



UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS V
CENTRO DE CIÊNCIAS BIOLÓGICAS E SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE GRADUAÇÃO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

JÚLIO MARIANO DE OLIVEIRA NETO

G-20 E A ATUAÇÃO BRASILEIRA: cooperação para aumento do poder de barganha

JOÃO PESSOA – PB
2010

JÚLIO MARIANO DE OLIVEIRA NETO

G-20 E A ATUAÇÃO BRASILEIRA: cooperação para aumento do poder de barganha

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Graduação de Relações Internacionais da Universidade Estadual da Paraíba em exigência para obtenção do grau de bacharel em Relações Internacionais

Orientador: Prof. Dr. Iur. Marcílio Toscano Filho

JOÃO PESSOA – PB
2010

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA SETORIAL CAMPUS V – UEPB

O482g Oliveira Neto, Júlio Mariano de.
 G-20 e a atuação brasileira: cooperação para aumento do
 poder de barganha / Júlio Mariano de Oliveira Neto. –
 2010.
 42f.

 Digitado.

 Trabalho Acadêmico Orientado (Graduação em
 Relações Internacionais) – Universidade Estadual da
 Paraíba, Centro de Ciências Biológicas e Sociais Aplicadas,
 2010.
 “Orientação: Prof^º. Dr. Iur. Marcílio Toscano Filho”.
 1. OMC. 2. G-20. 3. Coalizões. 4. Negociações. 5.
 Cooperação I. Título.

21. ed. CDD 337.1

***CURSO DE BACHARELADO EM RELAÇÕES
INTERNACIONAIS***

FOLHA DE DEFESA COM OS MEMBROS DA BANCA

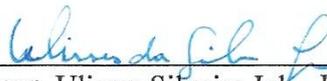
**ALUNO(A): JULIO MARIANO DE OLIVEIRA NETO
MATRÍCULA: 07152083-0**

G-20 E A ATUAÇÃO BRASILEIRA: cooperação para aumento do poder de barganha.

Monografia apresentada ao Curso de Relações
Internacionais da Universidade Estadual da
Paraíba.



Professor Márcilio Toscano Franca Filho (Orientador(a)) - UEPB



Professor Ulisses Silveira Job - UFPB



Professora Anahi de Castro Barbosa - UEPB

João Pessoa , 02 de dezembro de 2010.

RESUMO

A OMC é considerada um meio de aprofundamento da liberalização comercial global e a Rodada Doha um passo a mais nessa direção. Os membros diferem em estratégia e posicionamento nas diferentes temáticas. Alguns têm pretensões em liberalizar o comércio agrícola e outros têm preferência no aprofundamento do comércio de bens industrializados, avanços em serviços e em propriedade intelectual, enquanto que outros têm posição defensiva em ambas as temáticas. Além da diferença de interesses há a distinção de capacidade em que para conseguir defender seus interesses dentro da instituição os países precisam de pessoal especializado nas temáticas, corpo diplomático suficiente para acompanhar todas as negociações que muitas vezes ocorrem simultaneamente. Assim, vê-se o colosso que separa os países em desenvolvimento dos já desenvolvidos, pois para esses é reservada a vantagem de ter uma economia avançada e pessoal qualificado enquanto que para aqueles resta atuar com suas limitações. As coalizões são uma forma de equilibrar o poder de barganha, pois proporciona redução de custo e troca de experiências além do posicionamento comum ter mais força. O G-20 foi arquitetado em 2003 na conferência ministerial de Cancun, possui uma agenda propositiva de liberalização agrícola e tem como coordenadores o Brasil e Índia. O objetivo adotado é entender o que influenciou a formação do G-20, como ele atuou e atua e como ele afetou a Rodada Doha. Além disso, procurar-se-á entender até que ponto essa coalizão serviu aos interesses brasileiros. Para tanto, optou-se pela feitura de revisão de literatura afim, de artigos de cenário, artigos científicos de periódicos nacionais e internacionais. Mayur Patel, Rolf Kuntz e Robert Wolfe são autores de grande relevância nas inferências sobre a atuação do G-20, suas características e suas conseqüências. As negociações serão concebidas como um jogo de dois níveis, conceito elaborado por Robert Putnam, a política externa referida será entendida como política externa distributiva, nos parâmetros de Maria Regina S. de Lima, e o meio psicológico, tal como foi cunhado por Valerie Hudson, será fator de grande influência na atuação das delegações. A coalizão é considerada um veículo que ajuda o Brasil a defender seus interesses dentro da Rodada e incrementa o poder de barganha do país nas conversações.

PALAVRAS-CHAVE: OMC. G-20. Coalizões. Negociação. Cooperação.

ABSTRACT

The WTO is seen as a mean of deepening global trade liberalization and the Doha Round is one more step in that direction. Members differ on strategy and positioning on various topics. Some have pretensions to liberalize agricultural trade and others have preference in the deepening of trade in industrial goods, services and advances in intellectual property, while others have a defensive position on both issues. Besides the difference of interest is the distinction in that capacity to be able to defend their interests within the institution the country needs skilled in the themes, diplomatic enough to follow all the negotiations that often occur simultaneously. Thus, we see the colossus that separates developing countries from developed already, because these are reserved for the benefit of having an advanced economy and qualified staff while those left to work with its limitations. Coalitions are a way to balance the bargaining power, it provides cost reduction and exchange of experiences beyond the position common to have more strength. The G-20 was engineered in 2003 at a ministerial conference in Cancun, has a positive agenda for agricultural liberalization and its coordinators Brazil and India. The goal adopted is to understand what influenced the formation of G-20, as he acted and acts and how it has affected the Doha Round. In addition, it will seek to understand the extent to which this coalition served the interests of Brazil. To that, was chosen the making of a literature review of articles related scenario, scientific articles on national and international journals. Mayur Patel, Rolf Kuntz and Robert Wolfe authors are of great relevance in the inferences about the actions of G-20, its characteristics and its consequences. The negotiations will be designed as a two-level game, a term coined by Robert Putnam, a foreign policy that is perceived as foreign policy distributive, the parameters of Maria Regina S. Lima, psychological and environment, as coined by Valerie Hudson, will greatly impact the performance of the delegations. The coalition is considered a vehicle that helps Brazil to defend their interests within the round and increases the bargaining power of the country in the talks.

KEYWORDS: WTO. G-20. Coalitions. Negotiation. Cooperation.

LISTA DE SIGLAS

ACP	África, Caribe e Pacífico
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
EUA	Estados Unidos da América
FIP	Five Interested Parties
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
ICTSD	International Centre for Trade and Sustainable Development
MES	Mecanismo Especiais de Salvaguardas
NAMA	Non Agricultural Market Access
OAp	Órgão de Apelação
OMC	Organização Mundial do Comércio
OSC	Órgão de Solução de Controvérsias
OTDS	Overall Trade-Distorting Domestic Support.
PDs	Países Desenvolvidos
PEDs	Países Em Desenvolvimento
PNDs	Países Não Desenvolvidos
PMDRs	Países Menos Desenvolvidos Relativamente
SSC	Sistema de Solução de Controvérsias
TPA	Trade Promotion Authority
TRIMS	Trade-Related Investment Measures
TRIPS	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
UE	União Européia

SUMÁRIO

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS	8
2 DISCUSSÃO EM TORNO DA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL	10
3 ARENA DA NEGOCIAÇÃO: onde estão embebidos os atores	17
4 G-20: nova estratégia para alcançar objetivos	22
5 ARQUITETURA DA NEGOCIAÇÃO: algumas posições expostas e estratégias adotadas	29
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	35
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	39

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A OMC é um foro de discussão primordial no tratar da legislação internacional do comércio. Ela existe devido acordos arquitetados na Rodada Uruguai e, desde então, cresce em importância, em número de temáticas abordadas e de membros. Assim, se consolidou como principal veículo de promoção do livre comércio e, para tanto, os países signatários deveriam alterar expectativas e modificar política comerciais elegidas pela instituição como *distorcedora*¹ do comércio.

Vários são os fatores que exercem influência nessas negociações e suas consequências são sentidas por todos que tenham consciência ou não. A estrutura de poder do sistema internacional, o cenário internacional contemporâneo, grau de desenvolvimento² econômico dos países, a complexidade do ambiente negociador, os custos em acionar a instituição e a capacidade dos membros em arcar com tais custos, percepção dos governos do que seria seu interesse e em como alcançar seu desenvolvimento são alguns dos fatores explicativos do comportamento dentro dessas negociações.

A desvantagem dos PEDs em relação ao seu *know-how*, poder econômico e comercial, como também poder de barganha dentro da negociação tem sua influência em como os acordos serão costurados. Uma solução encontrada foi o ingresso em clubes³ dentro da Rodada Doha para tentar defender melhor o que acreditam ser o interesse nacional. Assim, o G-20⁴ entra como componente novo nas dinâmicas negociadoras da instituição.

Nesse trabalho se pretende estudar o que influenciou a formação do G-20, como atua ao longo da Rodada Doha e como afetou e afeta a dinâmica da negociação e o que foi produzido em termos de acordo. Além disso, pretende-se entender como essa coalizão serviu ao interesse brasileiro em Doha já que esse é um dos seus líderes⁵.

Para tanto, optou-se pela feitura de revisão bibliográfica sobre o assunto. Os artigos de cenário presentes nos sites da *Bridges weekly* e Pontes Quinzenal ambas

¹ Que distorce o comércio internacional e cria artificialmente vantagem para produtores de determinados países.

² O conceito desenvolvimento não é trabalhado pormenorizadamente na obra por não se tratar do objeto de estudo da pesquisa.

³ Ao longo do trabalho adotamos com o mesmo sentido os conceitos de clubes, grupos, coalizões e blocos. Esse último termo terá dois significados no transcorrer do trabalho. Além de ser utilizado como sinônimo de coalizão terá função de diferenciar os tipos de coalizões entre de bloco (característica comuns dos membros) e temática (tema comum reivindicado).

⁴ G-20 referido na obra é o G-20 comercial composto por PEDs que atua nas negociações da Rodada Doha e não o G-20 financeiro composto pelas vinte maiores economias mundiais.

⁵ Os termos líder e coordenador serão usados como sinônimos ao longo do trabalho.

pertencentes ao ICTSD serão de grande valia para as conclusões construídas. Assim como, periódicos nacionais e internacionais e outras obras acadêmicas.

Com esse intuito será apresentado tal revisão em quatro capítulos intitulados de “Discussão em torno da cooperação”, “Arena da negociação: onde estão embebidos os atores”, “G-20: nova estratégia para alcançar objetivos” e “Arquitetura da negociação: algumas posições expostas e estratégias adotadas”. No primeiro deles será abordada a literatura neorrealista e neo-institucionalista liberal além de modelos de análise de política externa consagrados que servirão como arcabouço teórico para basear futuras inferências. No segundo será exposto o ambiente negociador e cenário internacional presente durante a rodada e suas possíveis consequências para atuação dos atores como fomentador de comportamento ou como entrave para atuação. Já no terceiro será pormenorizada a atuação do G-20 na negociação da rodada sua história, características e consequências no tocante ao resultado na negociação. Na quarta será realçada e pormenorizada posições do clube e de membros da OMC além de diferenças entre estratégias na negociação entre PEDs e PDs.

2 DISCUSSÃO EM TORNO DA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL

Duas correntes de pensamento das Relações Internacionais serão caras nas inferências construídas posteriormente. O chamado neo-institucionalismo liberal e o neorrealismo têm como base a escolha racional dos atores internacionais, mas há divergências e essas levam a conclusões distintas no entender sobre a cooperação internacional, o motivo das instituições internacionais existirem e sua capacidade de moldar as ações dos Estados.

Essas duas correntes possuem a mesma fundamentação teórica que consiste no entendimento do Estado como o principal ator internacional que é racional na medida em que faz cálculo custo-benefício na sua tomada de decisão e auto-interessado por tomar decisões com intuito de atingir interesses próprios voltados para o resultado mais benéfico para si, ou seja, trata-se de uma escolha racional.

Tal critério é elucidado por Hall e Taylor (2003) quando colocam como propriedades ligadas ao enfoque da escolha racional para o institucionalismo a idéia dos atores terem preferências e gostos similares, comportamento utilitário com cálculo custo-benefício; a vida política consiste em uma série de dilemas⁶ que levariam a resultados sub-ótimos⁷; as interações estratégicas determinam ações políticas o que infere que é o cálculo o determinante na tomada de decisão e o processo histórico apenas um fator de influência; e, por fim, as instituições diminuem a incerteza quanto ao comportamento dos atores⁸.

As duas correntes de pensamentos citadas enxergam o sistema internacional como anárquico devido à ausência de um governo central global. Dessa forma inexistente um Estado⁹ mundial e esse fato afeta diretamente o comportamento dos atores internacionais que, em último caso, só poderiam contar com suas respectivas capacidades para sobreviver. Assim, os Estados atuariam levando em conta a anarquia e a própria natureza dos atores internacionais.

Entretanto, o efeito da anarquia e a idéia do que seriam os interesses dos Estados são os divisores de água entre essas correntes que distanciarão as inferências sobre os fenômenos internacionais. O interesse do Estado para o neorrealista está focado na

⁶Como é o caso do dilema do prisioneiro descrito por Nash (1950) em que, devido à ausência de um canal de comunicação e a natureza dos atores, os prisioneiros tendem a escolher a opção que levará a resultados sub-ótimos.

⁷Nesse ponto liga-se apenas com o neo-institucionalismo liberal.

⁸Nesse ponto liga-se apenas com o neo-institucionalismo liberal.

⁹Entende-se como Estado mundial uma entidade que detenha o monopólio do uso da força legítima com alcance global.

sobrevivência e na preocupação com o ganho relativo¹⁰ que nada mais é do que a preocupação com o equilíbrio de poder entre os Estados enquanto que o neo-institucionalista liberal identifica o interesse com a maximização dos ganhos do Estado e não com a sobrevivência pautada no poder relativo.

Para o neo-institucionalismo liberal a anarquia e a própria natureza dos atores fomentaria resultados sub-ótimos no sentido de não se alcançar o melhor resultado possível com objetivo de conseguir atingir os respectivos interesses. Em resposta a isso os Estados cooperariam com intuito de conseguir o maior ganho absoluto, mas a existência de cooperação não significa que não haverá conflito, pois esse cenário só é previsto quando há harmonia de interesses.

Keohane (1984) diferencia harmonia de cooperação. Para ele a primeira ocorre quando as ações dos atores automaticamente facilitam o alcance dos objetivos dos outros. Dessa forma, não é necessário ajustes entre as posições e não se prevê conflito. Todavia, para ele, “...international cooperation has been defined as a process through which policies actually followed by governments come to be regarded by their partners as facilitating realization of their own objectives, as the result of policy coordination.¹¹” (KEOHANE, 1984, p.63). Nessa coordenação política conflito, negociação, ameaças e punições são previstos, pois haverá alteração de expectativas.

Nessa lógica os atores cooperariam pela existência de interesses mútuos que pode se basear em fatores objetivos ou na percepção dos Estados sobre suas preferências, pela previsibilidade que a cooperação fomenta e que facilita a tomada de decisão por haver regularidade no comportamento, e pela quantidade de atores que é fator de influência, pois o maior número de atores e áreas interrelacionadas pode ampliar os ganhos, apesar de dificultar a coordenação política pelo maior número de interesses.

Dessa forma, as instituições não só são produtos da cooperação, mas a fomenta já que reuniria e alteraria as expectativas dos atores por meio de um conjunto normativo que, em tese, todos deveriam seguir já que o descumpridor dessas regras sofreria possível punição por tal ato. Em outras palavras:

When states can jointly benefit from cooperation, [...], we expect governments to attempt to construct such institution. Institutions can provide information, reduce transaction costs, make commitments more credible, establish focal points for

¹⁰ Ganho relativo consiste no ganho em que a preocupação é o equilíbrio dos resultados. Assim, um Estado abdicaria de um ganho maior caso outro ganhasse mais que ele. Já quando o ganho é encarado como absoluto o maior resultado para si é prioridade não importando se outro vai ganhar mais.

¹¹ “Cooperação internacional é definida como um processo através do que políticas seguidas pelos governos vêm a ser consideradas por seus parceiros como facilitadora da realização dos seus próprios objetivos, como o resultado de uma coordenação política.” (Tradução do autor)

coordination, and in general facilitate the operations on reciprocity.¹²
(KEOHANE;MARTIN, 1995, p.42)

Reciprocidade essa determinante para o sucesso da instituição internacional na visão dos autores. Ainda serve para viabilizar as possíveis sanções econômicas para os desertores o que também é, para eles, fator crucial para a cooperação. Assim, ao se pensar a OMC nessa perspectiva ela serviria para operacionalizar interesses comuns de liberalização comercial e evitar descumprimento dos acordos acertados, além de garantir essa reciprocidade nos acordos. Em último caso, todos teriam alguma coisa a ganhar com o ingresso na instituição.

Na perspectiva neorrealista o Estado dificilmente coopera, pois o neorrealismo “[...] view international cooperation as ‘harder to achieve, more difficult to maintain, and more dependent on state power’ than do the neoliberalism.”¹³ (BALDWIN, 1993, p.5) Assim, mesmo com interesses comuns há essa dificuldade já que seu principal interesse é maximizar seu poder e segurança e para isso o equilíbrio dos ganhos é preocupação central. Isso devido, sobretudo, ao efeito da anarquia que inibiria a cooperação caso os ganhos fosse diferentes entre os atores mesmo se os Estados identificassem interesses comuns. Por fim, como defende Grieco (1993), as instituições afetariam marginalmente a propensão em cooperar.

Waltz (2000) entende que as instituições variam de acordo com as mudanças da estrutura do sistema internacional¹⁴ e suas funções são definidas tanto pelo comportamento das unidades como pelas variações estruturais. Além disso, “International institutions are created by the more powerful states, and the institutions survive in their original form as long as they serve the major interests their creations [...]”¹⁵(WALTZ, 2000, p.26) Assim, nessa perspectiva a OMC existiria porque, em último caso, é de maior benefício aos grandes como os Estados Unidos que possui uma economia industrial competitiva.

Além disso, defende que as instituições têm fortes ou fracos efeitos dependendo da pretensão dos Estados, ou seja, estão subordinadas as vontades dos Estados que se guiam

¹² “Quando os Estados podem beneficiar-se conjuntamente por meio da cooperação, [...], nós esperamos que os governos tentassem construir instituições. Instituições podem prover informação, reduzir custo de transação, tornar acordos mais credíveis, estabelecer pontos focais para coordenação, e, em geral, facilita a reciprocidade em operações.” (Tradução do autor)

¹³ “Entende a cooperação internacional como ‘dura de se alcançar, mais difícil de se manter, e mais dependente do poder do Estado’ que o neoliberalismo.” (Tradução do autor)

¹⁴ Pensa-se aqui estrutura referida ao equilíbrio de poder que pode ser unipolar (quando há apenas uma superpotência), bipolar (quando há duas) e multipolar (quando há mais de duas potências rivalizando).

¹⁵ “Instituições internacionais são criadas pelos Estados mais poderosos e as instituições sobrevivem na sua forma original na medida em que elas servem aos mais importantes interesses dos seus criadores.” (Tradução do autor)

prioritariamente pela lógica de balança de poder¹⁶. Essa lógica não é universal e onipresente porque os “States are free to disregard the imperatives of Power, but they must expect to pay a price for doing so.”¹⁷(WALTZ, 2000, p.37) Assim, esse comportamento não é uniforme, mas essa lógica é a estratégia mais usual e eficaz para garantir a autonomia do Estado.

Em suma, a anarquia para o neo-intitucionalista liberal significa a inexistência de um governo interestatal que fosse capaz de impor regras e o cumprimento de acordos e a trapaça seria o problema a ser solucionado no jogo internacional entre os Estados. Todavia, para o neorrealista, a anarquia significaria a mesma inexistência de um governo mundial capaz de impor regras e cumprimento dos acordos como também de evitar que se use a violência para se atingir os objetivos e, dessa forma, a sobrevivência é o maior problema no jogo internacional.

Ambas vêem o Estado como um monólito¹⁸ racional-egoísta que procura maximizar seus interesses e age por cálculo custo-benefício. Entretanto, essas abordagens não são suficientes para entender todo jogo político que está por traz de uma tomada de decisão na política internacional. Ainda em BALDWIN (1993) é realçado o papel das políticas domésticas e para isso Milner é citada, pois, para ela, tais políticas definem o interesse, o porquê da estratégia e a probabilidade de um país aderir a um acordo.

Nessa lógica temos Moraes, que considera os Estados como arenas e sujeitos de ação política, pois

quando uma coalizão ocupa essa arena, isto é, toma o poder do Estado, tem a oportunidade de transformar o papel desse sujeito na arena maior, o terreno das relações internacionais. Mas para fazê-lo, precisa interagir não apenas com outros Estados, mas com forças que nesses Estados figuram como sujeito que disputam aquela arena. (MORAES, 2004, p.324-325)

Alguns modelos de análise de política externa que concebem a influência direta da política interna na formulação de políticas externas serão de grande valia para suprir a deficiência das correntes teóricas listadas acima. As negociações internacionais não são um ambiente uniforme e único e podemos conceber as negociações internacionais como um jogo de dois níveis (*two level games*) como aponta Robert Putnam (1993). Um seria o nível nacional, ou seja, a política interna, onde fatores domésticos influenciam na tomada de decisão. Essa influência se dá pelo fato das ações de política externa necessitar de ratificação

¹⁶ Em que o equilíbrio de poder relativo entre os Estados seria a garantia para a sobrevivência dos Estados.

¹⁷ “Os Estados são livres para desconsiderar os imperativos do poder, mas eles devem esperar pagar o preço por fazê-lo.” (Tradução do autor)

¹⁸ Monólito refere-se ao Estado ser considerado um ator unitário onde suas ações são vista como representando todos os grupos dos Estados.

interna para ser validada externamente. Essa barganha interna para ratificação dos acordos internacionais é nomeado pelo autor de nível II.

Para ele, tal probabilidade de ratificação influencia no poder de barganha dos respectivos países ao afirmar que “[...] the need for level II ratification is certain to affect the level I bargaining.”¹⁹ (PUTNAM, 1993, p.438) Esse nível I consiste na barganha entre os negociadores em nível internacional, ambiente onde os governos nacionais buscam maximizar suas habilidades para satisfazer pressões domésticas e também minimizar as conseqüências adversas das políticas externas.

Daí chega-se a um conceito basilar da obra, o *win-set*. Ele determina o tamanho da capacidade de barganha do negociador já que quanto menor for maior será o poder de barganha do negociador. É afetado por três fatores. Pelas preferências e coalizões internas que podem pressionar pela ratificação ou não do acordo. Pelas instituições domésticas, pois um governo pode ser forte quanto ao seu poder de fazer os acordos serem ratificados de maneira estrutural como é o caso de uma ditadura que deixa o negociador com alto *win-set* pela certeza de ratificação. E pela estratégia do negociador na querela internacional que sempre tentará camuflar uma defecção voluntária²⁰ em involuntária como também tentará aumentar a probabilidade de ratificação por meio de *sidepayments*, mas sem deixar claro a outra parte, pois aí diminuiria esse seu poder de barganha. No caso estudado vemos essa lógica quando se coloca o fim do TPA²¹ de Bush como fator de pressão para se concluir as negociações, como é visto em Doha (2006), pois se acabasse o Congresso pode emendar qualquer acordo e a probabilidade de se ratificar o acordo tal como foi negociado diminui, ou seja, o *win-set* diminui e seu poder de barganha aumenta. Em suma, a dificuldade na ratificação do tratado pode ser benéfica ao país por fomentar um acordo mais vantajoso para forçar tal ratificação.

A autora Vallerie Hudson (2007) faz uma abordagem na chamada análise de política externa. Nessa perspectiva a tomada de decisão é humana, individualmente ou coletiva, apesar de não excluir o poder que a estrutura pode ocasionar nessas decisões. Dessa forma, tomadores de decisão, suas percepções ou *misperceptions*, ideologia, assim como problemas de representação, dentre outros, entram na análise no ambiente internacional. Um termo encontrado nessa obra é o *psycho-milieu* que seria “[...] international and operational

¹⁹ “[...] a necessidade por ratificação no nível II certamente afeta a barganha no nível I.” (tradução do autor)

²⁰ Entende-se como defecção uma recusa em arquitetar um acordo. No caso é mais vantagem para o negociador parecer que não pode acorda o tratado, pois forças externas a eles como uma coalizão ou um Legislativo não propenso a ratificar não o permite fechar o acordo.

²¹ Proporciona ao chefe do Executivo o direito de submeter acordos ao Congresso para que seja aprovado ou rejeitado sem possibilidade de alteração do texto.

environment or context as it is perceived and interpreted by these decisionmakers.”²² (HUDSON, 2007, p.16). Também nos alerta quanto à atuação dos pequenos grupos, os processos organizacionais e a política burocrática, como relevantes na análise da política externa.

Maria Regina Lima (2000) discute a artificialidade da distinção entre política interna e política externa, principalmente no que diz respeito às políticas externas com impacto doméstico distributivo. Coloca-nos a possibilidade dos legisladores estarem preocupados com o impacto eleitoral de suas escolhas estando no que é definido de dilema do governante de Schumpeter. Assim, se tivessem ciência do impacto negativo das suas escolhas para nação como todo levaria em conta a possível punição nas urnas, mas isso não significaria uma prisão à visão imediatista para autora que acredita que a

tensão permanente entre autoridade e controle democrático constitui o cerne das democracias e caracteriza sua operação quotidiana. Sendo assim, o problema da suposta incompatibilidade entre política externa e democracia remete a uma questão perene do experimento democrático. (LIMA, 2000, p.284)

Assim, não estaria fadado ao fracasso.

Maria Izabel Carvalho (2008) trabalha em cima do conceito de política externa distributiva quando afirma que:

Em regimes democráticos a politização da política externa comercial é inevitável. Os custos e benefícios dos acordos de liberalização comercial não são distribuídos uniformemente e produzem ganhos e perdas para diferentes setores econômicos e sociais. As divergências assim geradas são complexas e contemplam preferências protecionistas e liberalizantes de diferentes setores econômicos, dos trabalhadores, dos consumidores e dos governos. As instituições políticas canalizam-nas e influenciam na forma como a política doméstica interfere na política comercial externa. (CARVALHO, 2008, S/P)

Assim, se a política afeta a todos igualmente não é distributiva, mas se afeta mais a uns que a outros ela pode ser considerada distributiva e sua formulação é politizada. Entretanto, Oliveira, Onuki e Veiga colocam que “política externa não dá (nem tira) voto. O máximo que se pode imaginar é que a política externa jogue um papel indireto na decisão do eleitor, como um dos elementos de um programa de governo mais amplo.” (OLIVEIRA; ONUKI; VEIGA, 2006, p.7)

Outro conceito caro aqui será o de multilateralismo. É colocado que “...multilateralism refers to coordinating relations among three or more states in accordance with certain principles.”²³ (RUGGIE, 1993, p.568) Dentro das relações multilaterais no

²² Algo como: “ambiente-psicológico”, o que influencia suas decisões. “[...] ambiente ou contexto internacional e operacional, na forma como é interpretado por estes tomadores de decisão.” (Tradução do autor)

²³ “Multilateralismo se refere a relações coordenadas entre três ou mais Estados de acordo com alguns princípios.” (Tradução do autor)

âmbito da OMC o grande princípio é o que o livre comércio é benéfico a todos. Esse foi exaltado como meio de desenvolvimento mundial e, com essa lógica, a OMC surgiu em 1995, com o intuito de propagar sua forma de pensar o livre-comércio.

Uma voz destoante é a de Ha-Joon Chang (2004) que coloca que “muitas instituições atualmente consideradas tão imprescindíveis ao desenvolvimento são mais a consequência do que a causa do desenvolvimento econômico das atuais nações desenvolvidas.” (Chang, 2004, p.26) e que ao pressionar os países menos desenvolvidos a aderirem às “boas” instituições se estaria chutando à escada que leva ao desenvolvimento e pela qual os países hoje desenvolvidos já subiram um dia. Assim é problematizado o princípio do livre comércio como não necessariamente benéfico e que, portanto, alguns países não estão se beneficiando da liberalização econômica o que poderia refletir nas negociações de Doha

Em virtude de tudo já abordado, muito há o que meditar. O interesse nacional será identificado com a posição oficial na negociação, mas, pensando o caso brasileiro, um conceito enriquecedor é o de autonomia pela diversificação cunhado por Vigevani e Cepaluni (2007). Eles trabalham a política externa do governo Lula e a enquadra em tal conceito que que nada mais é do que a busca por autonomia para alcançar o desenvolvimento econômico nacional. Ela consiste em uma participação nos diferentes tipos de regimes internacionais com enfoque na lógica sul-sul, ou seja, com cunho mais multilateral pensando em bloco de interesses dos PEDs. Assim, a participação brasileira em Doha pode ser vista por esse prisma, o que não exclui a lógica de unir-se a outros para aumentar capacidade na negociação.

3 ARENA DA NEGOCIAÇÃO: onde estão embebidos os atores

A OMC é uma organização internacional, criada em 1994, com o objetivo básico de liberalizar o comércio internacional. Para tanto, é defendido a não discriminação entre as nações por meio do Princípio da Nação mais Favorecida, a não discriminação entre produto nacional e importado por meio do Princípio do Tratamento Nacional e a transparência na legislação comercial global. Ela é formada por diversos órgãos e acordos, tais como GATT, TRIPS, GATS e TRIMS. O comércio livre, por si só, é visto pela organização como benéfico para o bom funcionamento do sistema internacional, no entanto, o protecionismo é uma estratégia constante na prática comercial, por parte, principalmente, dos países desenvolvidos em áreas que eles não gozam de competitividade internacional, sendo o setor agrícola uma dessas áreas.

Este pode ser um motivo pelo qual os países desenvolvidos procuraram resolver as pendências liberalizantes industriais, leia-se liberalizar, antes de negociar as pendências agrícolas onde são menos competitivos e, por essa razão, reduzir os subsídios e liberalizar o comércio implicaria em conseqüências domésticas graves e distributivas. Assim, por essa distributividade a política externa referente a esse setor se torna muito politizada.

O livre comércio aprofunda-se por meio de grandes rodadas de negociações. Medeiros (2006) faz um breve repasse histórico a respeito dessas rodadas e algumas delas serão abordadas em seguida. Em Genebra 1947 adotou-se discussão da redução tarifária com a técnica “bi-multilateral” em que o principal fornecedor de um produto negocia com outro parceiro a redução e após o resultado (de produto a produto) era transmitido a todos respeitando a cláusula da nação mais favorecida, mas isso só seria possível devido ao número reduzido de signatários que, em 1952 só estava em 34. Essa técnica já demonstrava esgotamento em Annecy 1949 e Torquay 1951 para o autor. Na Rodada Dillon 1960-1961 o método foi substituído por negociação com método multilateral de redução linear de taxas aduaneiras.

Da Rodada Uruguai 1986-1994, ocorrida no âmbito do GATT, resultou a criação da OMC. A organização ampliara-se em relação ao GATT por abarcar comércio de mercadorias e serviços e propriedade intelectual, por trabalhar em torno de acordos multilaterais em que todos são signatários e por integrar o Órgão de Soluções de Controvérsias. Por fim, a Rodada Doha que abarcava questões ambientais, agrícolas, industriais e outras será a rodada estudada.

Ainda na lógica de descrever o *psycho-milieu* pensamos o cenário atual como caracterizado por uma crise econômica global. Apesar de o fenômeno afetar de maneira distinta os diferentes países do globo, é possível agrupar os países em grupos de PEDs e PDs, já que há similaridade dentro dos grupos nas consequências da crise e em suas respostas.

É esperado que a crise internacional afete negativamente o comércio entre países já que países tendem a adotar políticas protecionistas. O comércio, declarado pelo G8 em 2005, é entendido como parte da estratégia para lidar com a pobreza (G8, 2005). Dessa forma o comércio ganha um viés desenvolvimentista na medida em que se acredita em trocas comerciais favorecendo o incremento da economia dos países envolvidos.

Pascal Lamy declarou em 2009 que o comércio internacional e a Rodada Doha são instrumentos importantes para o desenvolvimento dos PEDs, ainda no pressuposto que o livre comércio fomenta o desenvolvimento, conforme visto em A OMC (2009), mas tal fenômeno é amplo e sua consequência para os países pode variar de acordo com o tipo de comércio referido.

Caso se denomine os PDs como norte e os PEDs como sul pode-se pensar o comércio de acordo com a classificação dos países envolvidos. Assim, o comércio que ocorre entre os PDs ou países do norte é classificado como comércio norte-norte, entre os PDs e os PEDs seria o comércio norte-sul e entre os PEDs seria o sul-sul. Assim como os países, os diferentes tipos de comércio são afetados e afetam de maneira distinta a conjuntura internacional em crise.

É posto em Developing (2009) que de 1996 à 2006 o comércio sul-sul mais que triplicou, mas a crise afetou negativamente esse comércio e precisa ser recuperado. Nessa linha, em Comércio (2009) é constatado que tal comércio floresce com a diminuição dos PDs e também seria uma forma de reinserção geoeconômica dos PEDs por diminuir a dependência relativa desses em relação àqueles.

Segue-se nessa obra o entendimento que as forças motrizes desse comércio no cenário atual seriam Brasil, Índia, China e Rússia. Destaca-se que apenas esse último não é membro do G-20. É defendido que essa prática é relevante na medida em que se entende como importante a diversificação de parceiros comerciais que, em tese, diminuiria a dependência comercial deles em relação aos PDs.

Entretanto, apesar do relatado anteriormente e ainda em Comércio (2009), a crise econômica estaria prejudicando o comércio sul-sul, pois está afetando a economia dos emergentes, a estrutura da divisão de produção e a melhoria na facilitação do comércio e

transporte desses países. É defendido que esse comércio amenizou a crise para o Brasil justamente por ter diversificado os seus parceiros comerciais.

Por fim, a vulnerabilidade dos PEDs para enfrentar essa crise e fomentar o comércio sul-sul é sentida no tocante aos mecanismos de financiamento ao comércio e no investimento em infra-estrutura. Todavia, o BNDES, Banco de Desenvolvimento da Ásia e Banco de Desenvolvimento Chinês estão atuando para suprir essa deficiência o que indica uma opção, mesmo que não chegue a substituir a presença dos países ricos, sul-sul para amenizar os efeitos adversos da crise.

Como foi visto no começo do capítulo a estrutura negociadora vem, ao longo do tempo, modificando-se. Em Civil (2003) é alertado que a estrutura negociadora da OMC prover meios não-democráticos de tomada de decisão na perspectiva de diversos grupos da sociedade civil que alertam também a pouca participação dos PEDs nessa instituição e reivindicam a reforma dela com o intuito de conseguir maior transparência e inclusividade²⁴ nos seus processos.

Conforme WTO (2004) e Agriculture (2005) na negociação agrícola na OMC há três cenários: um seria de negociação informal com todos os membros, outro seria de negociação *open-ended*²⁵ de consulta técnica com pessoal mais entendido e o último cenário consiste na negociação com pequenos grupos técnicos altamente especializados. Dessa forma, se pode entender a complexidade do processo de negociação dentro da instituição como também a hierarquização advinda do *know-how* diferenciado entre as diferentes missões diplomáticas em que os PDs têm vantagem em relação aos outros países.

Assim, quando é afirmado em Início (2007) que os EUA e a UE estão descontentes com o foco da rodada de negociação é esperado que se tenha mais dificuldade em ser mantido e que só se conseguiria com uma estratégia singular analisada por pensadores como Wolfe (2007). Ele entende que o voto consensual e empreendimento único²⁶ tornam imperante a arquitetura de clubes para que os países possam atuar de maneira mais relevante no processo negociador já que os membros teriam de se comprometer com a negociação e esses seriam um funil de interesses.

O consenso é uma tarefa árdua nessas negociações por causa do número de atores e o autor coloca que é ainda mais difícil em negociações com grande público e transcritas. Os

²⁴ Termo referente à capacidade de alocar atores na tomada de decisão, ou seja, de prover meio para que os PEDs possam participar realmente do processo de tomada de decisão da OMC.

²⁵ Reuniões de negociação *open-ended* são reuniões em que o teor da negociação é multilateralizado, ou seja, exposto aos outros membros em sessões de transparência posteriores as sessões de negociação.

²⁶ O termo em inglês seria *single-understating*. Refere-se ao acordo do tratado por completo, ou seja, todo o texto será votado e não, por exemplo, parágrafo por parágrafo.

encontros da Sala Verde em que os principais membros e os líderes dos clubes participariam tem como uma das suas funções facilitar o alcance do consenso. Ou como é relatado em Lamy (2006) “The green room generally includes the most influential countries as well as representatives from every major regional or interest-based bloc such as the G-20, the G-33, the African Group and the least-developed country (LDC) group.”²⁷(LAMY, 2006, S/P)

Wolfe (2007) ainda entende que o processo negociador se dá em círculos concêntricos em que

no anel de maior diâmetro encontram-se as reuniões oficiais da OMC, realizadas para que se cumpra o protocolo, ou as reuniões plenárias informais, realizadas principalmente para fins de transparência. As principais negociações acontecem, no entanto, durante os encontros dos presidentes dos grupos de negociação com um número restrito de técnicos representantes dos Estados membros convidados para abordar assuntos específicos. (WOLFE, 2007, S/P)

Dessa forma, o autor defende a idéia que as decisões são tomadas por pequenos grupos apesar de essa realidade variar de acordo com a temática.

Para finalizar a caracterização pretendida do ambiente negociador a visão de Fontoura (2008) deve ser levada em conta. Ele trabalha a agenda brasileira de contenciosos no SSC que é composto pelo OSC²⁸ e OAp²⁹. Apesar de entender que a agenda de contenciosos não tem vinculação direta com o embargo na Rodada Doha ele atenta para precaução no acionar a OMC devido aos altos custos da empreitada. Custos esses que poderiam ser dirimidos com o ingresso em uma coalizão. Assim, tal fato é importante para entender a atuação dos PND³⁰ na Rodada Doha.

Para realçar essa perspectiva temos Chasek (2001) que estuda a atuação dos PEDs em negociações multilaterais sobre meio ambiente. Para ela há um grande fosso entre as delegações dos países ricos em relação aos dos em desenvolvimento em que esses estão menos aptos a participar efetivamente das negociações multilaterais. Deficiências essas que se assenta em delegações reduzidas, corpo técnico limitado e capacidade reduzida de impor-se, ou seja, “não possuem capacidade e recursos adequados para expor sua vontade política e perseguir seus próprios interesses em negociações internacionais.” (CHASEK, 2000, p.41)

²⁷ “A sala verde geralmente inclui os países mais influentes assim como os representantes de todas os blocos regionais ou baseado em interesse como o G-20, o G-33, o Grupo da África e o grupo dos países menos desenvolvidos Relativamente (PMDR).” (tradução do autor)

²⁸ O Organismo de Solução de Controvérsias é uma ferramenta da OMC que busca dirimir contenciosos entre os membros da organização em relação à política protecionistas que venham a ferir princípios da mesma.

²⁹ O Órgão de Apelação é composto por sete membros indicados pelo OSC, com mandato de quatro (4) anos renováveis por mais quatro (4), sendo que a cada dois (2) anos renova-se três vagas (Art. 17.2 do “*working procedures for appellate review*”). Dentre os indicados, formam-se grupos de três membros chamados de “*divisions*”. A competência do OAp resume-se a questões de direito e de eventuais interpretações normativas que venham a ocorrer durante a apreciação do caso.

³⁰ Todos os membros não caracterizados como países desenvolvidos.

Nesse ambiente de diversas negociações, muitas vezes simultâneas, fica quase impossível para os pequenos se inteirarem sobre toda a agenda de negociação e uma saída encontrada é compor uma coalizão.

Em virtude do que foi colocado pode-se inferir que o meio psicológico em que os tomadores de decisão estão envolvidos consiste na existência da OMC cujo pressuposto dominante é que o livre comércio é benéfico e, devido a isso, deve ser fomentado. O comércio sul-sul é composto desse meio e é percebido como tendo relevância crescente, pois se trata de uma alternativa de mercado para os partícipes e como meio de garantir maior autonomia perante as potências. Assim, paira sobre esse meio a idéia de uma alternativa sul-sul de cooperação. A crise internacional que afeta inclusive o comércio sul-sul é outro componente elencado e traz mudanças nas opções de políticas comerciais. Por fim, o ambiente negociador complexo e custoso que torna a atuação dos PEDs na instituição difícil e entra no cálculo da tomada de decisão e no modo de atuação na negociação já que deve ser levados em conta tais custos.

4 G-20: nova estratégia para alcançar objetivos

Há até agora duas hipóteses sobre o porquê se dar a cooperação no sistema internacional. A neorrealista que entende essa cooperação como muito difícil e as instituições como subordinadas a atuação de um *hegemon*³¹ a que seria mais benéfica. Já a neoinstitucionalista-liberal entende a instituição como ator, embora não o mais importante, com capacidade de existir sem a figura de um *hegemon* e que princípios comuns a norteia baseada em interesses comuns entre os membros.

Assim, uma dar maior atenção as assimetrias de poder e ganhos entre os países e a existência de uma potência fomentadora do sistema, enquanto a outra entende que a cooperação nesse nível é possível sem um *hegemon* e que as instituições têm capacidade de ação na promoção dos princípios norteadores. Ambas as lógicas têm poder explicativo quando se pensa a realidade estudada da OMC já que a assimetria proporciona grandes vantagens aos mais ricos que possuem economias dinâmicas e industrializadas que o livre comércio auxiliaria por ter produção competitiva.

Porém, a revisão feita nos permite entender a existência do intento de equilibrar as ambições em diferentes temáticas já que a abertura comercial agrícola seria mais benéfica aos PEDs e a abertura comercial industrial, como também avanços em serviços e propriedade intelectual beneficiaria mais os PDs. Há, também, princípios norteadores que são seguidos e fomentados nessa instituição e são vistos como benéfico para a comunidade internacional como todo e há capacidade de acionar essa, por meio do OSC, contra qualquer signatário até os EUA conforme visto em Lima (2006).

Após trabalhar como se dar a cooperação de forma macro no tocante a existência da OMC se faz necessário trabalhar a cooperação dentro das coalizões. Especificamente o G-20 comercial que foi articulado pelo Brasil em 2003 na Conferência de Cancun. Na perspectiva de Patel (2007) a coalizão pressionou pelo debate sobre transparência, participação e reforma institucional. Para ele o fator que mais influenciou sua criação foi a percepção do fracasso de Seattle ter sido devido, principalmente, à marginalização dos PEDs.

A articulação de uma coalizão, para Wolfe (2007), ocorre, pois o acompanhamento de todos os trâmites das negociações é um imenso peso para países que têm que lidar com orçamentos limitados e os clubes são uma forma de ocorrer a divisão dos custos desse monitoramento além de proporcionar troca de experiências nas negociações e do entendimento sobre as conseqüências das temáticas nos seus países. Chasek (2001), também

³¹ Pode ser entendida atualmente como superpotência, ou seja, o país mais poderoso do sistema internacional.

entende a coalizão como uma saída para suprir as deficiências orçamentárias e de aquisição de informação que os PEDs são vítimas nesse cenário.

Patel (2007) também defende a idéia da singularidade do cenário atual visto que o grau de proliferação e de institucionalização das coalizões contemporâneas nunca foi detectado em momentos históricos anteriores. Além disso, acredita que os clubes estão mais relevantes devido a dois fenômenos. O primeiro seria o próprio aumento do número de membros³² da OMC o que alteraria o equilíbrio material de poder na negociação que ficaria cada vez mais complexo e difícil a obtenção do consenso. Além disso, o crescimento econômico desses países e a maior participação no comércio mundial fazem com que um maior número de atores tenha que ser ouvidos e levados em conta na negociação. Corroborando com isso a posição contida em Agriculture (2004a) que expõe o G-20 como definidor de qualquer parâmetro chave para uma futura fórmula de redução. Nesse caso os clubes auxiliariam na coordenação dos múltiplos interesses dos países.

Vigevani e Cepaluni (2007), já trabalhados anteriormente, nos levam a ver a participação brasileira em Doha sob o prisma do princípio da autonomia pela diversificação na medida em que o enfoque se dar em uma lógica sul-sul de atuação por meio do G-20. Entretanto, autoras como Pecequillo (2008) podem dar importante contribuição, pois entende o G-20 como sendo parte da dinâmica do eixo horizontal na política externa brasileira em que consiste na aproximação do país com a plataforma sul-sul da negociação. Soma-se a isso o que é posto em O G-20 (2007). Nessa obra é colocado que uma das causas para a feitura do G-20 foi a crença de que a não atuação nas rodadas seria maléfica aos interesses dos PEDs com vista no que ocorreu na Rodada Uruguai.

Na mesma obra é defendido como determinante o interesse comum dos PEDs em mudar o foco da negociação para a agricultura. Ismail (2009) que trabalha com a realidade africana em relação à rodada atual nos ajuda a entender a confluência de interesses dos países em desenvolvimento em relação a pressionar por uma agenda de negociação focada na agricultura. A evidência disso é sua defesa de que a redução substancial do protecionismo agrícola seria benéfico aos países africanos produtores de algodão. Daí incrementa-se a legitimidade do G-20 que é instrumento para pressionar que essa liberalização ocorra.

Oliveira (2005) aborda as características presentes nos clubes e entende que as coalizões podem ser de bloco ao se ingressar em um grupo em que os membros têm características semelhantes, serem temáticas por agregar membros com as mesmas

³² Em 1986, ainda no âmbito do GATT, na Rodada Uruguai havia 63 membros, enquanto que em 2001 na Rodada Doha o número subiu para 144. (PATEL, 2007)

reivindicações ou pode possuir característica mista e, por tanto, agregar países com características minimamente semelhantes e por ter reivindicações confluentes. É nesse último tipo que o G-20 comercial é posto e o autor entende isso como sendo positivo para a coalizão.

Já Wolfe (2007) distingue os clubes entre os de características comuns, os de objetivos comuns e os de aproximação. Os primeiros assemelham-se-iam às coalizões de bloco posto no parágrafo anterior enquanto que o segundo é assemelhado com as coalizões temáticas já citadas. Já os de aproximação “podem ser fundamentais na superação de impasses ou na condução das negociações, na medida em que facilitam a coordenação de posições negociadoras divergentes.” (WOLFE, 2007, S/P)

Soma-se Patel (2007) que entende que as coalizões possuem a característica de serem instrumentos para a construção do consenso nas negociações por afunilarem o número de interesses entre os países e, por isso, ajudarem a lidar com as diferentes pressões. São vias para se fortalecer a legitimidade das decisões por incorporar nas negociações os líderes das coalizões e, com isso, criar um sentimento de representação entre os membros mais fracos que, embora, não esteja presente na negociação o coordenador de sua coalizão estaria.

O autor entende que os clubes estão cada vez mais relevantes por facilitar o consenso e faz uma distinção dos clubes de acordo com o tipo de liderança. Para ele, os líderes podem ser rotativos ou estanques. Quando se trata de um líder rotativo percebe-se que, por exemplo, se esse líder consegue chegar às reuniões da Sala Verde e não cumpre a agenda da coalizão ele pode ser afastado dessa função. Todavia, quando se pensa no outro tipo de coalizão a solução para essa tensão na liderança é a introdução de dois líderes nas reuniões para que se assegure o cumprimento da agenda. O que parece ser o caso do G-20 já que o Brasil e a Índia estão presentes na Sala Verde e compõem o que G-20 (2005b) denomina de FIP³³. Também é comum que as delegações coordenadoras forneçam assistência técnica e autoridade política para seus membros, mas isso pode inibir desafios à autoridade dos líderes devido ao custo.

Wolfe (2007) faz ainda outra distinção entre os tipos de coalizão. Diferenciar-se-ia de acordo com o nível de estruturação do grupo. Para ele, os mais estruturados “possuem procedimentos formais de coordenação e de tomada de decisão, realizam encontros ministeriais e contam com sofisticados apoios analíticos.” (WOLFE, 2007, S/P) Entretanto, enquanto que os menos estruturados, na perspectiva dele, não teriam relevante capacidade de

³³ Composto por EUA, EU, Austrália, Brasil e Índia que se refere ao novo modelo consultivo plurilateral alternativo ao antigo em que os impunha a posição dos EUA e UE e acomodava as posições dos demais.

influência os mais estruturados exigem grande interação intergovernamental de integração de estratégias nacionais e de posição negociadora o que torna o trabalho mais árduo no processo.

A adaptação de acordo com mudanças circunstanciais é outra característica das coalizões dentro da OMC na visão de Wolfe (2007). Visão essa corroborada por Patel (2007) que vê as coalizões da instituição como sendo flexíveis e variando de acordo com o processo negociador. Assim, mudanças na composição das coalizões são esperadas nesse processo.

O que no caso do G-20 é confirmado pelo registro de diversas variações na composição da coalizão. Comparando a composição registrada em Agriculture (2003), G-20 (2003a), Agriculture (2004a) e G-20 (2005a) se vê que em 2003 é registrada a saída da Colômbia, Peru, Costa Rica, Equador e Guatemala; em 2004 é registrada a saída de El Salvador e a entrada da Indonésia, Tanzânia e Zimbábue; e em 2005 a entrada da Bolívia e do Uruguai.

Ao se pensar mais pormenorizadamente o G-20 vemos características distintivas tais como visto em Oliveira (2005) que vê-la como possuidora de feição de coalizão de bloco, por reunir países chamados em desenvolvimento, e de coalizão temática, por reunir países que têm interesse no foco agrícola na negociação. Por isso, se enquadraria na visão dele como sendo uma coalizão de terceira geração.

Trata-se de uma coalizão propositiva em que o foco na negociação agrícola é sua proposta mais imperante. É um grupo que goza de grande representatividade mundial por representar, segundo G-20 (2005a), 65% da população mundial, 72 % das fazendas e 22% da produção agrícola.

O G-20 é um grupo bem estruturado, ligando-se ao termo de Wolfe (2007), e por isso exige uma grande interação intergovernamental entre os membros. Assim, é compreensível que Aquino e Bonomo (2008) indiquem que essa coalizão contou com a habilidade política diplomática, mas também com apoio técnico e político do setor privado do país para se coordenar estratégia e posição negociadora o que, para ele, é um vetor de criação de capacidade de atuação no sistema multilateral de comércio assim como a “diplomacia do concreto”, ou seja, a opção propositiva de agenda do clube.

Entretanto, há aspectos negativos na atuação dos clubes realçados por Patel (2007) que nos apresenta a discussão cética quanto à participação nas coalizões na OMC em que a participação dos grupos serviria para legitimar as decisões dos grandes já que se continua a excluir um grande número de PEDs do processo negociador e, dessa forma, apenas os interesses dos maiores países seriam verdadeiramente levados em conta. Além disso, o sentimento de representação e o fato de alguns interesses dos PEDs serem levados à mesa no

final estariam compensando a falta de reforma institucional que poderia prejudicar as posições cômodas dos países membros mais importantes.

Há ainda grandes problemas quanto à prestação de contas das negociações em que apenas os líderes dos grupos fazem parte e quanto à dinâmica interna das coalizões. Assim, quando a liderança é estanque não há como punir os líderes e dessa forma só resta introduzir outro membro relevante da coalizão junto com esse líder para se assegurar a defesa do interesse do grupo. Quando a liderança é rotativa pode-se punir com o afastamento da liderança, mas essa realidade é dificultada pela diferença de capacidade dos atores de prover os custos da liderança.

O G-20 possui características negativas. Oliveira (2005) coloca que “há pouca complementaridade e sinergia entre eles, por um lado, e por outro, concorrência em setores importantes para cada uma das economias no mercado mundial.” (OLIVEIRA, 2005, p.8) Ele estava pensando o Fórum Ibas em que são membros Brasil, Índia e África do Sul que, por sua vez, são colegas do G-20. Assim, se há pouca complementaridade e sinergia econômica entre eles as divergências existirão e isso enfraquece a atuação do clube por dificultar o consenso.

Nessa lógica, o G-20 pode ser subdividido em dois subgrupos exposto em O G-20 (2007). Os membros ligados a postura da América Latina que passou por uma revolução produtiva no campo e que tem viés ofensivo quanto à liberalização agrícola e os ligados a postura asiática que tem a tendência de ser protecionista com sua agricultura e que focaria na liberalização agrícola na lógica do Rouquié (2006) apresentado por Vigevani e Cepaline que afirmam que

os outros países do G-20, importadores líquidos de produtos agrícolas, garantiriam a proteção necessária para suas indústrias não plenamente competitivas ou para políticas industriais e tecnológicas nacionais, necessárias ao desenvolvimento de parques tecnológicos internacionalmente competitivos” (VIGEVANI; CEPALUNI, 2007, p.300)

Kuntz (2009) entende que o G-20 funcionou enquanto o interesse era cobrar concessões do mundo rico no comércio de produtos agrícolas e paralisou quando se discutiu as obrigações dos membros do grupo. Isso corrobora com a lógica apresentada no parágrafo anterior, pelo menos na identificação das divergências internas dos grupos no interesse de cobrar concessões dos ricos, o que não necessariamente quer dizer que todos queiram chegar ao mesmo tipo de acordo.

Várias são as conseqüências abordadas na literatura pesquisadas. Por exemplo, é posto em O G-20 (2007) que as coalizões afetam a negociação como complicador por se introduzir maior número de interesses e por tornar-se um contrapeso eficiente dos PEDs por

combinação de experiência técnica e negociadora. Isso pode ser traduzido no colapso de Cancun em que o G-20 se dedicou aos prazos agrícolas de Doha o que foi de encontro com os interesses dos PDs conforme visto em Agriculture (2003).

Outra consequência é o fato de proporcionar aos líderes maior capacidade de atuação na negociação por exercerem a coordenação dos clubes. Consoante a isso temos em O G-20 (2007) o entendimento de que a participação nele fez com que o Brasil e a Índia fossem levados em conta nas negociações, assim como Aquino e Bonomo (2008) que entende que essa liderança induz a criação de capacidade de atuação no sistema multilateral de comércio.

Um dado figurativo para esse ganho de capacidade negociadora é o ingresso nos encontros na Sala Verde expresso por Patel (2007) que entende que esses clubes mudaram a forma de construção de consenso que agora se daria por reuniões intra-clubes em que os coordenadores participariam dos encontros na Sala Verde consoante com os posicionamentos do grupo e depois reuniões internas de prestação de contas do que foi negociado.

Também é realçada a importância delas devido à ajuda no incremento do poder de barganha dados aos PEDs integrantes das mesmas conforme visto em Ramanzini Júnior (2008). Wolfe (2007) chega a defender que só se consegue papel relevante quando está em grupo como também Oliveira (2005) coloca que o G-20 possibilitou novo papel dos PEDs nas discussões sobre liberalização comercial por exercer ameaça de veto unificado e utilizar-se de veto pró-ativos.

Além disso, influenciado pela obra de Vigevani e Cepaluni (2007), pode-se entender como consequência da atuação do G-20 a legitimação posicionamento defensivo de alguns países integrantes do clube que são importadores líquidos de produtos agrícolas no tocante as suas políticas industriais e tecnológicas não plenamente competitivos internacionalmente. Isso porque com a dificuldade na liberalização agrícola para os países ricos como os da UE e os EUA e, assim, pode-se desencorajar acordos mais ambiciosos em outras áreas com o argumento de equilíbrio inter-temático.

Ao mesmo tempo vemos em Patel (2007) e Wolfe (2007) posição contrária ao expresso em O G-20 (2007) que entende que as coalizões ajudariam na administração do consenso e em sua obtenção por ser um funil dos interesses. Isso por que os acordos se dão por empreendimento único e consenso e as coalizões obrigariam a eleger os principais interesses de cada um para se elencar os interesses comuns do clube. Assim, se “peneira” o número de interesses que por representarem o interesse comum do clube tem mais peso dentro da negociação.

Todavia, há muitos problemas como os elencados por Patel (2007) que coloca que a pressão e o tempo curto na negociação são prejudiciais ao *feedback* dos líderes ao grupo no desenrolar dessa além de ainda ser um grande fardo para os países com pouco recurso assumir uma coordenação de coalizão e, dessa forma, eleger-se uma hierarquia mesmo dentro da coalizão.

Há problemas de acordo com o que Kuntz (2009) expõe. Ele entende que há divergências dentro do G-20 comercial que faz o grupo perder assertividade. Corrobora com esse ponto Ramanzini Júnior (2008) quando coloca que há dificuldade na fase final das negociações devido a diferentes estruturas econômicas e diferenças consideráveis entre os PEDs.

Em suma, O G-20 foi articulado devido à perspectiva de marginalização dos PEDs e serviria para se minimizar uma série de deficiências que sofrem seus membros como dificuldade em acompanhar as negociações, pouco poder de barganha e pouco *know-how* no acionar da instituição. Ajuda a legitimar as decisões tomadas e cria sentimento de participação que pode servir para compensar a falta de reforma institucional e, assim, servir a quem está no topo. Um maior número de interesses é levado em conta, pois as coalizões ganham relevância e isso pode facilitar o consenso já que os países estariam dispostos a não deserdar caso seus interesses estejam presentes no acordo que é em empreendimento único e necessita consenso, mas também pode dificultar devido aos possíveis impasses possibilitados pelo maior número de interesses a ser atendidos.

Inova ao combinar uma aliança entre PEDs com uma agenda propositiva na defesa do foco agrícola que serve aos seus subgrupos defensivos e ofensivos que acabam legitimando as posições pretendidas, defende tratamento diferenciado aos PEDs, possui liderança estanque e partilhada por Índia e Brasil que ganharam poder de barganha em especial e todos seus membros por exercer ameaça de veto unificado e utilizar-se de veto pró-ativos. Porém, apesar de bem estruturado, há problemas na fase final da negociação devido a divergências advindas da pouca sinergia econômica que estaria prejudicando a assertividade do clube.

5 ARQUITETURA DA NEGOCIAÇÃO: algumas posições expostas e estratégias adotadas

Os dois líderes do G-20 são o Brasil e a Índia que, para O G-20 (2007), representaria seus dois subgrupos, respectivamente a parte ofensiva e defensiva na liberalização agrícola. Essa inferência nos leva a meditar sobre o peso desses dois países na negociação em que a política externa seria distributiva e, portanto, possivelmente politizada internamente, ou seja, de improvável tomada de decisão da burocracia insuladamente³⁴ já que ambos são democracias.

No Brasil pesa o fato do processo de tomada de decisão da política externa comercial ser centrado no Executivo em que a participação do setor privado ocorre de forma não institucionalizada (ARBIX, 2008) e o Legislativo ser pouco atuante e haver pouca interação entre os congressistas e o MRE. (BEZERRA, 2008)

Ao pensar o interesse indiano, Ramanzini Júnior (2008) conclui que a Índia tenciona as dificuldades nas negociações, quando a demanda é em uma área como subsídio à exportação e abertura agrícola, para legitimar posições defensivas e acordos modestos em temas sensíveis a eles. Nesse país, que é parlamentarista e possui estrutura federativa, os ministérios têm poder de decisão sobre a política agrícola, mas é compartilhado com os estados federado. Assim, haveria provável veto dos estados federados em acordos que desprotegessem a agricultura, que tem importante papel no equilíbrio social, já que esses setores defensivos agrícolas possuem mais força nessa esfera.

Ao adotar a lógica dos Jogos de dois níveis e entender essa política como distributiva entende-se que a Índia tem dificuldade em adotar uma política que prejudicasse a sua agricultura não-competitiva internacionalmente em virtude da força que tem os estados federados enquanto que no Brasil não há freios institucionais claros que pudessem impedir acordos prejudiciais aos seus setores defensivos, caso entre na estratégia do governo, já que a tomada de decisão diz respeito apenas ao Executivo nacional em que pouco influi o Legislativo e os estados federados. Assim, os *sidepayments* necessários para aprovação de acordos prejudiciais aos setores defensivos no caso do Brasil se endereçariam ao Legislativo enquanto que a Índia seria aos estados federados.

Apesar dessa divisão interna posicionamentos discutidos intra-bloco e exposto como comum a todos são possíveis. Nos parágrafos posteriores alguns posicionamentos serão expostos e o encontro em Buenos Aires no dia 10 de outubro de 2003 e em Brasília nos dia 11

³⁴ Insulamento burocrático ocorre quando uma burocracia toma suas decisões e a sociedade civil pouco pode influir nessa tomada de decisão.

e 12 de dezembro de 2003 são parâmetros. Tais reuniões nos inferem alguns posicionamentos do G-20 na Rodada Doha. Em G-20 (2003a) vimos que em Buenos Aires o compromisso em priorizar o aumento do padrão de vida dos PEDs e dos PMDRs como também o compromisso com a reforma agrícola.

Já em G-20 (2003b) o encontro em Brasília é focado. Lá Celso Amorim define o papel do G-20 como intermediário indispensável na negociação internacional na OMC. Nesse encontro a busca pelo foco agrícola do G-20 é reafirmada o que se contrapõe aos EUA e a Comunidade Européia. Clodoaldo Hugueneu reafirma esse entendimento em Doha (2003) ao colocar que a reunião do G-20 em Brasília objetivou “[...] reaffirming the interest of G-20 countries and in establishing a basis for advancement of agricultural negotiations.”³⁵ (HUGUENEY *apud* DOHA, 2003, S/P) Tal foco está no fato de se perceber a dimensão de desenvolvimento como atrelada a negociação agrícola conforme visto também em G-20 (2008a)

Em 2005 a Declaração de Nova Delhi e a Declaração de *Burbhan* tratadas em G-20 (2005a) e em G-20 (2005b) são claras evidências da posição do bloco. O encontro do G-20 em Nova Delhi em 18 e 19 de março de 2005 teve membros de outras coalizões tais como o G-33 e resultou num documento chamado de Declaração de Nova Delhi.

Esse documento tem foco em questões desenvolvimentista em que os PEDs seriam tratados de maneira especial ao se oferecer possibilidade de menores reduções. Entende a necessidade de acordo para o fim dos subsídios à exportação que advogavam extingui-los em cinco anos. Para garantir o acesso aos mercados os subsídios agrícolas deveriam ser reduzidos.

Em G-20 (2005a) é referido que a Declaração de Nova Delhi aborda três tipos de questões para fórmula de redução tarifária. A primeira é referida como progressividade que é endereçada às altas tarifas que deveriam sofrer cortes profundos. Outra seria a proporcionalidade em que os PEDs sofreriam menores reduções que os PDs e poderiam desfrutar de MES. Por fim, a flexibilidade já que alguns produtos seriam considerados sensíveis e por isso estariam isentos desse processo sem prejudicar o objetivo de alcançar a melhora substancial do acesso aos mercados.

Essas questões são consoantes com o G-33 que é composto, dentre outros, pela China, Índia, Indonésia e Filipinas que são membros do G-20 também. Essa realidade reflete uma das características negativas já abordadas que é a cisão do grupo dos 20 já que alguns

³⁵ “[...] reafirmar o interesse dos países do G-20 e estabelecer uma base para o avanço das negociações agrícolas.” (Tradução do autor)

membros preferiram ingressar em outra coalizão o que indicaria pelo menos a disposição de atuação dividida dos países pertencentes a duas coalizões.

Em G-20 (2007) entende-se que o G-33 requer proteção de alguns produtos primários para se fomentar o desenvolvimento rural e preservar a seguridade de vida e alimentar. Invocam a facilidade de invocar o MES em que poderiam proteger-se temporariamente de ondas de importação e depressão de preços. Como o G-20, entende que a Rodada deve responder as necessidades dos PEDs que devem lograr de tratamento diferenciado conforme visto em China (2007).

Dias 09 e 10 de setembro de 2005 o G-20 reuniu-se em *Burbhan* e lá se elaborou a Declaração de *Burbhan*. O encontro objetivou também o realce na cooperação entre G-20, G-33³⁶, PMDRs e países da ACP com a discussão dos temas de segurança alimentar, desenvolvimento rural, preocupação com a subsistência e acompanhamento de MES como também a isenção de cortes, acesso aos mercados e assistência técnica e financeira aos PMDRs.

Essa declaração é vista como interessante meio termo, mas há a preocupação em relação a possibilidade de se tentar extrair concessões desproporcionais nas outras áreas da Rodada Doha em troca da eliminação dos subsídios agrícolas. Em resposta a isso Celso Amorim coloca que a “bola” estava como os PDs se referindo aos EUA e UE que deveriam negociar um acordo paralelo de corte ao subsídio agrícola.

Dois informativos foram apresentados pelo G-20 em 16 de maio de 2006. Neles defende-se a necessidade de reformas no tocante aos subsídios agrícolas. Em G-20 (2006) é colocado que a coalizão propõe reforma na Caixa Verde³⁷ no intuito de deixá-la minimamente *distorcedora* e mais utilizável para os PEDs.

Críticas são feitas pelo bloco nesse posicionamento. Uma delas é que a complexidade técnica para acionar o organismo internacional veta a participação dos PEDs o que é consoante com a caracterização do ambiente negociador feito anteriormente. Também se propõe isentar os pagamentos associados com a reforma agrária e relacionados com a isenção para redução acordada. Além de compras governamentais para baixa-renda ou agricultura de subsistência no intuito de estabilizar a estocagem pública ou garantir a

³⁶ Coalizão que possui alguns países membros do G-20, mas que objetiva proteção de algumas commodities da liberalização em virtude do desenvolvimento rural e seguridade de vida e alimentar e, dessa forma, tem foco mais defensivo na agricultura.

³⁷ As categorias de subsídios domésticos em agricultura são os seguintes: Caixa Verde para subsídios considerados como não *distorcedores* do comércio e, portanto, permitido sem limitações. Caixa Azul subsídios ligados a produção que são permitidos, mas submetidos a limites de produção, e, portanto, minimamente *distorcedores* do comércio. Caixa Âmbar para subsídios considerado como *distorcedores* do comércio, portanto, sujeito a acordos de reduções.

segurança alimentar. Por fim, tenta-se isentar subsídio de ajuda alimentar doméstica que se trata a venda de comida subsidiada procurada por alguns fazendeiros objetivando o combate à fome e pobreza rural.

Membros do G-20 reagem artigo elaborado no Comitê de Negociações Comerciais de agricultura cujo chair era um embaixador neozelandês Crawford Falconer. Em China (2007) é posto que o G-20 enfatizou o tratamento diferencial que deveria ser dado aos PEDs como também a preocupação com os cortes nos OTDS ser acompanhado por restrição dos gastos com produtos específicos e sensíveis que significaria uma tensão com a idéia de haver produtos especiais em que esses cortes seriam prejudiciais ao desenvolvimento rural e a segurança alimentar das populações.

Em 2008, com as negociações da Rodada Doha já bastante dificultada em seu avanço, a posição do G-20 pode ser encontrada nas obras G-20 (2008a) e G-20 (2008b). Em G-20 (2008b) vemos que o bloco requisita mais transparência no comparar dos resultados da negociação em relação aos produtos sensíveis o que mostra coerência com a posição de procurar alcançar tratamento diferenciado aos PEDs.

Já em G-20 (2008a) o tema da procura por equilibrar a negociação agrícola e a negociação sobre os bens industriais foi exposto. A negociação agrícola deveria ser intensificada e temas como acesso aos mercados e apoio doméstico deveriam ser tratados com mais ambição, ou seja, trabalhar para um acordo que libere mais o comércio para ambos os lados. Entretanto, o clube entende que a dimensão de desenvolvimento da rodada está atrelada à negociação agrícola.

Pode-se perceber que os PDs e PEDs tem posições distintas dentro da rodada tanto na estratégia utilizada como nos posicionamentos em relação aos temas e essa divergência é ocasionada por conflitos de interesses de ambos. Os PEDs advogam pelo tratamento diferencial desses em relação aos PDs no tocante ao ritmo da liberalização que deveria ser mais forte para esses, mas com o foco na agricultura e, para tanto, optou-se pela articulação de coalizões tais como o G-20. Enquanto que os PDs tem interesse em liberalizar mais fortemente a área de serviços e produtos industriais além de avançar nas questões de propriedade intelectual que, por sua vez é problematizada quando se advogam pelo acesso a medicamentos essenciais, além de optar algumas vezes por negociações bilaterais.

Em 2003, a divergência entre os dois tipos de países é clara na perspectiva de Agriculture (2003) em que é colocado a troca de acusações quanto ao colapso de Cancun. O G-20 é acusado de se apegar a pura retórica pelos PDs que, por sua vez, são acusados de intransigência na negociação por aqueles. Os PEDs advogam tratamento diferencial no

tocante ao acesso aos mercados agrícolas e acesso às drogas essenciais conforme visto em G-8 (2003). Todavia, os PDs preferem avançar nas negociações do NAMA em que os PEDs advogam tratamento diferencial e relutam em cumprir os prazos de liberalização industrial sem um movimento consistente na área agrícola (INDUSTRIAL, 2003) colocando o progresso do NAMA contingente com o progresso na agricultura (WTO, 2003).

Em Agriculture (2005) também é visto a preocupação com o tratamento diferencial aos PEDs, assim como é visto as diferentes prioridades entre PEDs e PDs em African (2005) que aborda uma reunião em Dakar que tenta aproximar as opiniões em relação ao comércio agrícola já que os PEDs querem assegurar a liberação agrícola enquanto os PDs querem manter o subsídio agrícola.

Para isso, conforme visto em Lamy (2007), os EUA afirmam que mais acesso aos mercados deve ser proporcionado para que mais cortes agrícolas sejam oferecidos por eles além de utilizar-se do fim do TPA para colocar prazo na negociação já que com o fim dele o congresso poderá emendar os tratados acordados. Também é visto que PEDs optaram pelo posicionamento conjunto por meio de coalizões, mas os EUA entendem que negociações bilaterais são uma importante regra do jogo.

Em síntese, as diferenças entre Brasil e Índia no tocante aos responsáveis pela formulação da política externa comercial refletiria nas estratégias utilizadas pelos países em relação aos *sidepayments* que na Índia seria endereçada aos estados federados que seriam sensíveis as demandas agrícolas defensivas enquanto que no Brasil tais *sidepayments* seriam endereçados ao Legislativo nacional.

Apesar dessa diferença o G-20 conseguiu arquitetar uma plataforma comum como também cooperar com outras coalizões dentro da rodada. Defendeu o esforço em tornar a instituição mais acessível aos PEDs, por exemplo, com redução de custo e da complexidade técnica para acioná-la. Compreendeu que o fomento ao desenvolvimento está atrelado às negociações agrícolas que devem proporcionar maior acesso aos mercados aos PEDs. Assim, a progressividade é defendida, por exemplo, quando se defende a extinção dos OTDS e, dentro deles, dos subsídios a exportação e dos agrícolas. Entretanto, isso não deve implicar em conseqüências negativas para as outras questões como a proporcionalidade em que é defendido a importância do tratamento especial aos PEDs em relação ao nível de redução de tarifas que seriam menor para esses e a flexibilidade de se eleger produtos sensíveis ligados ao desenvolvimento rural e a segurança alimentar como também na isenção dos pagamentos ligados reforma agrária e a estocagem pública.

Há preocupação com a equilíbrio intertemático nas negociações, principalmente no que tange as negociações NAMA e agrícola em que os PDs querem intensificar aqueles e os PEDs esses. Para tanto, os PEDs relutam em avançar nas negociações não agrícolas sem um intento semelhante na área mais favorável para ela como também procuram atuar em bloco para aumentar seu poder de barganha.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A revisão bibliográfica feita nos permite construir uma série de inferências. O *psycho-milieu* das negociações da Rodada Doha exerce influência nas dinâmicas das negociações. A OMC, com seus princípios norteadores e objetivo comum de liberalizar o comércio mundial, é um componente importante desse meio. Assim, há multilateralismo na medida em que o imperante nessa instituição é que o livre comércio é benéfico à comunidade internacional como todo e que a Cláusula da Não Mais Favorecida, o Princípio do Tratamento Nacional e a transparência na legislação comercial global são princípios comuns aos partícipes da instituição.

No começo da Rodada Doha uma alternativa sul-sul de comércio estava em franca ascensão e com a crise econômica internacional vivida desde 2008 essa opção significou acesso a mercados alternativos ao centro, já em crise, o que reduziria sua dependência em relação aos grandes. Tal crise afetou o poder de compra dos desenvolvidos que se tornaram um mercado menor para os em desenvolvimento que também enfrentam problemas com mecanismos de financiamento e infraestrutura no comércio com seus pares. Assim, o acesso a mercados em que sua produção é competitiva tornou-se ainda mais importante para os países e uma alternativa sul-sul de cooperação foi desenhada fora do foro da organização.

Outros componentes do meio são o custo de acionar a instituição e o ambiente negociador muito complexo cujo acompanhamento das negociações, muitas vezes com reuniões simultâneas, é um trabalho hercúleo para países com orçamento reduzido. Além do ambiente doméstico de formulação da política externa comercial, caracterizada como política externa distributiva, que exerce influência em como é entendido o interesse nacional como se pode perceber no caso indiano e brasileiro. No brasileiro o Executivo Nacional tem total responsabilidade de formulação, o Legislativo é pouco atuante e não há canal de comunicação institucionalizado de comunicação entre congressistas e o Executivo. Já o indiano além de ministérios e os estados federados têm prerrogativas constitucionais na formulação de políticas referentes à agricultura.

Ambos ambicionam o fomento ao desenvolvimento nacional. Entretanto, enquanto o Brasil sofreu uma revolução produtiva no campo que transformou seu agronegócio muito competitivo internacionalmente em que um aprofundamento no livre comércio seria benéfico, pois isso significaria maior acesso aos mercados efetivamente, a Índia tem na agricultura uma forma de estabilizar uma sociedade populosa e de grande

desigualdade que, por não ser competitiva uma redução de tarifas poderia significar prejuízo e até extinção de campos e desestabilidade social.

Assim, ao se adotar a lógica de que as “boas” instituições são mais produtos do desenvolvimento que sua fomentadora de Chang, infere-se que o acordado em Doha não necessariamente será benéfico a todos, ou seja, o possível acordo de Doha poderá não fomentar o desenvolvimento de todas as nações. Dessa forma, só aos PEDs cabe a perseguição de seus interesses e a não participação nas negociações seria malévola a eles. Isso e a convicção da marginalização dos PEDs em Seattle foram fatores que fomentaram a arquitetura do G-20 que ajudaria no lidar com as dificuldades de atuação inerentes a esse foro complexo e custoso. Deste modo, ampliaria o poder de barganha pela defesa de uma plataforma comum e por trocar experiências adquiridas pelas delegações.

Possui agenda propositiva de liberalização agrícola e defende tratamento diferenciado aos PEDs com o intuito de fomentar seu desenvolvimento. É dito como bem estruturado e possuidor de características de coalizão de bloco, por reunir PEDs, e temática, por adotar tal agenda propositiva o que acarretou maior influência dentro da negociação. A acessibilidade da instituição perante os PEDs, maior transparência, o foco agrícola de liberalização pensado como fomentador do desenvolvimento, a extinção dos subsídios agrícolas e à exportação, a eleição de produtos sensíveis ligados ao desenvolvimento rural e segurança alimentar, a isenção de pagamentos ligados à reforma agrária e a estocagem pública e outros são componentes da plataforma defendida pelo G-20 ao longo da negociação fruto de negociação interna e cooperação com outras coalizões.

Utilizou-se de ameaça de veto unificado e elegeu a opção do veto propositivo na medida em que não mais apenas se recusava o proposto, mas, ao se discordar, dava uma contraproposta que, nesse caso, era o incremento da liberalização agrícola. Em virtude disso, a preocupação com o equilíbrio intertemático esteve sempre presente já que os PDs tem o interesse no aprofundamento das negociações NAMA, enquanto que os PEDs, que focam nas negociações agrícolas, relutam em avançar nas negociações não agrícolas sem que haja o mesmo grau de ambição na área mais favorável a eles.

Todavia, a revisão feita alerta para diferentes possíveis efeitos da atuação das coalizões. Elas, ao fomentar o sentimento de representação e legitimar as decisões tomadas ainda por um pequeno grupo, podem compensar a falta de reforma institucional que poderia ser mais vantajoso aos pequenos do que aos grandes comparado com a realidade vigente. Além disso, pode acarretar em um maior número de interesses a serem levados em conta o que tem dois efeitos possíveis. Um é facilitar o acordo já que ele tem de ser construído de

maneira consensual e em empreendimento único, pois a coalizão serve de funil de interesses onde os principais são defendidos pelo bloco como comuns e seus membros abdicariam de interesses mais específicos para que os principais fossem levados em conta na feitura do texto do acordo e, uma vez que tais interesses estivessem representados, a deserção se tornaria menos provável. Todavia, pode dificultar o acordo devido ao surgimento de um maior número de interesses a serem levados em conta devido à força das coalizões o que, possivelmente, provocaria impasses que antes não seriam possíveis.

No G-20 há liderança compartilhada em que os dois têm acesso as Reuniões da Sala Verde e que, por exercer essa liderança, ganharam poder de barganha para perseguir seus interesses. Porém, essa liderança compartilhada é reflexo da existência de dois subgrupos dentro da coalizão em que um é ofensivo na área agrícola e está ligado ao Brasil e outro é defensivo nessa área e, por sua vez, está ligado à Índia o que reflete negativamente na assertividade da coalizão dentro da rodada.

Apesar disso, parece que o G-20 serve aos dois interesses, pois o Brasil, dentro da lógica da autonomia pela diversificação, tinha interesse de participar do avanço da liberalização agrícola, mas com arranjos sul-sul de cooperação o que resultou em um foco agrícola que, por sua vez, o país goza de competitividade internacional. Enquanto que a Índia, que possui uma agricultura não competitiva, estaria na coalizão por esse foco agrícola, de difícil aprofundamento, possibilitar a defesa de acordos em outras áreas menos ambiciosos e, assim, garantir a proteção necessária à suas indústrias não plenamente competitivas.

A lógica do jogo de dois níveis em meio a essa política externa distributiva é vista dentro da negociação em Doha quando se ver a realidade brasileira e indiana em que os *sidepayments* deverão ser endereçados a diferentes órgãos responsáveis pela formulação e ratificação dos países em que não só a realidade da produção agrícola, mas a estrutura governamental responsável pela formulação da política externa referente e ratificação de tratados é responsável pelo posicionamento do país na rodada.

Além disso, o fato de defenderem interesses de um bloco auxilia no poder de barganha já que uma defecção voluntária teria feições de involuntária por se tratar de interesse conjunto que deve ser respeitado e, assim, não caberia apenas a um a sua mutação. Assim, podemos afirmar que o G-20 serviu aos interesses brasileiros por incrementar seu poder de barganha, por introduzi-lo nas reuniões da Sala Verde e por defender um foco de liberalização favorável a setores da economia nacional.

A discussão cética das coalizões apresentada no trabalho se assemelhar a lógica realista de que as instituições internacionais em último caso servem ao *hegemon*, pois esse

define as regras e é o mais beneficiado por elas. Porém, um ponto de grande relevância pode ser levantado fora dessa lógica. Para alguns, o G-20 serviu para melhorar a reciprocidade entre os membros, fator determinante para o sucesso da instituição para os neo-institucionalistas liberais, já que membros mais fracos ao se unirem puderam ter força para reivindicar seus interesses. Entretanto, esse fato levou ao impasse em que a rodada se encontra atualmente o que deixa em dúvida a efetividade da OMC como foro de discussão que possa responder a problemas mundiais. Dessa maneira, nos levamos a questionar até que ponto a reciprocidade é um fator determinante para o sucesso da instituição.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AFRICAN, World Leaders Discuss Southern Perspectives On Agriculture Trade. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.9, n.5, 16 fev. 2005. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/6066/>>. Acesso em: 05 jan. 2010.

AGRICULTURE: G-20 Group Discusses Way Ahead; Colombia, Peru Leave Alliance. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.7, n.33, 08 out. 2003. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/7098/>>. Acesso em: 27 dez. 2009.

AGRICULTURE: G-20 Tables New Proposal; Negotiations Ongoing In Geneva. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.8, n.19, 02 jun. 2004. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/5926/>>. Acesso em: 31 dez. 2009.

AGRICULTURE Negotiations: Technical Work Ongoing. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.9, n.10, 23 mar. 2005. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/6089/>>. Acesso em: 19 jan. 2010.

A OMC após a 7ª Conferência Ministerial: poucos avanços, muitas questões. **Pontes**, v.5, n.6, dez. 2009. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/pontes/68898/>>. Acesso em: 30 abr. 2010.

AQUINO, Christiane S.; BONOMO, Diego Z. O Brasil e o Sistema Multilateral de Comércio: Criação de Capacidades. **Pontes**, v.4, n.3, ago. 2008. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/pontes/17407/>>. Acesso em: 06 dez. 2009.

ARBIX, Daniel. Contenciosos Brasileiros na Organização Mundial do Comércio (OMC): Pauta Comercial, Política e Instituições. **Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, v.30, n.3, p. 655-699, set./dez. 2008.

BALDWIN, David A. Neoliberalism, Neorealism and World Politics. In: BALDWIN, David. **Neorealism and Neoliberalism: the contemporary debate**. New York: Columbia University Press, 1993.

BEZERRA, Vicente Amaral. **Negociações Comerciais: o caso das negociações entre Mercosul e União Européia (2001-2004)**. 2008. Dissertação de mestrado (mestrado em ciência social) – Universidade de Brasília (Instituto de Ciências Sociais – Centro de Pesquisa e Pós-graduação sobre as Américas). Brasília.

CARVALHO, Maria Izabel V. **Politização da política externa e as negociações da rodada Doha**. Universidade de Brasília, 2008.

CHANG, Ha-Joon. **Chutando a Escada**. A estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica. São Paulo: Editora da UNESP, 2002.

CHASEK, Pamela S. O conhecimento nas negociações interanacionais: um fator de capacitação do Estado. **Parcerias Estratégicas**, n.10, mar. 2001.

CHINA, G-20 React To AG Chair's Assessment Of Plausible Deal. **China Programme**, v.11, n.18, 23 mai. 2007. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/6498/>. Acesso em: 09 abr. 2010.

CIVIL Society Groups Criticise Negotiating Process, Members More Positive. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v. 7, n.27, 28 jul. 2003. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/5792/>. Acesso em: 22 dez. 2010.

COMÉRCIO Sul-Sul no contexto da crise econômica: oportunidades e desafios. **Pontes**, v.5, n.2, jun. 2009. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/pontes/48415/>. Acesso em: 06 dez. 2009.

DEVELOPING Countries Close to Deal to Boost South-South Trade. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.13, n.41, 25 nov. 2009. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/62005/>. Acesso em: 30 abr. 2010.

DOHA round: talks stall, negotiating groups to resume in 2004. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.7, n.42, 11 dez. 2003. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/5855/>. Acesso em: 31 dez. 2009.

DOHA Round: The 'Time-Out' Is Over, But Will Negotiations Resume? **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.10, n.38, 15 nov. 2006. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/6393/>. Acesso em: 08 abr. 2010.

FONTOURA, Jorge. Os contenciosos comerciais e a agenda brasileira. **Pontes**, v.4, n.5, nov. 2008. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/pontes/32912/>. Acesso em: 06 dez. 2009.

GRIECO, Joseph. Anarchy and the Limits of Cooperation: A Realist Critique of the Newest Liberal Institutionalism. In: BALDWIN, David. **Neorealism and Neoliberalism: the contemporary debate**. New York: Columbia University Press, 1993.

G-20 Calls for Greater Ambition in Farm Talks. **China Programme**, v.12, n.23, 25 jun. 2008a. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/12119/>. Acesso em: 20 abr. 2010.

G-20 Calls on Rich Countries to Respond Constructively to Ag Proposals. **WTO Ministerial Section**, v.9, n.30, 14 set. 2005b. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/6184/>. Acesso em: 23 jan. 2010.

G-20 Circulates New Papers On Blue Box, Green Box Farm Subsidies. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.10, n.18, 24 mai. 2006. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/6317/>. Acesso em: 24 jan. 2010.

G-20, EC Agree To Intensify Doha Round Talks. **Bridges Weekly Trade News Digest**, n.7, n.43, 17 dez. 2003b. Disponível em: <http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/7109/>. Acesso em: 31 dez. 2009.

G-20, G-33 Ministers Underline Priorities Before “Decisive Phase” In Doha Talks. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.11, n.21, 13 jun. 2007. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/7602/>>. Acesso em: 18 abr. 2010.

G-20 Meets In Buenos Aires, Calls For Resumption Of Trade Talks. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.7, n.34, 15 out. 2003a. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/5823/>>. Acesso em: 27 dez. 2009.

G-20 Ministers Solidify Agriculture Position. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.9, n.10, 23 mar. 2005a. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/6091/>>. Acesso em: 05 jan. 2010.

G-20 Releases Six New Agriculture Proposals. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.12, n.1, 16 jan. 2008b. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/7652/>>. Acesso em: 18 abr. 2010.

G8 Agrees On Aid, Trade - But Is It Enough? **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.9, n.25, 13 jul. 2005. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/6159/>>. Acesso em: 27 out. 2010.

G-8 Leaders Pledge To Complete Doha Round. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.7, n.20, 4 jun. 2003. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/5764/>>. Acesso em: 24 dez. 2009.

HALL, Peter; TAYLOR, Rosemary. As Três Versões do Neo-Institucionalismo. **Lua Nova**, n. 58, p.193- 223, 2003.

HUDSON, Valerie. **Foreign Policy Analysis: Classic and Contemporary Theory**. Boulder, Colorado: Rowman & Littlefield, 2007.

INDUSTRIAL Market Access: North-South Split Persists Leading Into Cancun. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.7, n.30, 04 set. 2003. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/5809/>>. Acesso em: 27 dez. 2009.

INÍCIO do recesso de verão na OMC marca a falta de esperanças de um acordo em Doha. **Pontes**, v.3, n.4, ago. 2007. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/12454/>>. Acesso em: 06 dez. 2009.

ISMAIL, Faizel. A crise econômica global e a África: o que a reunião dos líderes do G-20 significa? **Pontes**, v.4, n.2, jun. 2009. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/pontes/48400/>>. Acesso em: 06 dez. 2009.

KEOHANE, Robert. **After Hegemony: cooperation and discord in the world political economy**. Princeton: Princeton University Press, 1984.

KEOHANE, R; MARTIN, L. The Promise of Institutional Theory. **International Security**, v. 20, n.1, p. 39-51, 1995.

KUNTZ, Rolf. G-20: um marco para os emergentes? **Pontes**, v.5, n.2, jul. 2009. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/pontes/48406/>>. Acesso em: 06 dez. 2009.

LAMY Calls For 'Full Speed' Doha Negotiations At Multilateral Level. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.11, n.9, 14 mar. 2007. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/7842/>>. Acesso em: 08 abr. 2010.

LAMY Says 'Magic Number' 20, As Ministers Arrive In Geneva. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.10, n.23, 28 jun. 2006. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/6337/>>. Acesso em: 08 abr. 2010.

LIMA, Maria Regina S. de. Instituições Democráticas de Política Exterior. **Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, v. 22, n.2, p.265-303, jul./dez. 2000.

LIMA, Thiago. O contencioso do algodão: cenários para mudança na política de subsídios dos EUA. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, v.49, n.1, p. 139-158, jan./jun. 2006.

MEDEIROS, Eduardo Raposo. Organização Internacional do Comércio (OMC) In: DE CAMPOS, João Mota (coord.) *et al.* **Organizações Internacionais**. 2. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2006. p. 230-395.

MORAES, Reginaldo. Globalização e Políticas Públicas: Vida, paixão e morte do Estado Nacional? **Educação e Sociedade**, Campinas, v.25, n.87, p.309-333, 2004.

NASH Jr., John F. The Bargaining Problem. **Econometrica**, v.18, n.2, p.155-162, abr. 1950.

O G-20 e as negociações agrícolas da OMC. **Pontes**, v.3, n.3, jun. 2007. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/12473/>>. Acesso em: 06 dez. 2009.

OLIVEIRA, Amâncio Jorge de; ONUKI, Janina; VEIGA, João Paulo Cândia. POLÍTICA EXTERNA E NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, v. 49, n. 87, jun. 2006.

OLIVEIRA, Marcelo Fernandes. Alianças e coalizões internacionais do governo Lula: o Ibas e o G-20. **Revista Brasileira de Política Internacional**, v.48, n.2, p.55-69, 2005.

PATEL, Mayur. As coalizões e a construção de consenso na OMC. **Pontes**, v.3, n.5, out. 2007. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/4418/>>. Acesso em: 06 dez. 2009.

PECEQUILO, Cristina Soreanu. A Política Externa do Brasil no Século XXI: Os Eixos Combinados de Cooperação Horizontal e Vertical. **Revista Brasileira de Política Internacional**. v.51, n. 2, p.136-153, 2008.

PUTNAM, Robert D. Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. In: EVANS, Peter B.; JACOBSON, Harold K.; PUTNAM, Robert D.; **Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics**. Berkeley: University of California Press, 1993. p. 431-468.

RAMANZINI JÚNIOR, Haroldo. Fundamentos da estratégia da Índia na OMC. **Pontes**, v.4, n.6, dez. 2008. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/pontes/36984/>>. Acesso em: 06 dez. 2009.

RUGGIE, John G. Multilateralism: the anatomy of an institution. In: RUGGIE, John G (ed.). **Multilateralism Matters**: the theory and praxis of an institutional form. New York: Columbia University Press, 1993.

VIGEVANI, T; CEPALUNI, G. A política externa de Lula da Silva: a estratégia da Autonomia pela diversificação. **Contexto Internacional**, v. 29, n. 2, p.273-335, jul./dez. 2007,

WALTZ, Kenneth. Structural Realism after the Cold War. **International Security**, v. 25, n.1, p.05-41, 2000.

WOLFE, Robert. Um passeio pelos “clubes” da OMC. **Pontes**, v.3, n.4, ago. 2007. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/12451/>>. Acesso em: 06 dez. 2009.

WTO Agriculture Negotiations Progress On Technical Issues. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.8, n.40, 24 nov. 2004. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/7253/>>. Acesso em: 04 jan. 2010.

WTO ‘Green Room’ Meets On Non-Ag Market Access; Singapore Issues Forthcoming. **Bridges Weekly Trade News Digest**, v.7, n.36, 30 out. 2003. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/7226/>>. Acesso em: 27 dez. 2009.