais de interlocução pode ser considerado um fator, por si só, de disposição dos definidores da política externa de considerar suas demandas.

Considerações Finais

Argumento que

A atuação do Brasil na Rodada Doha da OMC pode ser estudada em diferentes níveis (externo e interno) e em outros tantos subníveis. No plano externo, este trabalho buscou apresentar parte do pano de fundo da negociação, detalhando o principal canal do Brasil para a defesa de seus interesses agrícolas, no caso o G-20. Mostrou-se que esse canal foi criado por um esforço de ação coletiva do país, o qual continua para manter a coesão do grupo, por crer o governo que isso eleva as chances de obtenção de maior liberalização do comércio agrícola. O G-20 acaba por influenciar o plano interno, uma vez que o setor privado tem, em geral, um caráter ofensivo, e algumas propostas precisam ser mais limitadas para atender a aspectos mais defensivos de membros do G-20.

O salto na competitividade do setor agrícola, novos acordos comerciais internacionais, o surgimento da OMC e a abertura da economia contribuíram para o setor privado se

preparar melhor e buscar ter maior influência sobre a agenda brasileira. Isso elevou a qualidade do debate no plano doméstico com o governo, no que se refere a propostas ofensivas de liberalização. Um sinal desse aprimoramento é o surgimento do Icone.

Dessa forma, a interlocução governo-setor privado continuou a ocorrer num cenário de certo insulamento do Executivo, tradicional no caso da política externa. Mas o detalhamento, neste trabalho, dos canais formais de interlocução– a Câmara Temática de Negociações Agrícolas Internacionais e o Grupo Técnico Informal – demonstram não apenas a disposição do Executivo em abri-los, o que não é desprezível.

Mas demonstram também que o aprimoramento do agronegócio sobre comércio exterior contribuiu para que esse aproveite as oportunidades para discutir suas demandas com os negociadores brasileiros, mesmo se as demandas não forem totalmente acolhidas e mesmo que esses mecanismos sejam instalados pelo Executivo. Houve uma busca pelos empresários por maior preparação técnica na tentativa de influenciar a agenda, de forma a aproveitar melhor a abertura de diálogo oferecida pelo Executivo.

O fato de o setor privado e os negociadores do governo terem, em geral, interesses ofensivos sobre agricultura, facilita o diálogo, embora, como dito acima, não garanta o acolhimento de todas as suas demandas por motivos diversos, como o G-20. Isso, porém, não deve ser visto com obstáculo ao trabalho em conjunto, uma vez que esse continua a ocorrer.

Referências

BERALDO, A.D. 2001. A Participação das Entidades do Agronegócio Brasileiro nas Negociações Internacionais. Trabalho apresentado em palestra no MRE.

CARDOSO, F.H. 1975, Autoritarismo e Democratização. Rio de Janeiro:Editora Paz e Terra.

CARVALHO, M.I.V. 2003, Estruturas Domésticas e Grupos de Interesse: A Formação da Posição Brasileira para Seattle. In Contexto Internacional, 25 (2), Julho-Dezembro, pp-363-401.

CLAPP, J. 2006, WTO Agriculture Negotiations: Implications for the Global South. In Third World Quarterly, 27 (4), pp. 563-577.

IGLECIAS, W., 2006, O Empresariado do Agronegócio no Brasil – Ação Coletiva e Formas de Atuação Política - Estudo de caso das Batalhas do Açúcar e do Algodão na Organização Mundial do Comércio. Trabalho apresentado em maio de 2006 no V Workshop Empresa, Empresários e Sociedade - O mundo empresarial e a questão social, na PUC/RS.

KEOHANE, R. 1982, The demand for International Regimes. In International Organizations 36 (2), Spring, pp. 141-171.

KRASNER, S. 1982, Regimes and the Limits of Realism: Regimes as Autonomous Variables. In International Organizations 36 (2), Spring pp. 497-510

LOWI, T. 1964, American Business, Public Policy Case-Studies, and Political Theory. In World Politics, nº 16 pp 677-717.

MANCUSO, W.P. 2006, O Empresariado com Ator Político no Brasil: Balanço da Literatura e Agenda de Pesquisa. Trabalho apresentado em maio no V Workshop Impresa, Empresários e Sociedade – O Mundo Empresarial e a Questão Social, da PUC/RS.

MANCUSO, W.P. & OLIVEIRA, A. J. 2005. Abertura Econômica, Liderança Política e Ação Coletiva do Empresariado no Brasil Contemporâneo: Os Planos Doméstico e Internacional. Trabalho apresentado em 30 de setembro de 2005 no workshop “Instituições, Grupos de Interesse e Desenvolvimento”, no Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro.

MOE, T. 1980, A Calculus of Group Membership. In American Journal of Political Science, 24 (4), Novembro, pp. 593-632.

MOE, T. 1988, The Organization of Interests - Incentives and the Internal Dynamics of Political Interest Groups, Chicago:University of Chicago Press.

NARLIKAR, A.; TUSSIE, D. 2004. The G20 at the Cancun Ministerial: Developing Countries and their Evolving Coalitions in the WTO. In World Economy 27 nº 7, pp. 947-966. Oxford: Blackwell Publishing Ltd.

OLIVEIRA, A.J., ONUKI, J. & VEIGA, J.P.C. 2006, Política Externa e Negociações Internacionais. In Revista Brasileira de Comércio Exterior 87, Junho.

OLSON, M., 1999, A Lógica da Ação Coletiva. São Paulo:Edusp.

OLSON, M.; R., ZECKHAUSER, 1966. An Economic Theory of Alliances. In The Review of Economics and Statistics 48, N. 3, pp. 266-279. MIT Press.

THORSTENSEN, V. 2001, OMC – Organização Mundial do Comércio – As Regras do Comércio Internacional e a Nova Rodada de Negociações Multilaterais. São Paulo: Editora Aduaneiras.

WILSON, J.Q. 1980. American Government: Institutions and Policies. Washington D.C: Heath & Company, pp. 427-447 e 591-598

Periódicos:

Valor Econômico, “André, o homem dos cálculos, não tem o que fazer”, 5/12/2005

Documentos:

Regimento Interno da Câmara Temática de Negociações Agrícolas Internacionais do MAPA, 2003.

Ata da 1ª Reunião Ordinária da Câmara Temática de Negociações Agrícolas Internacionais, 02/07/2003.

Ata da 2ª Reunião Ordinária da Câmara Temática de Negociações Agrícolas Internacionais, 22/07/2003.

Ata da 3ª Reunião Ordinária da Câmara Temática de Negociações Agrícolas Internacionais, 01/09/2003.

Ata da 4ª Reunião Ordinária da Câmara Temática de Negociações Agrícolas Internacionais, 13/10/2003.

Ata da 5ª Reunião Ordinária da Câmara Temática de Negociações Agrícolas Internacionais, 11/11/2003.

Ata da 6ª Reunião Ordinária da Câmara Temática de Negociações Agrícolas Internacionais, 29/06/2004.

Ata da 7ª Reunião Ordinária da Câmara Temática de Negociações Agrícolas Internacionais, 29/08/2005.

Ata da 8ª Reunião Ordinária da Câmara Temática de Negociações Agrícolas Internacionais, 22/11/2005.

Ata da 10ª Reunião Ordinária da Câmara Temática de Negociações Agrícolas Internacionais, 03/08/2006.

Entrevistas:

2006, Entrevista com Gilman Viana Rodrigues.

2006, Entrevista com Representante da CNA

2006, Entrevista com Representante do Icone

2006, Entrevista com representante do MAPA

2006, Entrevista com representante do MRE

Internet:

Icone: www.iconebrasil.org.br

MAPA: www.agricultura.gov.br

