



N° 8, agosto 2014

# PONTO DE VISTA

Perspectivas sobre o desenvolvimento

# **ATORES E AGENDAS DA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA BRASILEIRA: COALIZÕES DE DEFESA E AS NEGOCIAÇÕES DOS ACORDOS INTER-REGIONAIS DE LIVRE COMÉRCIO<sup>1</sup>**

PONTO DE VISTA, Nº 8, agosto 2014  
ISSN 1983-733X

**Ricardo Dias da Silva<sup>2</sup>**

## **1. Introdução: Politização e Coalizões de Defesa no *Trade Policy-Making***

Na esteira do debate sobre a aproximação da política externa da esfera da *politics* e sua consequente designação como política pública, o papel desempenhado pela agenda comercial no bojo desse processo é destacada. A partir do momento em que a política externa é despida do rótulo de política de Estado, insulada das contingências do sistema político, o pretense interesse nacional invocado como princípio ordenador da formulação de metas, objetivos e mecanismos da política externa cede espaço para uma dinâmica de interesses plurais que disputam espaços no bojo do *policy-making*.

---

<sup>1</sup> Este artigo é versão ampliada de trabalho apresentado no “2º Seminário de Relações Internacionais: graduação e pós-graduação” da Associação Brasileira de Relações Internacionais (ABRI) em agosto de 2014.

<sup>2</sup> Bacharel em Relações Internacionais pela PUC-GO e doutorando pelo Programa de Pós-Graduação de Ciências Sociais em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade (CPDA/UFRRJ). Contatos: [ridisil@gmail.com](mailto:ridisil@gmail.com) e tel. (21) 969261776.

Assumindo que a política externa tem fortes efeitos distributivos domésticos e as escolhas da agência diplomática tendem a resultar em ganhadores e perdedores (LIMA, 2013), é oportuno problematizar as orientações e estratégias da política comercial externa brasileira à guisa da pluralidade de interesses e agendas que permeiam a sociedade como um todo. Nesse sentido, a seara comercial é ilustrativa pelo peso prático que as decisões nessa matéria têm sobre os atores econômicos e sociais. Também porque engendra uma relação Estado-sociedade com fronteiras muito mais porosas e que, no Brasil, adquiriu *constituency* mais precocemente do que outras agendas que perfazem a política externa.

Com efeito, a política comercial externa deve ser tomada num esforço de buscar teórica e metodologicamente “entender como e por que os governos optam por determinadas ações” (SOUZA, 2006, p. 22). Além disso, a participação cada vez mais intensa e proativa de atores sociais no debate de ideias, valores e interesses que incidem sobre as escolhas políticas – também determinadas pelas disputas inter e intra-burocráticas – revela um panorama de disputas entre projetos políticos distintos para o Brasil e o seu lugar no mundo (MILANI; PINHEIRO, 2013). Logo, cabe problematizar os mecanismos de articulação lançados pelas diversas coalizões para fazer valer a sua visão e como o jogo político no interior do Estado capta e repercute essa dinâmica no *policy-making*.

Nesse sentido, a dimensão cognitiva que se manifesta no conteúdo das políticas públicas é de fundamental importância. De fato, crenças, valores e ideias são balizadores do processo de formulação de qualquer política pública e servem de “cimento” para os vínculos entre os atores que coalizam-se num determinado subcampo ou subsistema de *policy*. Tendo em perspectiva a transversalidade da problemática em tela, que implica múltiplos atores (não governamentais e governamentais de diferentes níveis) e conflitos fortemente enraizados em torno dos objetivos, metas e mecanismos da ação pública, sustenta-se que o referencial teórico mais afeito à compreensão de alguns traços desse cenário complexo e multidimensionado é o *advocacy coalition framework*<sup>3</sup> (coalizões de defesa) (SABATIER, 2006).

Este modelo propõe uma adaptação da representação pluralista clássica ao sugerir que os grupos de interesse são coalizões amalgamadas por interesses comuns,

---

<sup>3</sup> Não existe uma expressão consagrada em português para traduzir *advocacy coalition framework*. Souza (2006) e Marques (2013) adotam “coalizões de defesa”, outros usam “coalizões de advocacy” (FARIA, 2003; Grisa (2011) fala em “coalizões de causa” e Santos (2011) se vale de “coalizões de interesses”.

mas também pela defesa de visões políticas substantivas e concepções de “boa” sociedade. As mudanças e permanências nas políticas seriam resultado das interações e conflitos entre coalizões de defesa no interior de cada subsistema de políticas, que interagem com outros subsistemas. As ideias defendidas por uma dada coalizão envolvem representações em três níveis superpostos: (a) *deep core*, que correspondem aos valores, crenças e axiomas ontológicos e normativos fundamentais; (b) *policy core*, referente a um núcleo duro de crenças sobre as políticas que fornece princípios fundamentais ligados àquele subsistema de políticas; e, por fim, (c) as estratégias e ferramentas operacionais de política de caráter mais epidérmico e secundário que dão praticidade ao nível anterior (MARQUES, 2013).

Embora possam se estabelecer acordos e compromissos entre coalizões, a tônica do relacionamento entre elas é dada pelo conflito: cada qual tenta impor suas preferências e realizar seus princípios de ação coerentes com os respectivos sistemas de crenças. No geral, cada subsistema de política pode contar com até quatro coalizões de defesa, sendo que em grande parte das áreas/setores é comum a existência de apenas duas grandes coalizões. Por vezes emerge uma coalizão dominante que consegue impor sua visão no formato das políticas públicas utilizando-se dos recursos disponíveis (dinheiro, *expertise*, apoios políticos, etc.) (GRISA, 2011). Entretanto, essa primazia é sempre precária e a distribuição de forças entre coalizões de um subsistema está sujeita a perturbações externas motivadas por três razões principais: transformações no ambiente econômico e político mais amplo (alianças governamentais, crises e impactos de outros subsistemas); mudanças na agências e burocracias que regem o setor; e por aprendizado de políticas (*policy learning*) (MARQUES, 2013).

Um componente decisivo para o desempenho de uma coalizão de defesa são suas ramificações no aparelho estatal. Os burocratas, gestores públicos e políticos em geral podem tanto alentar como obstar a realização do *policy core* de dada coalizão no conteúdo das políticas públicas. Para Alden e Aran (2012) a agenda da política comercial externa é especialmente sobredeterminada pela influência de fatores domésticos quanto mais o seu *policy-making* é aberto à participação das burocracias de ministérios e agências de fora do circuito diplomático mais restrito. Ora, a maior participação de outros órgãos de Estado, os quais, não há como negar, são mais permeáveis às injunções da *politics*, traz a reboque os valores e preferências das

coalizões políticas que formam e dão sustentação ao governo, alcançando o plano da definição do conteúdo da política externa (MILANI; PINHEIRO, 2013).

Sob esse prisma, continuam Milani e Pinheiro (2013), esse quadro de politização é açodado à medida que os ministérios domésticos expandem sua área de interesse para assuntos de natureza externa. Por outro lado, merece destaque o fato de que o processo decisório da política externa brasileira, em larga medida, permanece sob a chancela do Itamaraty. Até mesmo as negociações financeiras internacionais, que há décadas estão a cargo do Ministério da Fazenda, têm participação de diplomatas em seus trâmites e, em alguma medida, estão à mercê da batuta do MRE. Diferentemente de países como México e Índia, o Brasil não removeu o *policy-making* da política comercial externa do leque de atribuições concentradas pela agência diplomática de cunho político. Embora a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) desempenhe papel decisivo na regulação das questões relativas aos fluxos comerciais internacionais e seja um locus privilegiado para a interveniência dos ministérios domésticos (CASON; POWER, 2009), o Itamaraty reserva para si o papel político central de conduzir as negociações comerciais internacionais e a representação do país nos fóruns e arenas bilaterais e multilaterais ligados ao tema.

Mas o movimento por maior participação no *design* da política comercial externa por parte de outros atores encorajou o Itamaraty a realizar importantes aberturas junto à sociedade ao longo das últimas décadas. No início da década de 1990, foram estabelecidos o Comitê Empresarial Permanente do Ministério de Relações Exteriores (MRE), O Fórum Consultivo Econômico e Social do Mercosul, a Seção Nacional de Consulta sobre a União Europeia e o Grupo Interministerial de Trabalho sobre Comércio Internacional de Mercadorias e de Serviços (OLIVEIRA; MILANI, 2012). Assiste-se, a partir daí, a uma expansão no leque de atores estatais e não estatais capazes de influenciar o *trade policy-making*, os quais tiveram nas negociações da Área de Livre Comércio das Américas seu elemento catalisador.

A criação da Seção Nacional de Coordenação dos Assuntos Relacionados à Área de Livre Comércio das Américas (Senalca) em 1996, e da congênere Seção Nacional de Coordenação dos Assuntos Relacionados à Associação Inter-Regional Mercosul-União Europeia (Seneuropa) em 2001, são marcos indeléveis desse processo. Muito embora as conversações entre o bloco sul-americano e europeu tenham tido precedência às negociações da Alca (OLIVEIRA; MILANI, 2012), esta última foi

responsável por concatenar esforços pioneiros de mobilização internacional do empresariado por meio do estabelecimento do Fórum Empresarial das Américas em 1995. Mais do que isso, as ideias-força e visões de mundo presentes nos ímpetus de integração intrabloco divergem do projeto hemisférico da Alca e “racham” o empresariado em diferentes segmentos. As coalizões de defesa de que resultaram aquela conjuntura passaram a atuar no *trade policy-making* a fim de ditar os rumos da integração competitiva brasileira sob a égide de sistemas de crenças contrapostos.

## **2. Coligar para Influenciar: Gênese e Institucionalização da Coalizão Empresarial Brasileira (CEB)**

A conjunção entre liberalização política e abertura econômica instaurada no Brasil desde meados dos anos 80, marcando o deslocamento do projeto nacional-desenvolvimentista do centro da agenda pública, contribuiu substancialmente para alterar o padrão de mobilização política e de ação coletiva de diversos atores sociais. A transição para um modelo centrado no mercado, pautado pela retração no papel do Estado e pela abertura comercial, foi o dínamo de uma reestruturação nas percepções e nas estratégias do setor privado. Nessa conjuntura, “a estrutura de intermediação de interesses ganhou autonomia, passando a operar sob as novas condições de coordenação econômica, em termos do desempenho de uma série de atividades complementares ao mercado (DINIZ; BOSCHI, 2004, p. 177).

Através de um processo adaptativo, os empresários terminaram por construir um sistema de representação altamente complexo e diferenciado internamente, o qual, embora incapaz de permitir o estabelecimento de plataformas abrangentes e consensuais, foi extremamente eficaz no sentido de facilitar o acesso ao aparelho de Estado, contornando, por meio da ação coletiva, as restrições impostas em diferentes momentos pelas opções de política econômica (DINIZ; BOSCHI, 2004, p. 28).

A instabilidade que caracterizou esse período de transição foi acompanhada de um patamar inédito de desnacionalização da economia, *vis-à-vis* uma regressão aguda em vários segmentos da produção nacional, mormente a indústria têxtil, calçadista, de material elétrico, e equipamentos eletrônicos. Esse quadro foi decisivo para o surgimento de organizações voltadas à articulação e mobilização do conjunto do empresariado em prol de políticas de interesse de toda a classe ou de alguns de seus segmentos mais expressivos (DINIZ; BOSCHI, 2002). Por certo, uma das motivações

dessa busca por formas de ação capazes de contornar a heterogeneidade, as clivagens e divisões internas do empresariado se deve à possibilidade de danos ainda maiores advindos do aprofundamento da abertura comercial, via negociações internacionais, que se delineava na segunda metade da década de 90.

A propósito, a mobilização política do empresariado alcançara visibilidade marcante naquele período. Por ocasião da tramitação da Lei de Modernização dos Portos, entre 1991 e 1993, foi lançado o movimento Ação Empresarial num esforço de articulação composto pelas confederações de diversos setores – financeiro, agropecuária, transportes, comércio e indústria –, além de quarenta das principais entidades setoriais. Sob os auspícios e o apoio técnico dos quadros da CNI, essa frente empresarial teve como lócus de atuação o Congresso Nacional e passou a acompanhar os trabalhos legislativos a partir de uma agenda cujas prioridades soem a aprovação de reformas de teor abrangente e de interesse do conjunto da classe, notadamente a reforma tributária (DINIZ; BOSCHI, 2004). Embora a experiência de aglutinar cerca de cinquenta entidades para coordenar uma ação comum em prol de temas que dizem respeito ao conjunto da classe tenha sido considerada um êxito, a mobilização política dos empresários segue tendo caráter mais reativo e com escassa incidência na formação da agenda pública.

Na senda das negociações comerciais internacionais, a classe empresarial também se mostrou pouco influente sobre a instauração dos mandatos negociadores e tais projetos de integração econômica foram, em sua maioria, postas em marcha à sua revelia. Seguindo essa lógica, os antecedentes do Fórum Empresarial das Américas e da Senalca concorreram para a criação da Coalizão Empresarial Brasileira (CEB) em 1996, que se firmaria como instância de representação e interlocutora dos empresários nos processos de negociações comerciais internacionais (COALIZÃO EMPRESARIAL BRASILEIRA, 2005). Sendo assim, já na Reunião Ministerial de Belo Horizonte em 1997 – a terceira rodada das negociações – a participação do empresariado brasileiro, sob os auspícios da CEB, foi surpreendente: o número de presentes foi quatro vezes maior que o de norte-americanos, invertendo a lógica de predominância estadunidense que vigorava até então.

Quadro 1 – Principais Membros da Coalizão Empresarial Brasileira na Reunião Ministerial de Belo Horizonte (1997)

<b>Confederações Nacionais</b>
Confederação Nacional da Indústria (CNI) Confederação Nacional da Agricultura (CNA) Confederação Nacional das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) Confederação Nacional das Instituições Financeiras (CNF) Confederação Nacional do Comércio (CNC) Confederação Nacional dos Transportes (CNT)
<b>Associações setoriais</b>
Associação Brasileira da Indústria de Alimentação (ABIA) Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ) Associação Brasileira da Indústria de Tubos e Acessórios de Metal (ABITAM) Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (ABINEE) Associação Brasileira da Indústria da Indústria Farmacêutica (ABIFARMA) Associação Brasileira da Indústria da Indústria Química (ABIQUIM) Associação Brasileira das Indústrias de Química Fina, Biotecnologia e suas Especialidades (ABIFINA) Associação Brasileira do Alumínio (ABAL) Associação Brasileira dos Produtores de Ferro-ligas (ABRAFE) Associação Brasileira dos Produtores de Fibras Artificiais e Sintéticas (ABRAFAS) Associação Brasileira da Indústria dos Fabricantes de Brinquedos (ABRINQ) Associação Brasileira dos Produtores de Sementes e Mudanças (ABRASEM) Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (ABECITRUS) Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos (ABEF) Associação Nacional dos Fabricantes de Papel e Celulose (ANPFPC) Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA)

Fonte: Coalizão Empresarial Brasileira (2005).

De fato, o setor privado brasileiro somente se deu conta do que estava acontecendo no âmbito das negociações hemisféricas após a II Reunião Ministerial sobre Comércio para a formação da Alca, em Cartagena em 1996. Nessa ocasião constituiu-se a secretaria executiva da Alca, responsável pelo avanço rápido das negociações técnicas, que seguiram à frente dos acordos políticos. Portanto, os empresários brasileiros se viram pressionados a organizarem-se celeremente. Como se pode analisar, as negociações da Alca foram uma escola única para o setor privado brasileiro, representando um divisor de águas em termos de preparação e de profissionalização do empresariado para as negociações internacionais, tendo como ponto alto a formatação da CEB. Essa Coalizão logrou aproveitar a janela de oportunidade aberta pelos recém criados mecanismos de consulta e participação de atores não estatais para influenciar os tomadores de decisão da política comercial

externa na definição da estratégia negociadora do país (OLIVEIRA; MILANI, 2012). Efetivamente, foi a primeira entidade organizada para, sistematicamente, receber e coordenar aportes do setor privado com vistas a exercer influência direta junto ao governo sobre um tema específico: negociações comerciais internacionais.

Por seu turno, o governo também abandonou rapidamente a estratégia de oposição e não-engajamento inicialmente dedicada ao mandato negociador da Alca à guisa da percepção de que o acordo avançava rapidamente à sua revelia e poderia ser concretizado mesmo sem a participação brasileira. Portanto, o risco maior era permanecer alijado do processo. A partir daí, a estratégia passou a ser “retomar o volante” e tentar influenciar as negociações em prol dos interesses do Brasil (PIZZETA, 2005). Na Reunião de Belo Horizonte, o envolvimento mais proativo de empresários e burocratas brasileiros permitiu acertar questões relativas à metodologia de trabalho adotada no processo negociador e, grosso modo, decidiu-se que dali em diante os pontos específicos da pauta seriam objeto de exame.

Desde logo ficariam evidentes as limitações da CEB em harmonizar as demandas dos diversos setores produtivos e apresentar ao governo uma posição unificada em nome de todo o empresariado nacional. Assim, “posicionamentos defensivos e ofensivos eram debatidos no âmbito da CEB, que apresentava ao governo, nos comitês de consulta, os pontos consensuais e os dissensos da agenda de negociação, cabendo ao MRE arbitrar sobre que posição tomar diante de interesses setoriais irreconciliáveis” (OLIVEIRA; MILANI, 2012, p. 381). Nesse sentido, o processo de abertura do *trade policy-making* em direção à sociedade reforçou a centralidade da agência diplomática e, portanto, os valores e visões de mundo dominantes no jogo político tendem a ser aqueles presentes no ideário das coalizões políticas influentes mas, igualmente, que interpenetram e são respaldados pela burocracia que rege as decisões naquele campo.

Vale mencionar que a burocracia do MRE caracteriza-se como uma corporação profissional altamente especializada, que até pouco tempo praticamente monopolizava a *expertise* nos assuntos internacionais, gozando de grande prestígio no interior da máquina pública, na sociedade em geral e também no exterior. Um fator decisivo nesse panorama é que o Itamaraty consiste num dos ministérios mais fechados às nomeações políticas, já que poucos cargos do serviço diplomático brasileiro podem ser ocupados por pessoas de fora da carreira (FARIA, 2012). Mas essa pretensa “blindagem” das

injunções da *politics* encerra em si outros efeitos, dentre os quais destaca-se o caráter de permanência das narrativas e pressupostos de orientação programática.

Com efeito, a política externa brasileira é tradicionalmente marcada pela defesa da industrialização protegida, pela demanda por tratamento diferencial e por exceções às regras do regime internacional de comércio. Sob essas diretrizes não haveria, *a priori*, nenhum setor econômico penalizado pelos resultados das negociações comerciais; a industrialização era uma ideia-força encarada enquanto bem coletivo e, por isso, uma meta a ser perseguida sistematicamente. Nessa conjuntura, “os agentes diplomáticos representavam *de jure* e *de facto* o interesse coletivo pelo desenvolvimento industrial” (LIMA, 2000, p. 294). Porém, a fase mais recente de integração competitiva que deflagrou o contundente ingresso do Brasil na era da globalização econômica solapou as bases desse *status quo*: “mudanças internacionais e domésticas vão tornar inviável o exercício desse papel prévio dos agentes diplomáticos de representantes da coalizão industrializante (LIMA, 2000, p. 294).

Nas negociações da Alca, ao fim e ao cabo, estava em jogo a própria estratégia de desenvolvimento nacional. Desta feita, não surpreende o fato de que a mobilização do empresariado que culminou com a criação da CEB foi encabeçada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) (PIZZETA, 2005). O bloco hemisférico era percebido, em larga medida, como uma renúncia ao projeto industrializante levado a cabo a duras penas desde meados do século XX. Todavia, o ambiente econômico e político mais amplo havia mudado consideravelmente e, desse modo, essa estratégia não mais se transmutava num autômato interesse nacional. Por fim, essas contradições acabam por penetrar nos canais de participação e debate abertos à sociedade pelo Itamaraty tendo como mote a agenda comercial. Logo, a ação coletiva lançada pela Coalizão Empresarial Brasileira serviu de plataforma para a cristalização de coalizões de defesa integradas por diferentes facções do setor privado e respectivos representantes na burocracia disputando o significado da integração competitiva da economia brasileira nos circuitos globais.

### **3. Sob a Lógica do Dissenso: Fragmentação da CEB e Reconfiguração de Forças**

A vinculação da CEB à CNI vai além do papel de coordenação que esta exerce sobre aquela. A própria secretaria da Coalizão localiza-se junto à “Unidade

Internacional” da CNI, dedicada aos assuntos de interesse da instituição referentes a comércio exterior e negociações comerciais. Além disso, os três funcionários responsáveis pela Unidade (uma coordenadora e dois consultores) são também os funcionários da secretaria da CEB, desempenhando funções para ambas entidades. Os gastos com pessoal e manutenção da estrutura são integralmente mantidos pela CNI, sem qualquer contribuição dos demais membros da coalizão (PIZZETA, 2005).

Conforme previamente discutido, a CEB é tributária de um movimento de reação dos setores empresariais, particularmente da indústria. Em termos gerais, esse segmento já havia sido beneficiado pelo processo de integração regional do Mercosul e não estava disposto a perder os mercados recém-conquistados. Esse receio se materializava no horizonte da Alca pela preponderância a ser exercida pela economia norte-americana no seio do bloco, de tal sorte que foi catalisador para uma conjuntura peculiar: a aproximação da agenda patronal com a dos sindicatos de trabalhadores. “A manutenção da proteção e dos lucros dos empresários significava a existência do emprego, particularmente o industrial, defendido pelos sindicatos” (OLIVEIRA, MILANI, 2012, p. 380).

Esse prognóstico de perdas substanciais ganhou ainda mais força com as várias medidas econômicas de cunho liberalizante adotadas logo no início do segundo governo de Fernando Henrique Cardoso. As ações da cúpula governista, principalmente no que tange à política econômica, ensejaram uma leitura de que tal disposição poderia indicar também uma estratégia de adesão irrestrita à Alca como parte do conjunto de medidas encampadas com vistas a assegurar a estabilidade macroeconômica. Entretanto, as perdas potenciais não eram, nem de longe, uniformemente distribuídas pelo setor produtivo. Muito pelo contrário, haviam setores cujo prognóstico era bastante positivo caso a Alca fosse concretizada.

Dentre eles, destacam-se o setor agrícola e as indústrias têxtil e calçadista. Essa tríade apresentava as posições mais ofensivas em prol de maior liberalização no âmbito da Coalizão. Por vezes, os representantes das indústrias têxtil e calçadista eram até mais enfáticos nessa direção do que o *agribusiness* (PIZZETA, 2005). Progressivamente, foi sedimentada a fratura interna da CEB que repercutia nas posições dúbias repassadas ao Itamaraty nos fóruns consultivos. Sob a ótica do nosso argumento, formaram-se coalizões de defesa no interior da Coalizão. Com efeito, a CEB criou um ambiente favorável para a coordenação dos interesses empresariais e galgou ampla legitimidade

junto ao governo. Não obstante, a abrangência multisetorial e nacional da Coalizão converteu-a, ao mesmo tempo, num lócus privilegiado de articulação entre diferentes setores produtivos que até então tinham diálogo diminuto.

A estrutura dual de representação de interesses no Brasil, assentada nas organizações corporativas oficiais (sindicatos, federações e confederação nacional) e nas associações nacionais de caráter voluntário, é reiteradamente alvo de críticas por parte dos empresários. “A fragmentação, a dispersão, a especialização excessiva e a ausência de coesão e de plataforma unitária persistem sendo aspectos marcantes desse sistema, segundo a avaliação de grande parte dos empresários” (DINIZ; BOSCHI, 2004). Sendo assim, a inovação que encerra a CEB enquanto espaço de coordenação abrangente e multisetorial não foi capaz de romper de forma duradoura com a lógica de desunião e disputas setoriais que caracteriza o empresariado, pois logo identifica-se a formação de coalizões de defesa antagônicas que passaram a disputar pela primazia no bojo da Coalizão.

Já na Reunião Ministerial de Belo Horizonte em 1997 era possível identificar as feições das coalizões de defesa que se opunham dentro da CEB: de um lado um bloco alinhado com um ideário mais protecionista, que englobava também setores que queriam uma integração, porém cautelosa e gradativa; por sua vez, havia outro bloco congregando setores produtivos mobilizados por uma integração competitiva profunda e abrangente. Convém salientar que essa dualidade não estava presente só nas negociações da Alca, mas também passou a ter lugar no bojo das negociações multilaterais da OMC.

A mudança de perfil da CEB já estava praticamente sacramentada no Fórum Empresarial das Américas de Toronto em 1999, uma vez que nas rodadas precedentes “a ação do setor agrícola havia sido mais tímida do que a dos setores mais protecionistas da indústria, mas com o tempo os representantes daquele setor passaram a ser muito mais propositivos. Com isso, os interesses do setor agrícola passaram a ganhar mais voz dentro da Coalizão” (PIZZETA, 2005, p. 86). Nesse momento, os subsídios agrícolas e barreiras norte-americanas aos produtos agroindustriais do subcontinente estavam entre os temas mais sensíveis do mandato negociador, criando um imbróglio para o avanço do processo e uma radicalização das posições no que se refere às coalizões de defesa do empresariado brasileiro.

A recusa do Estados Unidos em liberalizar o acesso a seu mercado de produtos agrícolas levou os representantes do *agribusiness* na CEB a se aproximarem dos setores mais protecionistas (COALIZÃO EMPRESARIAL BRASILEIRA, 2005). No entanto, isto não significou qualquer flexibilização ou recuo na agenda ofensiva e liberalizante do setor agrícola; pelo contrário, somente interessava um acordo ‘o mais profundo possível’ e, sem as concessões norte-americanas, a Alca simplesmente não valia a pena (PIZZETA, 2005). Diante desse quadro, a coligação entre setor agrícola, calçadista e têxtil arrefeceu e seguiu *pari passu* ao impasse que se instalou no mandato negociador como um todo. “Na Reunião Ministerial de Miami, em novembro de 2003, definiu-se uma nova visão para as negociações do acordo da Alca, que passavam a ser estruturadas em três conceitos: equilíbrio, abrangência e flexibilidade” (OLIVEIRA; MILANI, 2012, p. 380).

Efetivamente, as ambições da Alca foram sensivelmente reduzidas e essa fase derradeira ficou conhecida como Alca *à la carte* ou Alca *light*. A posição *sui generis* do *agribusiness* enquanto demandante de liberalização e, simultaneamente, descontente com os rumos das negociações em curso foi responsável por impulsionar transformações importantes nas percepções e ações programáticas do setor, no sentido de formular um projeto político independente do setor industrial e que tinha nas negociações comerciais uma arena de singular relevância.

Nesse sentido, três movimentos do setor foram relevantes: *a criação de um fórum específico de articulação de suas demandas, independente da Coalizão Empresarial Brasileira*; a instituição de um órgão que reunisse *expertise* na área de negociações internacionais e que pudesse subsidiar o MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) e o MRE (Ministério das Relações Exteriores), com propostas fundamentadas tecnicamente; e a participação direta na formulação de propostas que seriam encaminhadas ao governo para balizar a posição brasileira nas negociações em agricultura (CARVALHO, 2010, p. 418, grifo nosso).

Em primeiro lugar, foi constituído o Fórum Permanente de Negociações Agrícolas Internacionais em 1999 sob a coordenação da Confederação Nacional da Agricultura (CNA) e contando com a participação da Organização das Cooperativas do Brasil (OCB) e da Associação Brasileira de *Agribusiness* (Abag), que logo se converteu no principal veículo de articulação e participação do setor nas negociações. A despeito do fato de estar formalmente fora da Coalizão, as propostas contidas nos documentos produzidos por esse fórum vieram a integrar as posições enviadas pela CEB ao governo. Entretanto, em vista do malogro do projeto Alca, os esforços do setor agrícola

concentraram-se na agenda multilateral da OMC e, principalmente, na nova senda aberta pelo lançamento das negociações para a formação de uma área de livre comércio entre o Mercosul e a União Europeia com base no Acordo Quadro de Cooperação Inter-regional Mercosul-UE em vigor desde 1995 (PIZZETA, 2005).

Essa guinada rumo à União Europeia foi o divisor de águas que marcou a cisão que, *mutatis mutandis*, ainda repercute na estrutura de representação de interesses e nas narrativas político-normativas do empresariado brasileiro. O *agribusiness* se firmou como um setor que logrou converter seu peso econômico crescente em ganhos políticos no que se refere a poder de agenda e de influência sobre o espaço público. Tal proeminência concorreu para firmar a posição negociadora brasileira sob a tese de que, sem concessões dos países desenvolvidos em matéria de *commodities* agrícolas, não haveriam avanços em nenhuma frente de liberalização comercial. Essa tônica contribuiu para malfadar a Conferência Ministerial de Cancun da OMC em 2003, bem como descontinuar as tratativas da Alca em 2004 e para amainar o ritmo das negociações do acordo Mercosul-UE.

#### 4. Coalizão pelo caminho e o caminho sem coalizão: novos atores, agendas e ideias

As negociações entre Mercosul e União Europeia foram desencadeadas à sombra da Alca e da Rodada Doha da OMC. No bojo de uma estratégia de negociação em três trilhos, a política comercial externa brasileira enfatizou o “âmbito do regime multilateral de comércio (primeiro trilho), combinado com um regionalismo em dois tempos, um de ampliação e aprofundamento da integração regional na América do Sul (segundo trilho) e outro de negociação de acordos regionais fora da região (terceiro trilho)” (OLIVEIRA; MILANI, 2012, p. 378). Com efeito, os impasses instalados no regime multilateral e na agenda de integração no Cone Sul permitiram uma maior apreciação sobre as negociações que compõem o terceiro trilho e essa distensão da agenda comercial favoreceu o estabelecimento de outras parcerias.

Quadro 2 – Acordos Preferenciais de Comércio dos quais o Brasil Participa com Países de fora da América do Sul

Acordo	Assinado em:	Em vigor desde:
Mercosul-Palestina	Dezembro de 2011	-
Mercosul-Egito	Agosto de 2010	-

Mercosul-SACU <sup>4</sup>	Dezembro de 2008	-
Mercosul-Israel	Dezembro de 2007	Abril de 2010
Mercosul-Cuba	Julho de 2006	Julho de 2007
Mercosul-Índia	Março de 2005	Junho de 2009
Brasil-México	Agosto de 2002	Setembro de 2002

Fonte: MDIC. Elaboração própria do autor.

Como resultado de uma orientação política de privilegiamento das relações Sul-Sul, que se firmou ao longo dos anos 2000, o Mercosul fechou acordos de preferência comercial ou de livre comércio com todos os países da América do Sul e as parcerias extra regionais são também permeadas por motivações que suplantam o mero interesse econômico. Apesar disso, as negociações com a UE também compõem essa frente de negociação de acordos para além da região e seu ritmo foi ditado em maior medida pela consideração de possíveis perdas de competitividade e margens de preferência caso a Alca fosse concretizada do que por qualquer outro motivo (OLIVEIRA, 2012a). Em todo caso, os negociadores brasileiros tiraram proveito das propostas norte-americanas para barganhar concessões por parte dos europeus (PIZETTA, 2005).

Nesse sentido, as negociações com a UE serviram para contrabalançar o peso dos Estados Unidos no âmbito das conversações sobre a Alca. Além disso, no seio da diplomacia brasileira prevalecia a percepção de que o acordo com a Europa era muito mais factível do que a Alca (ONUKEI, 2012). Parte disso encontra fundamento no próprio escopo do acordo de associação proposto pelos europeus – que prevê maior aproximação em termos de políticas, cooperação e investimentos – bem como nas dificuldades intrínsecas de negociação com os EUA (TOMAZINI, 2011). Mais uma vez, as visões de mundo que permeiam a burocracia do Itamaraty vieram a ser decisivas para instaurar e levar adiante as tratativas de integração entre os blocos dos dois continentes.

Contudo, o aspecto burocrático não explica, *per se*, toda a miríade de valores e interesses envolvidos. A importância da UE para o Brasil é significativa, uma vez que os fluxos comerciais entre eles estão na ordem de 61,9 bilhões de euros, equivalente a 21,3% da corrente de comércio brasileira em 2010. Além disso, o bloco europeu é o

<sup>4</sup> Sigla em inglês para a União Aduaneira da África Austral, composta por África do Sul, Botswana, Lesoto, Suazilândia e Namíbia.

maior investidor estrangeiro no país, com investimentos acumulados em 131,9 bilhões de euros, perfazendo 49,2% dos investimentos estrangeiros aplicados no Brasil em 2010 (OLIVEIRA, 2012a). Contudo, o ponto nevrálgico é que um acordo entre os dois blocos teria ganhos potenciais concentrados no setor agrícola brasileiro, mesmo em face da indisposição europeia em reduzir os subsídios previstos pela Política Agrícola Comum (PAC) e de não negociar concessões em mercados de produtos ditos sensíveis como carne bovina, fumo, frutas, lã, trigo e açúcar (DELGADO, 2007).

Mesmo assim, o *agribusiness* brasileiro mantém-se engajado na tessitura do acordo com a UE e tratou de estabelecer alianças com outros segmentos do empresariado, sobretudo do setor de *commodities* minerais, numa composição que expressa o novo momento da pauta de exportações brasileiras muito mais dependente dos produtos primários. Todavia, coube ao setor agrícola o papel de interlocutor das demandas liberalizantes desse bloco junto à agência diplomática. Nesse sentido, além de criar o Fórum de Negociações Agrícolas Internacionais, o *agribusiness* fortaleceu sua participação nas agendas da política comercial externa através do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais<sup>5</sup> (Icône), *think tank* instituído em 2003 e que, recentemente, passou a se chamar Agroicone.

Os responsáveis pela criação desse instituto e seus técnicos passaram a frequentar assiduamente as reuniões, consultas e conferências organizadas pelo governo (MAPA e MRE à frente) e também pela própria CEB, onde conquistaram cada vez mais espaço e incidência (PIZZETA, 2005; CARVALHO, 2010). Essa conjuntura teve reflexos nos trabalhos da Seção Nacional de Coordenação dos Assuntos Relacionados à Associação Inter-regional Mercosul-União Europeia (Seneuropa), com diferenças acentuadas em relação à congênere Senalca. Em ambas arenas o setor privado “encontrou caminhos de interação em defesa de seus interesses e visões sobre a participação do Brasil em acordos comerciais internacionais” (OLIVEIRA; MILANI, 2012). Porém, o empenho diferencial da CEB nessas negociações é elucidativo do quadro de fragmentação da representação de interesses do empresariado brasileiro frente à ascensão da coalizão liberalizante liderada pelo *agribusiness*.

De fato, a agenda de negociações da Alca, em geral, atraía mais a atenção do setor protecionista do que a pauta das negociações Mercosul-UE (OLIVEIRA, 2012a).

---

<sup>5</sup> “Integrado por especialistas em agricultura, política comercial e negociações internacionais, o instituto se transformou, em pouco tempo, em um interlocutor relevante do Mapa e do MRE” (CARVALHO, 2010, p. 418).

*Ipsa facto*, as posições da CEB no fórum Senalca eram muito mais contundentes do que na Seneuropa. A postura mais reticente da Coalizão no âmbito das negociações Mercosul-UE pode ser tomada a partir de duas chaves: i) os mecanismos de articulação lançados pelo *agribusiness* ao largo da CEB foram suficientemente efetivos para influenciar os negociadores brasileiros; ii) o conflito interno na CEB foi açodado pelo fortalecimento dos setores exportadores de *commodities* de maneira a direcionar uma postura mais permissiva da Coalizão.

Parece-nos plausível que ambos movimentos contribuíram para esse *status quo*; no entanto, a determinação do grau de influência de cada vetor é mais polêmica. Por certo, há um efeito de reciprocidade entre eles que permite deduzir que, efetivamente, ocorreu um rearranjo de forças entre as entidades representativas e os respectivos setores do empresariado que abriu novos espaços de interlocução junto ao Estado e recrudescer o conflito interno na CEB. Por conseguinte:

Esse novo equilíbrio das posições internas da Coalizão ficou evidente nas negociações do acordo Mercosul-União Europeia. No ano de 2004, prazo definido para o término das negociações, o empresariado da indústria chegou a criticar o fato de que a Coalizão estaria se tornando uma organização excessivamente vinculada aos interesses do setor agrícola e propôs a criação de uma Coalizão somente da indústria (PIZZETA, 2005, p. 90).

Mas, do mesmo modo que as injunções do ambiente político e econômico mais amplo tiveram papel decisivo no fortalecimento da coalizão de defesa mais liberalizante, outras mudanças estruturais foram determinantes na trajetória dos mandatos negociadores. Sem sombra de dúvidas, a subida de Lula da Silva à Presidência significou uma inflexão nas diretrizes da política externa brasileira que impactou as negociações comerciais herdadas do governo anterior. As diretrizes de maior aproximação com países do Sul global repercutiram não só nas tratativas com europeus e norte-americanos, mas também na própria dinâmica do ambiente doméstico. Entretanto, a margem de manobra continuava bem restrita: “preservada a política macroeconômica do governo FHC, o *agribusiness* mantinha seu poder de barganha, devido, entre outras razões, à sua grande capacidade de geração de superávit na balança comercial do país” (DELGADO, 2007, p. 180).

Além do mais, o *timing* das negociações se mostrou desfavorável ao Mercosul, às voltas com os impactos da desvalorização do Real e a crise argentina que acentuava. Assim, o bloco sul-americano não teve condições de responder às ofertas da UE de “liberalização progressiva” que acenavam com a concessão de um pacote de reduções

tarifárias considerável (ONUKEI, 2012). Com efeito, a exemplo da Alca e das negociações multilaterais na OMC, os trâmites do Acordo de Associação Mercosul-UE entraram em compasso de espera a partir de 2004. Do lado brasileiro, isso deu concretude à nova estratégia negociadora do governo Lula que teve um ponto alto na constituição do G-20 comercial (OLIVEIRA, 2012a; CARVALHO, 2010).

Contudo, ao contrário das outras negociações em questão, o acordo Mercosul-UE continuou a ter desdobramentos mesmo após o congelamento das conversas oficiais por parte do governo brasileiro. Duas plenárias do Fórum Empresarial Mercosul-União Europeia (sigla em inglês MEBF – *Mercosur European Union Business Forum*) ainda foram realizadas em 2004 e 2007. A primeira, em Buenos Aires, teve como objetivo avaliar o desenvolvimento da Rodada Doha e seus impactos nas relações Mercosul-UE, bem como encorajar a retomada das negociações. A segunda plenária ocorreu em Lisboa e teve lugar logo após um fato marcante: o lançamento da Parceria Estratégica entre a UE e o Brasil (TOMAZINI, 2012).

A elevação do Brasil à condição de parceiro estratégico da UE em detrimento do Mercosul acabou por tensionar ainda mais a assimetria que caracteriza as relações entre os blocos. Primeiro porque a Europa tem condições de ofertar ao Mercosul um mercado único com mais de 500 milhões de consumidores, em oposição à inexistência de um mercado único no Mercosul. Segundo porque o peso econômico de cada bloco no comércio internacional é muito desigual: em 2010, a UE participou de 17% do comércio global, enquanto o Mercosul com apenas 1,05% (OLIVEIRA, 2012b; TOMAZINI, 2012). Logo, a participação de 80% da economia brasileira no PIB do Mercosul é que torna o acordo de associação interessante aos europeus, não o estreitamento de laços entre os blocos. “O Mercosul se encaixa, do ponto de vista da UE, em sua estratégia global de promover a integração em países democráticos, mas isso não significa que seja estratégico (TOMAZINI, 2012, p. 83).

Por outro lado, esse panorama também foi determinado pelo papel de liderança do Brasil no âmbito do G-20, que despertou novamente as atenções da UE. Mas as negociações multilaterais tinham ainda outro efeito sobre o avanço das conversas entre os blocos: a UE argumentava possuir apenas um “único bolso” (*single pocket*) a ser utilizado nas negociações internacionais e portanto, qualquer oferta ou desoneração a ser feita para o Mercosul estaria sujeita primeiramente às conclusões da Rodada Doha. Nesse sentido, o impasse instalado em 2008 na OMC atuou para que as discussões entre

Mercosul e UE fossem retomadas em 2010 a partir de temas de menor controvérsia, incluindo até mesmo a ajuda humanitária ao Haiti, naquela época recém atingido por um grande terremoto (ONUKEI, 2012).

Acima de tudo, a retomada das negociações aconteceu num contexto diverso daquele do início dos diálogos. Os efeitos da crise financeira de 2007/2008 foram sentidos de forma diferenciada pelos blocos, bem como o ambiente político e respectivas coalizões de defesa se modificaram. Por certo, a Europa foi mais diretamente impactada pelos efeitos da crise e isso tende a tornar a posição negociadora da UE muito mais agressiva para acessar mercados e incrementar suas exportações. Em consequência, a composição do acordo se torna ainda mais complexa num contexto em que a UE está inclinada a priorizar parcerias substanciais para a recuperação econômica do bloco, a exemplo da mega área de livre comércio que está sendo negociada com os EUA. Sobressai, outra vez, o caráter periférico do Mercosul sob a ótica dos europeus: “preocupa muito mais o alargamento das fronteiras da UE, a questão energética com a Rússia e o crescimento da China” (TOMAZINI, 2012, p. 80).

Conforme exposto previamente, as injunções do ambiente político e econômico são determinantes para modificar a correlação de forças entre coalizões de defesa nos subsistemas de *policy*. De tal modo que, *mutatis mutandis*, o poder de influência da coalizão liberalizante capitaneada pelo *agribusiness* tem sido capaz de fazer valer suas percepções e estratégias nos rumos da política comercial externa brasileira. Embora o empresariado industrial expresse preferência por uma aproximação com os EUA<sup>6</sup>, “o governo está focado na troca de ofertas com os europeus para um futuro acordo de livre-comércio Mercosul-União Europeia” (MELLO, 2013). Ou seja, a dinâmica do *trade policy-making*, em alguma medida, reflete um rearranjo de forças entre as coalizões do empresariado brasileiro que tem favorecido setores exportadores de *commodities*, tendo como carro-chefe o *agribusiness*.

Por certo, a alta nos preços internacionais desses produtos favoreceu essa maior capacidade de conversão de peso econômico em influência política que, apesar de precária e limitada, mostrou-se vigorosa ao longo dos últimos 15 anos. Tanto é assim que a visão do *agribusiness* não é mais um interveniente externo ao jogo político que

---

<sup>6</sup> “Em discurso para 200 empresários americanos em Denver (EUA), o presidente da CNI (Confederação Nacional da Indústria), Robson Andrade, afirmou que o Brasil deveria fechar um acordo de livre-comércio com os EUA e deixar em segundo plano o Mercosul para avançar em outros tratados importantes” (MELLO, 2013, p. B1).

ocorre no interior da agência diplomática. Tampouco as conexões deste setor junto aos diplomatas se resume a coincidências fortuitas. A posição de adido agrícola, criada pelo Decreto nº 6.464 (BRASIL, 2008), colocou representantes da visão do *agribusiness* (recrutados nas fileiras do MAPA) como membros de missões diplomáticas brasileiras junto aos principais parceiros comerciais do país<sup>7</sup>.

## 5. Considerações Finais

Este trabalho procurou lançar luz sobre alguns traços do *trade policy-making* a partir das inter-relações que se estabelecem entre Estado e setor privado sob a forma de coalizões de defesa caracterizadas por disputas, alianças e filiações que cristalizam diferentes facções dentro de um determinado subsistema de políticas públicas sob a égide de visões político-normativas que fornecem propósitos e dão fôlego à coalizão. Parte-se do pressuposto de que a política externa brasileira, em especial as negociações comerciais internacionais, pode ser caracterizada como política pública porque desencadeia efeitos distributivos internos e, *ipso facto*, mobiliza forças políticas domésticas em sua órbita. A Coalizão Empresarial Brasileira (CEB) mostrou-se um lócus privilegiado nesse sentido: foi criada para fazer valer as visões e preferências do empresariado no bojo das negociações da Alca e acabou desempenhando, simultaneamente, um papel de espaço de articulação e diferenciação de ideias e interesses entre segmentos do setor privado.

As negociações do Acordo de Associação Mercosul-União Europeia fornecem indícios sobre o rearranjo de forças que marcou a ascensão e o fortalecimento de uma coalizão mais liberalizante liderada pelo *agribusiness* que logrou orientar decisivamente as agendas da política comercial externa tanto nas arenas multilaterais como bilaterais. No entanto, o esforço aqui desenvolvido, longe de esgotar a problemática em tela, apenas fornece algumas linhas gerais para adentrar e, quiçá, avançar nesse debate. Por isso, uma extensa agenda de pesquisa nesse campo continua em aberto. Cumpre mencionar, a título de exemplo, a necessidade de investigação sobre o processo de abertura e politização da política comercial externa e os canais de participação

---

<sup>7</sup> Nos termos do documento oficial, o foco de atuação deste pessoal é subsidiar os embaixadores brasileiros com informações qualificadas principalmente em temas sanitários e fitossanitários. O processo de seleção foi realizado exclusivamente entre os servidores de carreira do Ministério da Agricultura e suas agências e os aprovados foram destacados para trabalhar nas missões do Brasil junto à União Europeia (Bélgica), OMC (Suíça), Rússia, China, Argentina, África do Sul, Japão e Estados Unidos.

apropriados pela sociedade civil organizada para escrutinar a inserção internacional do país. Nesse sentido, considera-se que o referencial de *advocacy coalitions framework* se mostrou válido para dar conta de algumas feições desse cenário complexo e multidimensional.

### Referências Bibliográficas

ALDEN, Chris; ARAN, Ammon (2012). *Foreign Policy Analysis: new approaches*. New York, Routledge.

BRASIL (2008). Decreto Presidencial nº 6.464, de 27 de maio de 2008. Dispõe sobre a designação e atuação de adidos agrícolas junto a missões diplomáticas brasileiras no exterior, e dá outras providências. *Diário Oficial da República Federativa do Brasil*, Poder Executivo. Brasília, 28 mai.

CASON, Jeffrey; POWER, Timothy J. (2009). Presidentialization, pluralization, and the rollback of Itamaraty: Explaining change in Brazilian Foreign Policy in the Cardoso-Lula era. *International Political Science Review*, v. 30, n. 2.

CARVALHO, Maria Izabel V. de (2010). Condicionantes internacionais e domésticos: o Brasil e o G-20 nas negociações agrícolas da Rodada Doha. *Dados*, v. 53, n. 2.

COALIZÃO EMPRESARIAL BRASILEIRA (2014). *Posicionamentos da CEB sobre as estratégias brasileira nas negociações comerciais*. 2005. Disponível em <[http://www.negociacoesinternacionais.cni.org.br/negocia/fp-negi.htm?URL=negocia.nsf/web\\_negocia\\_html?openform](http://www.negociacoesinternacionais.cni.org.br/negocia/fp-negi.htm?URL=negocia.nsf/web_negocia_html?openform)>. Acesso em 14 jun. 2014.

DELGADO, Nelson G (2007). Negociações comerciais internacionais e agricultura familiar no primeiro Governo Lula: avanços e impasses. Em: LIMA, Eli N. de; DELGADO, Nelson G.; MOREIRA, Roberto J. (Orgs.). *Mundo Rural IV configurações rural-urbanas: poderes e políticas*. Rio de Janeiro: Mauad; Seropédica: Edur.

DINIZ, Eli; BOSCHI, Renato (2002). Olha o empresariado aí, minha gente! *Insight Inteligência*, v. 17.

\_\_\_\_ (2004). *Empresários, interesses e mercado: dilemas do desenvolvimento no Brasil*. Belo Horizonte: Editora UFMG/Rio de Janeiro: IUPERJ.

FARIA, Carlos Aurélio P. de (2003). Ideias, conhecimento e políticas públicas: um inventário sucinto das principais vertentes analíticas recentes. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 18, n. 51.

\_\_\_\_ (2012). O Itamaraty e a política externa brasileira: do insulamento à busca de coordenação dos atores governamentais e de cooperação com os agentes societários. *Contexto Internacional*, v. 34, n. 1.

GRISA, Cátia (2011). As ideias na produção de políticas públicas: contribuições da abordagem cognitiva. Em: Bonnal, P.; Leite, S.P. (Orgs.). *Análise comparada de políticas agrícolas: uma agenda em transformação*. Rio de Janeiro: Mauad.

LIMA, Maria Regina Soares de (2000). Instituições democráticas e política exterior. *Contexto Internacional*, v. 22, n. 2.

\_\_\_\_ (2013). Relações Internacionais e políticas públicas: a contribuição da análise de política externa. Em: MARQUES, Eduardo; FARIA, Carlos Aurélio P. de (Orgs.). *A política pública como campo multidisciplinar*. São Paulo: Editora Unesp; Rio de Janeiro: Editora Fiocruz.

MARQUES, Eduardo. As políticas públicas na Ciência Política (2013). Em: MARQUES, Eduardo; FARIA, Carlos Aurélio P. de (Orgs.). *A política pública como campo multidisciplinar*. São Paulo: Editora Unesp; Rio de Janeiro: Editora Fiocruz.

MDIC (2014). Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Negociações internacionais: acordos dos quais o Brasil é parte*. Disponível em <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=405>>. Acesso em 11 mar. 2014.

MELLO, Patrícia Campos (14 nov. 2013). Indústria brasileira propõe firmar acordo de livre-comércio com EUA. *Folha de São Paulo*.

MILANI, Carlos R. S.; PINHEIRO, Letícia (2013). Política Externa Brasileira: os desafios de sua caracterização como política pública. *Contexto Internacional*, v. 35, n. 1.

OLIVEIRA, Ivan Tiago M (2012a). As negociações comerciais do Brasil: uma estratégia em três trilhos. *Boletim Meridiano 47*, v. 13, n. 134.

OLIVEIRA, Ivan Tiago M (2012b). The political economy of Brazilian trade policy: implications for Mercosur-European Union negotiations. Em: *Mercosur European Union dialogue* (publicação eletrônica Apex-Brasil – no prelo).

OLIVEIRA, Ivan Tiago M.; MILANI, Carlos R. S (2012). Atores não estatais e trade policy-making no Brasil: análise dos interesses e das estratégias da CEB e da REBRIP. *Dados*, v. 55, n. 2.

ONUKEI, Janina. Political aspects of the EU-Mercosur Agreement. Em: *Mercosur European Union dialogue* (publicação eletrônica Apex-Brasil – no prelo).

PIZZETA, Diego E (2005). *A Coalizão Empresarial Brasileira nas negociações da Alca*. Dissertação (Mestrado). Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

SABATIER, Paul (2006). Advocacy coalition framework (ACF). Em: BAUSSAGUET, L. et al. (Org.). *Dictionnaire de politiques publiques*. 2 ed. Paris : Presses de Sciences Po, pp. 42-51.

SANTOS, Fábio P (2011). *Coalizões de interesses e a configuração política da agricultura familiar no Brasil*. Tese (Doutorado). EAESP/FGV.

SOUZA, Celina (2006). Políticas Públicas: uma revisão da literatura. *Sociologias*, v. 8, n. 16.

TOMAZINI, Rosana C. (2011). As negociações para o estabelecimento de um acordo de associação entre a União Europeia e o Mercosul e as percepções do empresariado. *Século XXI: revista de relações internacionais*, v. 2.

\_\_\_\_ (2012). Understanding the association agreement between the EU and Mercosur: its structure, course of negotiations and the involvement of the business sector. Em: *Mercosur European Union dialogue* (publicação eletrônica Apex-Brasil – no prelo).