

A DIPLOMACIA NO SÉCULO XXI

Stanley Martins Frasão

Advogado Sócio de Homero Costa Advogados

A Diplomacia, frequentemente descrita como a arte de representar e negociar sem recorrer à violência, enfrenta desafios inéditos no Século XXI. Em um mundo cada vez mais interconectado, globalizado e digitalizado, os conflitos não se limitam mais a disputas territoriais ou ideológicas tradicionais. Emergiram novas formas de tensão, como guerras cibernéticas, crises ambientais e, notadamente, disputas tarifárias (aliás, em 1929, o presidente dos USA, Herbert Hoover, sancionou a Lei Tarifária Smoot-Hawley, que majorou as tarifas sobre produtos importados, gerando retaliação de outros países, resultando em queda no comércio internacional e aprofundando a crise econômica) que afetam o comércio global. Essas disputas, exemplificadas pelas guerras comerciais entre potências como Estados Unidos e China, destacam a necessidade de uma diplomacia adaptável e proativa.

Espera-se que a Diplomacia tenha as competências essenciais para que seja eficaz na gestão e resolução desses conflitos contemporâneos, com estratégias inovadoras que podem ser empregadas para fortalecer sua atuação. A Diplomacia não é apenas uma ferramenta de estados; é um instrumento vital para a paz global, e sua evolução é crucial em um cenário onde o multilateralismo é testado diariamente.

Segundo relatórios da Organização das Nações Unidas (ONU), o número de conflitos armados diminuiu desde o fim da Guerra Fria, mas os conflitos não armados, como embargos econômicos e tarifas punitivas, aumentaram nas últimas duas décadas. Disputas tarifárias, por exemplo, podem escalar para crises econômicas globais, afetando cadeias de suprimentos e empregos em múltiplos países. Assim, a Diplomacia deve estar em constante evolução para lidar com esses "conflitos híbridos", que misturam elementos econômicos, tecnológicos e geopolíticos, ouvindo-se, necessariamente, o chefe de Governo/Estado.

A eficácia na resolução de conflitos no Século XXI, acredito que exigirá da Diplomacia um conjunto diversificado de competências, não se limitando a habilidades tradicionais de negociação, certamente incorporando elementos modernos como inteligência digital e sensibilidade cultural.

A negociação é o cerne da Diplomacia. No contexto de disputas tarifárias, como as impostas pelos EUA sobre produtos chineses em 2018-2019, diplomatas tinham domínio de técnicas de barganha que equilibraram interesses econômicos com as considerações políticas.

As negociações "ganha-ganha", onde concessões mútuas evitam escaladas, é a regra, com o uso de "pacotes de negociação", que permite trocar tarifas por acordos em outras áreas, como propriedade intelectual.

No Acordo de Fase Um entre EUA e China em 2020, negociadores americanos e chineses empregaram a Mediação para reduzir tarifas em bilhões de dólares, demonstrando como a paciência e a construção de confiança podem desarmar tensões. Uma limitação é o viés cognitivo, como o "efeito de ancoragem", onde uma oferta inicial distorce percepções. Para mitigar, treinamentos em psicologia comportamental são essenciais. Essa competência é vital porque, sem ela, conflitos tarifários podem evoluir para boicotes totais, como visto na disputa entre Austrália e China sobre vinhos em 2020-2023.

Registro, que no dia 22/07/2025 foi anunciado um Acordo Comercial entre os USA e o Japão, que irá gerar centenas de emprego, tarifas recíprocas de 15%, com investimentos de US\$ 550 bilhões e repartição de lucros, 90% para USA, o que prova o acerto das negociações ganha-ganha.

Em um mundo multicultural, entender nuances culturais é crucial. Disputas tarifárias frequentemente envolvem diferenças culturais, como visões sobre comércio livre versus protecionismo.

Diplomatas precisam de conhecimento profundo de costumes, valores e linguagens. Na Ásia, o conceito de "face" (manter a dignidade) influencia negociações, enquanto no Ocidente, a franqueza é valorizada.

Na guerra comercial EUA-China, mal-entendidos culturais sobre "reciprocidade" prolongaram as tensões. Diplomatas com inteligência cultural poderiam ter acelerado as resoluções ao adaptar abordagens.

Organizações como a União Europeia investem em programas que treinam diplomatas para navegar em contextos multiculturais, reduzindo mal-entendidos em 40%, segundo estudos da Comissão Europeia. Sem essa competência, a Diplomacia corre o risco de alienar partes, exacerbando conflitos em vez de resolvê-los.

O Século XXI introduziu a "Diplomacia Digital", onde ferramentas como redes sociais e IA moldam narrativas.

Uso de *big data* para prever impactos de tarifas e plataformas como o Twitter para Diplomacia Pública. Por exemplo, durante a pandemia de COVID-19, diplomatas usaram Zoom para negociações virtuais sobre suprimentos médicos.

Na disputa entre Índia e EUA sobre tarifas de aço em 2018, análises de dados ajudaram a quantificar perdas econômicas, facilitando acordos.

Prós incluem maior alcance; Contras envolvem desinformação cibernética. Diplomatas devem ser treinados em cibersegurança para combater *fake news* que inflamam conflitos.

O Decreto Nº 11.491, de 12 de abril de 2023, promulgou a Convenção sobre o Crime Cibernético, firmada pela República Federativa do Brasil, em Budapeste, em 23 de novembro de 2001 (https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2023-2026/2023/decreto/d11491.htm).

Essa competência transformará a diplomacia de reativa para preditiva, usando IA para simular cenários de resolução.

Diplomatas precisam entender economia global para lidar com disputas tarifárias, que afetam PIBs e empregos.

Análise de cadeias de valor e modelagem econômica, como por exemplo, saber que tarifas sobre semicondutores podem disruptir indústrias de tecnologia global.

A imposição de tarifas pela União Europeia sobre produtos americanos em retaliação às tarifas de aço de Trump em 2018 exigiu expertise em economia para negociar exceções. Combinar com sustentabilidade, porque tarifas podem ser usadas para punir práticas ambientais ruins, como no Acordo de Paris.

Enfrentar o estresse em negociações prolongadas é patente, necessitando de resiliência. Em conflitos como o Brexit, resiliência ajudou a manter diálogos abertos apesar de frustrações.

A importância de treinamentos em *mindfulness* (atenção plena) e ética para manter imparcialidade.

Essas competências formam um arsenal holístico, permitindo que a Diplomacia aborde conflitos multifacetados com precisão.

Além de competências individuais, estratégias institucionais e globais podem elevar a eficácia da Diplomacia.

Envolver organizações como a OMC (Organização Mundial do Comércio) para mediar disputas tarifárias. Reformar a OMC para incluir painéis de resolução mais rápidos, como proposto em 2024. Há Prós e Contras: Prós: Legitimidade coletiva; Contras: Paralisia

por vetos, como visto no bloqueio americano ao Órgão de Apelação da OMC. A resolução da disputa tarifária entre Coreia do Sul e Japão em 2023 via OMC demonstrou sucesso multilateral.

Usar IA para negociações virtuais e monitoramento em tempo real, pode ser uma boa solução, inclusive com uso de plataformas para colaboração digital, devendo ter atenção para as vulnerabilidades cibernéticas, mitigadas por protocolos de segurança.

Durante a cúpula G7 de 2021, ferramentas digitais facilitaram acordos sobre impostos mínimos globais.

O envolvimento de empresas em negociações, como na diplomacia de vacinas durante a COVID-19.

Em disputas tarifárias, parcerias com multinacionais podem revelar impactos reais, acelerando resoluções.

A UE usou diplomacia preventiva para evitar escaladas tarifárias com o Reino Unido pós-Brexit.

Essas estratégias, quando combinadas, criam uma diplomacia robusta e adaptável.

Em resumo, a Diplomacia eficaz no Século XXI exige competências como negociação avançada, inteligência cultural, proficiência tecnológica, conhecimento econômico e resiliência emocional. Estratégias como multilateralismo fortalecido, diplomacia digital e parcerias inovadoras podem melhorar a atuação, especialmente em disputas tarifárias que ameaçam a estabilidade global.

Agradecendo a amiga Carolina Mesquita, uma futura Diplomata, pelas conversas a respeito do tema deste artigo, finalizo recomendando o livro, referência mundial para líderes e mediadores, "**SIM, É POSSÍVEL**: sobreviver e prosperar em uma era de conflitos", de William Ury.