

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ESTUDOS ESTRATÉGICOS  
INTERNACIONAIS**

**SÉRGIO LEUSIN JÚNIOR**

**A INSERÇÃO INTERNACIONAL DE POTÊNCIAS MÉDIAS:  
EVIDÊNCIAS DA AFIRMAÇÃO DE PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO A  
LUZ DA EVOLUÇÃO DO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO**

**Porto Alegre  
2015**

**SÉRGIO LEUSIN JÚNIOR**

**A INSERÇÃO INTERNACIONAL DE POTÊNCIAS MÉDIAS:  
EVIDÊNCIAS DA AFIRMAÇÃO DE PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO A  
LUZ DA EVOLUÇÃO DO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Estudos Estratégicos Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. André Luiz Reis da Silva

**Porto Alegre  
2015**

## CIP - Catalogação na Publicação

Leusin Júnior, Sérgio

A inserção internacional de Potências Médias: evidências da afirmação de Países em Desenvolvimento a luz da evolução do sistema multilateral de comércio / Sérgio Leusin Júnior. -- 2015.  
216 f.

Orientador: André Luiz Reis da Silva.

Tese (Doutorado) -- Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais, Porto Alegre, BR-RS, 2015.

1. Potência Média. 2. Organização Mundial do Comércio. 3. Países em Desenvolvimento. 4. comércio internacional. 5. Relações Internacionais. I. Luiz Reis da Silva, André, orient. II. Título.

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica da UFRGS com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

**SÉRGIO LEUSIN JÚNIOR**

**A INSERÇÃO INTERNACIONAL DE POTÊNCIAS MÉDIAS:  
EVIDÊNCIAS DA AFIRMAÇÃO DE PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO A  
LUZ DA EVOLUÇÃO DO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Estudos Estratégicos Internacionais.

Aprovada em: Porto Alegre, 18 de março de 2015.

BANCA EXAMINADORA

---

Prof. Dr. André Luiz Reis da Silva – Orientador  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS)

---

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Miriam Gomes Saraiva  
Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ)

---

Prof. Dr. Fábio Costa Morosini  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS)

---

Prof. Dr. Alejandro César Simonoff  
Universidad Nacional de La Plata (UNLP)

## AGRADECIMENTOS

Inúmeras pessoas foram importantes para a elaboração desta tese, mas algumas foram imprescindíveis.

Agradeço aos meus pais, Marlí Inácia Leusin e Sérgio Leusin, e minhas irmãs, Andréa e Cláudia. Agradeço ao meu orientador, Prof. Dr. André Luiz Reis da Silva, que me encorajou a seguir meu próprio caminho.

Agradeço ao meu coorientador Prof. Dr. Timoty Power, que em terras geladas não só me acolheu, mas me mostrou um Brasil que eu não conhecia.

Agradeço a María Elvira Ryan, da Universidade de Oxford, e Alanna Teixeira, da UFRGS, que tiveram paciência imensurável e não desistiram de mim durante o processo necessário para a realização do meu doutorado sanduíche.

Agradeço aos meus colegas do PPGEI, Anselmo Otávio, Bruno Mariotto, Fernanda Barasuol, Mamaduo Alpha Dialo, Nilton Cardoso e Rafael Pentiado.

Agradeço a minhas avós (*in memoriam*), Olga Leusin e Selma Teichmann, vivas em meu coração e presentes nos meus sonhos.

## **Toda Forma de Poder**

Eu presto atenção no que eles dizem  
Mas eles não dizem nada  
Fidel e Pinochet tiram sarro de você que não faz nada  
E eu começo a achar normal que algum boçal  
Atire bombas na embaixada

[...]

*Toda forma de poder é uma forma de morrer por nada*  
Toda forma de conduta se transforma numa luta armada

*A história se repete*  
*Mas a força deixa a história mal contada*

E o fascismo é fascinante  
Deixa a gente ignorante e fascinada  
*É tão fácil ir adiante e se esquecer*  
*Que a coisa toda tá errada*  
Eu presto atenção no que eles dizem  
Mas eles não dizem nada

(Engenheiros do Hawaii, 1986)

## RESUMO

A presente tese possui como tema o estudo da inserção internacional de países intermediários no Sistema Multilateral de Comércio (SMC). Devido à existência de variadas maneiras de categorizar os países que compõem o estrato intermediário do Sistema Internacional (SI), entendeu-se como apropriado o foco no protagonismo internacional das Potências Médias para essa categorização. Dentro deste contexto, a instituição do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) além de unir uma gama diversificada de países, também representou a criação de um local propício para a atuação de países de segunda ordem em uma conjuntura política e econômica internacional carente de nichos de oportunidades para protagonismos que não de potências hegemônicas. Ademais, observou-se que a partir de dado momento histórico, determinados países em desenvolvimento de reconhecido protagonismo, cristalizaram em suas atuações comportamentos que passaram a ser rotulados como sendo de Potência Média. Desta forma, considerando este cenário e aceitando o travamento da Rodada de Doha da Organização Mundial do Comércio (OMC) como um momento decisivo para a afirmação do papel de determinados países na estruturação do atual SMC, elaborou-se o seguinte problema de pesquisa: Existem elementos teóricos e empíricos que corroboram o resgate e (re)definição do conceito de Potência Média no mundo contemporâneo? A busca por esta resposta suscitou outra questão derivada dela: É possível afirmar que atualmente se observam determinados países praticando protagonismos que podem ser considerados como sendo de Potência Média? Para responder estas questões, realizou-se: (a) uma revisão bibliográfica sobre os esforços da literatura para a categorização de países intermediários no SI; (b) a construção de um modelo para o enquadramento de países no conceito de Potência Média; (c) uma análise da evolução histórica, e das dinâmicas econômicas e políticas que foram determinantes para a condução e moldagem do SMC; e (d) a aplicação dos parâmetros para o enquadramento de países no conceito de Potência Média através do modelo proposto na presente tese. Os resultados encontrados sugerem que Argentina e Brasil foram os países que melhor atenderam os requisitos exigidos pelo modelo para o enquadramento de países no conceito de Potência Média. A utilização de critérios menos restritos dentro do modelo proposto possibilita o enquadramento de Chile, Índia, Indonésia e Colômbia, ao lado de Brasil e Argentina, no grupo das Potências Médias.

**Palavras-chave:** Potência Média. Organização Mundial do Comércio. Países em Desenvolvimento. Comércio internacional. Relações Internacionais.

## ABSTRACT

This thesis has as its theme the study of the international insertion of intermediate countries in the Multilateral Trading System (MTS). Due to the fact that there are different ways to categorize the countries that make up the intermediate stratum of the International System (IS), it was understood as appropriate for this categorization to focus on the international behavior of Middle Powers. Within this context, the establishment of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) promoted, in addition to the union of a diverse range of countries, the creation of an auspicious place for the performance of second-tier countries in a political context lacking niches of opportunities for protagonists that are not hegemonic powers. Moreover, it was observed that from a given historical moment, certain developing countries with a widely recognized international role, crystallized in their performances behaviors which are now labeled as those of Middle Powers. Thus, considering this scenario and accepting the locking of the Doha Round of the World Trade Organization (WTO) as a turning point for the affirmation of the role of certain countries in structuring the current MTS, the following research problem was elaborated: Are there theoretical and empirical elements that support the rescue and (re)definition of the Middle Power concept in the modern world? The search for this answer raised another question derived from it: Can it be said that currently certain countries are practicing protagonisms that can be considered to be of a Middle Power? To answer these questions, we took the following steps: (a) a review of the literature efforts for the categorization of intermediate countries in the IS; (b) the construction of a model for the classification of countries within the concept of Middle Power; (c) an analysis of the historical evolution and the economic and political dynamics that were crucial to driving and shaping the MTS; and (d) the application of the criteria for classification of countries into the concept of Middle Power through the model proposed in this thesis. The results suggest that Argentina and Brazil were the countries that better fit the requirements of the model for classification of countries in the concept of Middle Power. The use of less restrictive criteria within the proposed model enables the framing of Chile, India, Indonesia and Colombia, along with Brazil and Argentina, in the group of Middle Powers.

**Keywords:** Middle Power. World Trade Organization. Developing Countries. International Trade. International Relations.

## LISTA DE FIGURAS

|             |  |     |
|-------------|--|-----|
| Figura 1 -  | Estratégias de Conceituação.....   | 55  |
| Figura 2 -  | Número de coalizões por países da OMC.....   | 122 |
| Figura 3 -  | Coalizões da Rodada Doha.....  | 125 |
| Figura 4 -  | Evolução das coalizões no GATT e OMC.....  | 127 |
| Figura 5 -  | Esboço gráfico da adaptação da metodologia de Sartori (1971) e Weyland (2001).....                                       | 158 |
| Figura 6 -  | Viagem conceitual.....   | 159 |
| Figura 7 -  | Elementos do Grupo 1.....  | 160 |
| Figura 8 -  | Tensões políticas na Guerra Fria.....  | 163 |
| Figura 9 -  | Frequência de coalizões por países.....  | 164 |
| Figura 10 - | Elementos do Grupo 2.....  | 165 |
| Figura 11 - | Líderes no SMC apontados pela literatura.....  | 167 |
| Figura 12 - | Elementos do Grupo 3.....  | 167 |
| Figura 13 - | Opções comportamentais disponíveis.....  | 171 |
| Figura 14 - | Número de APCs plurilaterais por país/território.....  | 172 |
| Figura 15 - | Distribuição de frequência do número de concessões (acordos de concessão de benefício) do SGP por país beneficiário..... | 174 |
| Figura 16 - | Acordos bilaterais por país.....   | 176 |
| Figura 17 - | Potências Medias potencial que não participam de acordos bilaterais e são beneficiados pelo SGP.....                     | 177 |
| Figura 18 - | Resultados do Modelo.....  | 178 |
| Figura 19 - | Resultados do Modelo.....  | 179 |

## LISTA DE QUADROS

|   |     |
|---|-----|
| Quadro 1 - Estratificação dos Estados na Economia Mundial.....                  | 26  |
| Quadro 2 - Estratificação do Sistema Internacional por Lima (2007).....         | 27  |
| Quadro 3 - Classificação de Holbraad (1984).....                                | 32  |
| Quadro 4 - Classificação de Wood (1987).....                                    | 34  |
| Quadro 5 - Classificação de Jordaan (2003).....                                 | 36  |
| Quadro 6 - Frequência de rotulagem .....  | 39  |
| Quadro 7 - Grupo de Parâmetros.....   | 42  |
| Quadro 8 - Proxies para o Grupo 1 - Parâmetros Cognitivos .....                 | 46  |
| Quadro 9 - Inferências - CSONU.....   | 48  |
| Quadro 10 - União dos conjuntos.....  | 49  |
| Quadro 11 - Potências Médias Potenciais.....                                    | 50  |
| Quadro 12 - Interpretações sobre a participação dos PEDs no âmbito do GATT..... | 69  |
| Quadro 13 - Negociações e rodadas de comércio no âmbito do GATT e da OMC .....  | 72  |
| Quadro 14 - Tipos de coalizões.....   | 78  |
| Quadro 15 - Sobreposição do Grupo de Cairns e do G-20.....                      | 117 |
| Quadro 16 - Grupo de Parâmetros.....  | 155 |
| Quadro 17 - Conceito de Potência Média.....                                     | 156 |
| Quadro 18 - Principais coalizões no GATT e OMC.....                             | 164 |

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

|          |   |
|----------|---|
| AGC      | – ASEAN Geneva Committe   |
| ALCA     | – Acordo de Livre Comércio das Américas                           |
| APC      | – Associação de países da África, Caribe e Pacífico               |
| ASEAN    | – Associação de Nações do Sudeste Asiático                        |
| CEE      | – Comunidade Econômica Europeia                                   |
| Cepal    | – Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe             |
| CFC      | – Clorofluorcarbono   |
| CSONU    | – Conselho de Segurança da Organização das Nações Unidas          |
| EU       | – União Européia  |
| FDB      | – Amigos da Caixa de Desenvolvimento (Friends of Development Box) |
| FIG      | – Food Importers' Group   |
| FIPs     | – Cinco Partes Interessadas (Five Interested Parties)             |
| FMI      | – Fundo Monetário Internacional                                   |
| GATT     | – Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio                           |
| IGDC     | – Informal Group of Developing Countries                          |
| LDC      | – Países Menos Desenvolvidos (Last Developing Coutries)           |
| LMG      | – Like-Minded Group   |
| MERCOSUL | – Mercado Comum do Sul  |
| NAFTA    | – North America Free Trade Agreement                              |
| NICs     | – Países recém-industrializados                                   |
| NMF      | – Nação Mais Favorecida   |
| NOEI     | – Nova Ordem Econômica Internacional                              |
| OCDE     | – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico       |
| OIC      | – Organização Internacional do Comércio                           |
| OMC      | – Organização Mundial do Comércio                                 |
| ONU      | – Organização das Nações Unidas                                   |
| PAC      | – Política Agrícola Comum   |
| PMP      | – Potências Médias Potenciais                                     |
| PIB      | – Produto Interno Bruto   |
| PNB      | – Produto Nacional Bruto  |
| RAMs     | – Membros Recentemente Ingressos (Recently Acceded Members)       |

|        |   |
|--------|---|
| RTAA   | – Reciprocal Trade Agreements Act                                   |
| SELA   | – Sistema Econômico Latino Americano                                |
| SGP    | – Sistema Generalizado de Preferências                              |
| SMC    | – Sistema Multilateral de Comércio                                  |
| SVEs   | – Economias Pequenas e Vulneráveis (Small and Vulnerable Economies) |
| TEA    | – Trade Expansion Act   |
| TRIMs  | – Trade Related Investment Measures                                 |
| TRIPS  | – Trade-related aspects of intellectual property rights             |
| UNCTAD | – Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento    |

## SUMÁRIO

|          |  |           |
|----------|--|-----------|
| <b>1</b> | <b>INTRODUÇÃO.....</b>   | <b>14</b> |
| <b>2</b> | <b>A ESTRATIFICAÇÃO DOS PAÍSES NO SISTEMA INTERNACIONAL.....</b>   | <b>24</b> |
| 2.1      | O ANDAR INTERMEDIÁRIO DE ARRIGHI .....   | 24        |
| 2.2      | PAÍSES INTERMEDIÁRIOS OU POTÊNCIAS MÉDIAS (MIDDLE POWERS).....   | 28        |
| 2.3      | PARÂMETROS PARA A CLASSIFICAÇÃO DE UMA POTÊNCIA MÉDIA .....  | 41        |
| 2.4      | A IDEIA DE POTÊNCIAS MÉDIAS POTENCIAIS (PMP).....  | 43        |
| 2.5      | INFERÊNCIAS - CONSELHO DE SEGURANÇA DAS NAÇÕES UNIDAS, FMI,<br>BANCO MUNDIAL, OCDE, G-77 E LDCS.....   | 47        |
| 2.6      | POTÊNCIA MÉDIA: A CONSTRUÇÃO DO CONCEITO .....   | 51        |
| 2.7      | CONCLUSÕES PARCIAIS .....  | 56        |
| <b>3</b> | <b>REPRESAMENTO DE LITÍGIOS NA RODADA DE DOHA: A ECONOMIA<br/>POLÍTICA DO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO .....</b>   | <b>61</b> |
| 3.1      | A ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO COMÉRCIO (OIC): A GÊNESE DO<br>SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO E DA ARENA DE DISCUSSÃO<br>ENTRE PAÍSES DESENVOLVIDOS E EM DESENVOLVIMENTO..... | 61        |
| 3.2      | O ACORDO GERAL SOBRE TARIFAS E COMÉRCIO (GATT): UM ACORDO<br>PROVISÓRIO QUE DUROU QUASE 50 ANOS.....   | 66        |
| 3.3      | RODADAS DE NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS NO ÂMBITO DO GATT E OMC<br>.....   | 67        |
| 3.4      | CONCLUSÕES PARCIAIS .....  | 84        |
| <b>4</b> | <b>COALIZÕES NO SISTEMA INTERNACIONAL DE COMÉRCIO.....</b>   | <b>86</b> |
| 4.1      | COALIZÕES INTERNACIONAIS DA ERA GATT.....  | 87        |
| 4.1.1    | O Grupo Informal dos países em desenvolvimento (IGDC - Informal Group of<br>Developing Countries) .....  | 90        |
| 4.1.2    | Do Grupo informal para o G-10.....   | 94        |
| 4.1.3    | O caminho até o surgimento do G-20 e o Café au Lait .....  | 98        |
| 4.1.4    | As negociações da Rodada do Uruguai e o surgimento do Grupo de Cairns.....   | 102       |

|          |   |            |
|----------|---|------------|
| 4.1.5    | <b>Grupo de Importadores de Alimentos (FIG - Food Importers' Group) e o Friends of Services Group</b> .....     | 107        |
| 4.1.6    | <b>Blocos regionais: o caso do MERCOSUL e da ASEAN</b> .....  | 108        |
| 4.2      | COALIZÕES NAS RODADAS DE NEGOCIAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC).....                               | 111        |
| 4.2.1    | <b>A Rodada de Doha</b> .....   | 114        |
| 4.2.2    | <b>As variações do Quad (G-6, G-4 e G-7)</b> .....  | 120        |
| 4.3      | APONTAMENTOS QUANTITATIVOS SOBRE COALIZÕES NA OMC.....  | 123        |
| 4.4      | CONCLUSÕES PARCIAIS.....  | 126        |
| <b>5</b> | <b>A LIDERANÇA POLÍTICA INTERNACIONAL NA FORMAÇÃO E CONDUÇÃO DOS REGIMES POLÍTICOS INTERNACIONAIS</b> .....     | <b>128</b> |
| 5.1      | INTERPRETAÇÕES SOBRE O CONCEITO DE LIDERANÇA.....   | 128        |
| 5.2      | A FORMAÇÃO DOS REGIMES POLÍTICOS INTERNACIONAIS.....  | 129        |
| 5.3      | LIDERANÇA NOS REGIMES INTERNACIONAIS.....   | 132        |
| 5.4      | O EXERCÍCIO DAS FORMAS DE LIDERANÇA NO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO.....                                    | 135        |
| 5.4.1    | <b>O exercício da liderança na tentativa de construção da Organização Internacional do Comércio (OIC)</b> ..... | 135        |
| 5.4.2    | <b>A Rodada Dillon (1953-1959)</b> .....  | 136        |
| 5.4.3    | <b>A Rodada Kennedy (1963-1967)</b> .....   | 137        |
| 5.4.4    | <b>A Rodada Tóquio</b> .....  | 139        |
| 5.4.5    | <b>A Rodada do Uruguai</b> .....  | 140        |
| 5.4.6    | <b>O fracasso da primeira rodada no âmbito da OMC</b> .....   | 142        |
| 5.4.7    | <b>O lançamento da Rodada de Doha</b> .....   | 143        |
| 5.4.8    | <b>A liderança do Brasil e Índia na Rodada Doha</b> .....   | 148        |
| 5.5      | CONCLUSÕES PARCIAIS.....  | 151        |
| <b>6</b> | <b>A APLICAÇÃO DO MODELO PARA O ENQUADRAMENTO DE PAÍSES NO CONCEITO DE POTÊNCIA MÉDIA</b> .....                 | <b>154</b> |
| 6.1      | RESULTADOS OBTIDOS A PARTIR DA REVISÃO DE LITERATURA SOBRE O TEMA.....  | 154        |
| 6.2      | A CONSTRUÇÃO DO CONCEITO.....   | 155        |

|          |   |            |
|----------|---|------------|
| 6.2.1    | <b>Grupo 1 – Potências Médias Potenciais</b> .....                      | 159        |
| 6.2.2    | <b>Grupo 2 – Coalizões</b> .....  | 160        |
| 6.2.3    | <b>Grupo 3 - Liderança</b> .....  | 165        |
| 6.2.4    | <b>Grupo 4 – Inserção internacional multifacetada</b> .....             | 167        |
| 6.3      | <b>CONCLUSÕES PARCIAIS</b> .....  | 177        |
| <b>7</b> | <b>CONCLUSÕES</b> .....   | <b>180</b> |
|          | <b>REFERÊNCIAS</b> .....  | <b>202</b> |
|          | <b>ANEXO A - Membros da OMC</b> .....                                   | <b>215</b> |
|          | <b>ANEXO B – Países eleitos como membros temporários do CSONU</b> ..... | <b>216</b> |

## 1 INTRODUÇÃO

A atual distribuição de poder no Sistema Internacional (SI) caracteriza-se por ser uma situação não plenamente definida. Não se sabe, por exemplo, até que ponto a ascensão econômica relativa dos países em desenvolvimento (PEDs) se converterá em formas de poder capazes de moldar a ordem internacional, ou de efetivamente impactar a supostamente minguante hegemonia norte-americana. Contudo, parece coerente afirmar que o poder no SI se encontra menos concentrado que durante a Guerra Fria. A ordem bipolar, que caracterizava este período, mostra indícios de estar se transformando em uma ordem multipolar. Associado a este fato, novas formas de poder surgiram e se mostram relativamente eficientes, além de também acessíveis a países que não os hegemônicos. Toda esta conjuntura tornou mais complexa tanto a hierarquização, quanto a percepção da distribuição de poder entre países no SI.

É possível que esta indefinição sobre a distribuição de poder tenha gerado uma relativização de sua importância para análises de relações internacionais. Corroborando nesta relativização uma aparente unipolaridade quando o quesito é militar e a provável multipolaridade quando o critério é econômico. Talvez como resposta a este cenário se observa na atualidade o interesse e surgimento de um número considerável de rankings internacionais e índices para comparações entre Nações. O Produto Interno Bruto (PIB), mais tradicional indicador de capacidade material para comparações entre países, tem se mostrado, nos dias de hoje, com menor, e decrescente, potencial explicativo. Se construído o ranking dos países a partir do PIB, por exemplo, se terá uma ordem de países, mas se dividido o PIB pela população do país (PIB per capita) a hierarquização será significativamente distinta.

Esta dinâmica é emblemática no caso da China, que situa-se entre as grandes potências mundiais quando utilizado o PIB como critério, mas entre os estados mais pobres do mundo quando o PIB per capita é utilizado para a hierarquização. Uma alternativa que emergiu desta suposta fragilidade foram os índices de capacidade material compostos a partir de uma série de indicadores, muitas vezes mesclando indicadores de capacidade militar, características geográficas, demográficas, assim como, tamanho econômico. Porém, índices de capacidade material compostos são suscetíveis à ponderação de pesos para cada item contemplado em sua construção, impreterivelmente obrigando assim, à uma atitude arbitrária do pesquisador de conferir importância para cada indicador.

Estas potenciais fragilidades não inviabilizam o uso destes indicadores, mas é

importante ter em mente que geralmente antes de se escolher o indicador de capacidade material é imprescindível definir o que se objetiva visualizar a partir deste indicador. Salvo exceções, geralmente o objetivo é verificar quais países se encontram no topo do ranking em questão. Desta forma, se observa um viés na utilização e construção de indicadores, pois na maioria dos casos se busca identificar os países que compõe o estrato superior da hierarquia. Este fato provavelmente se dá devido à importância dada às grandes potências pelos arcabouços teóricos dominantes nas análises de Relações Internacionais. Portanto, não seria surpresa a constatação da incapacidade destes indicadores em identificar países importantes para análises em Relações Internacionais que não os pertencentes ao topo da hierarquia.

Dentro deste contexto o uso do conceito de Potência Média não se mostra útil, nem prático e muito menos coerente pelo ponto de vista teórico, seja qual for o arcabouço utilizado. Primeiro porque o conceito de Potência Média não se encaixa perfeitamente como uma forma de hierarquização, mas sim de identificação de estados no Sistema Internacional. Dar identidade a um elemento implica ou tensiona o pesquisador a buscar quais interesses estão relacionados a esta identidade. Este fato também dificulta a aceitação do conceito de Potência Média, pois segundo a literatura os interesses das Potências Médias não estão diretamente relacionados às suas demandas domésticas, mas sim aos interesses de um grupo ou identidade coletiva. Segundo lugar, o termo Potência Média geralmente remete a uma situação de transitoriedade, na qual um estado se caracterizaria por ser aspirante à grande potência. Contudo, há um erro no grau desta transitoriedade, pois as Potências Médias historicamente tem se caracterizado por serem estados pertencentes ao amplo estrato intermediário, mas que se mostraram aptos a se diferenciar de seus pares, porém, sem se distanciar dos elementos que o fazem pertencente ao grupo ou identidade coletiva em questão.

Desta forma, a interpretação de que Potências Médias são aspirantes a Grandes Potências acaba por inviabilizar seu uso nos arcabouços tradicionais de Relações Internacionais, pois induz o pesquisador a compreender os protagonismos de Potência Média principalmente como formas de contra-balanceamento do poder hegemônico. Esta compreensão inviabiliza o uso do conceito, pois a partir deste viés interpretativo corretamente se concluirá que historicamente as Potências Médias tiveram pouco, ou obtiveram nenhum, sucesso nesse contrabalanceamento. Contudo, exemplos históricos tem mostrado que o protagonismo clássico de Potência Média não se trata (unicamente) de desafiar o poder hegemônico ou a ordem estabelecida, mas também de cristalizar e articular uma posição de grupo, ou identidade coletiva, geralmente situada entre pólos opostos, que pode sim vir a

desafiar o poder hegemônico e ou a ordem internacional estabelecida. Assim, identificar uma Potência Média não implica unicamente em localizar um país dentro da hierarquia internacional, mas também qualificar e prever dinâmicas políticas e comportamentos de países em regimes internacionais.

Se por um lado são questionáveis as intenções das Potências Médias e a eficiência com que estas intenções são impressas no Sistema Internacional, por outro lado aceitar a redução de quase duas centenas de países em somente duas categorias (topo e o resto) também carece de sustentação. Por mais que existam formas avançadas de identificar uma base da hierarquia internacional (estados falidos, países menos desenvolvidos<sup>1</sup>, etc), esta segmentação em três partes (topo, estrato intermediário e base) ainda parece significativamente reducionista.

Na tentativa de identificar um estrato intermediário na hierarquia internacional se observa a ascensão de inúmeros rótulos, acrônimos e conceitos, quase todos relacionados a noção de “emergência”, principalmente a emergência econômica. Esta percepção de emergência pode ter surgido a partir das independizações de estados africanos e asiáticos no passado recente e ter sido reforçada na contemporaneidade pelo crescimento econômico relativamente superior de estados em desenvolvimento em comparação com os países desenvolvidos. Contudo, o uso do conceito de Potência Média na atualidade, seja refutando-o ou tentando recuperá-lo, não está necessariamente relacionada à ascensão econômica dos estados que supostamente compõem este grupo.

Entre os usuários adeptos do termo geralmente se observam tentativas de qualificar ou ascender um país a um status superior ao que normalmente o mesmo seria enquadrado. Observa-se, assim, um viés não generalista, mas sim focado em estudos de caso que, não intencionalmente, acabam por não fortalecer o uso do termo. Por outro lado, grande parte das críticas direcionadas ao conceito reportam a falta de praticidade do mesmo e a consequente impossibilidade de formatação de uma lista clara e definida de quem seriam as Potências Médias na atualidade. Estas críticas acabam sendo retro-alimentadas por usuários adeptos do termo, mas que o utilizam para estudos de caso, não fornecendo assim a praticidade analítica inerente a todo conceito. Entre os críticos, também se questiona as reais capacidades destes estados em moldar os rumos do Sistema Internacional, visto seus escassos recursos de poder.

Percebe-se também uma preocupação positivista sobre um tema tradicionalmente

---

<sup>1</sup> Last Development Countries (LDCs)

permeado por elementos normativos. Características normativas frequentemente atribuídas às Potências Médias, como a noção de estado bom samaritano (*good international citizenship*), ou estado não omissivo, no lugar de ajudar na definição do termo, tornam este objeto de pesquisa ainda mais controverso.

Outra hipótese que poderia explicar o ruído em torno do termo são os tradicionais exemplos de países que historicamente desempenharam papéis no SI definidos como Potências Médias, notadamente Canadá e Austrália. Assim, além de elementos normativos associados ao termo, se observa uma dinâmica para a identificação de Potências Médias próxima a do tipo ideal, um padrão (comportamental e material) que países deveriam apresentar para assim também serem identificados como Potências Médias. Associado a este fato, também se observa que tanto a academia Australiana e canadense, como a diplomacia destes países procurou por décadas definir Potências Médias a partir de suas próprias experiências e protagonismos internacionais. Dinâmica esta de (auto)rotulagem que mescla os atributos normativos com a comprovação empírica dos mesmos pela própria diplomacia e academia destes países. Contudo, com o fim da Guerra Fria estes países mostraram-se menos identificados com o conceito de Potência Média. E a partir da observação de eventos importantes da história recente no Sistema Internacional é possível supor que este vácuo diplomático esteja sendo preenchido, ou disputado, por outros estados intermediários.

Portanto, uma nova tentativa de resgatar o termo precisaria tentar contornar estes dois pontos, que seriam:

- a) o viés normativo confederado ao termo, associado à ideia weberiana de tipos ideais que acaba por indiretamente impor um padrão ideal aos potenciais participantes do grupo das Potências Médias;
- b) o viés positivo, essencialmente empirista. Uma alternativa para tal problemática seria procurar aplicar uma metodologia que encontrasse um caminho entre o normatismo, idealismo e o positivismo (empirismo).

Nesta perspectiva a metodologia de Sartori (1971) empregada para a construção de seu conceito de democracia pode ser uma solução interessante para o caso do conceito de Potência Média. Não se buscará uma extirpação do conteúdo normativo envolto na temática das Potências Médias, assim como não se objetivará construir um conceito completamente isento de valores, absolutamente empírico.

Observa-se que grande parte dos estudos sobre Potências Médias abordam em suas

introduções as seguintes afirmações:

- a) grandes potências costumam ser o objeto central nas análises das relações entre estados em regimes políticos internacionais;
- b) estados secundários, em função da ausência de capacidades materiais, não tem condições de influenciar a condução e formação de regimes internacionais,
- c) potência média é um termo controverso.

Provavelmente o zelo pelo positivismo corrobora interpretações deste tipo, seja devido ao histórico da (ineficiente) atuação de estados secundários no Sistema Internacional, seja em função da (geralmente infrutífera) busca por uma comprovação empírica do evento (enquadramento de um país como Potência Média).

Outra possibilidade seria o viés weberiano para a definição do que é uma Potência Média. A ideia do tipo ideal, ao ser empregado neste caso, cria uma armadilha tautológica que geralmente também é considerada uma fragilidade do termo Potência Média. Armadilha tautológica representada pelo moto perpétuo de questionamentos do tipo “é Potência Média pois apresenta determinados comportamentos no SI ou tem determinados comportamentos no SI pois é Potência Média?”. Contudo, provavelmente a descontinuidade entre os estudos e a subutilização dos conhecimentos acumulados sobre o tema são as maiores razões da controvérsia existente sobre o termo.

Pelo ponto de vista dos arcabouços teóricos que em tese seriam usuários deste conceito, constata-se uma não adequação de seus pressupostos ao contexto que o termo geralmente é empregado. As duas teorias, provavelmente, mais praticadas nas Relações Internacionais tiveram suas estruturas consolidadas, ou testadas, a partir dos acontecimentos da I e II Guerras Mundiais. Dentro de um exercício de proposição de um padrão a partir da realidade observada que pudesse auxiliar na interpretação dos fatos, associado a entendimentos diversos sobre a conduta humana, chegou-se, basicamente, a duas conclusões.

Uma conclusão argumenta que a posição dos estados dentro de uma hierarquia no Sistema Internacional é condição básica para qualquer análise, sendo os estados hegemônicos o objeto central. Seja em função da intrínseca e constante busca por poder praticadas pelos estados, ou em consequência de interesses domésticos perseguidos e transbordados para o plano internacional. Ao resumir o jogo político internacional em termos de poder, esta via interpretativa automaticamente exclui qualquer utilidade de um termo como o de Potência Média. Seja pelo fato de uma Potência Média geralmente ser caracterizada como tal em

função de valores normativos, ou pelo fato das mesmas não possuírem condições materiais mínimas para individualmente exercer qualquer tipo de influência no SI.

Outra conclusão advoga que a cooperação internacional é possível e desejada, sugerindo, assim, a possibilidade do estabelecimento de uma relação de interdependência entre os estados. Mesmo que neste ponto de vista o SI pudesse ser de alguma forma administrado por um concerto de países, o conceito de Potência Média também não parece se encaixar neste contexto. A relativização da centralidade do estado via ascensão de agentes não governamentais no SI cria empecilhos para a utilização do termo Potência Média. Em um sistema cooperativo onde as regras são respeitadas não haveria a necessidade de um agente buscar prestígio internacional como forma de compensação as suas carências materiais. Prática esta presente e recorrente entre países tradicionalmente considerados como Potências Médias pela literatura. A circunscrição dos estados em torno de regras respeitadas por todos, possivelmente eliminaria a necessidade de atores diferenciados, com capacidade e desejo de imprimir influência no Sistema Internacional. Dentro deste contexto possivelmente não haveria razão para a existência das Potências Médias.

Contudo, o conceito de Potência Média se faz útil em análises de Relações Internacionais justamente por diferenciar um grupo pequeno de estados com potencial de influenciar o SI de um grupo maior de estados com características, principalmente materiais, semelhantes compartilhadas. Desta forma seria possível filtrar do grande estrato intermediário da hierarquia internacional um pequeno grupo de estados dispostos e com condições materiais e históricas para exercer e imprimir influência no Sistema Internacional. Fornecendo assim vetores para a construção de cenários e tendências, assim como auxiliando na elaboração de estratégias de inserção internacional para países deste tipo.

Mesmo considerando os riscos da supersimplificação decorrente do exercício de comparar teorias, pode-se constatar que ambos os arcabouços teóricos, observando a mesma realidade, mas tendo em vista pressupostos não convergentes, propõem interpretações potencialmente excludentes, mas que através do contraste originado pela sobreposição das conclusões podem sugerir complementaridades interpretativas. Um mundo teórico necessário para o uso confortável do termo Potência Média seria uma mescla dos dois arcabouços teóricos dominantes nas Relações Internacionais. Este contexto ideal entenderia o SI também como anárquico, com estados no centro do sistema agindo em busca de ganhos (relativos ou absolutos). Contudo, este contexto ideal entende como importante a diferenciação dos atores internacionais, não sendo os estados blocos homogêneos, na qual a diferenciação, e aceitação

desta entre os atores permitiriam as relações internacionais menos competitivas e mais cooperativas. Diante do exposto, não parece complexo entender o desconforto que o tema sofre dentro dos arcabouços dominantes nas RI. Resumidamente, pode-se dizer que o mundo teórico ideal seria a junção do pragmatismo de uma corrente com a esperança no mundo colaborativo e menos competitivo da outra corrente.

Contudo, ambos os arcabouços explicam partes distintas da realidade observada e o exercício exigido para compreender a realidade contemporânea não se faz através do empenho em defender ou refutar determinado arcabouço teórico. Neste período de transição, com vetores e tendências em construção, possivelmente o melhor caminho para explicar a realidade observada se dará através dos elementos que os arcabouços teóricos não explicam. Adotando assim uma perspectiva não de exclusão, mas complementariedade entre arcabouços teóricos. Talvez o mais importante não seja saber quem são as Potências Médias, nomina-las. Provavelmente o mais importante é saber o que é uma Potência Média.

Nesta perspectiva, especialmente as Potências Médias teriam um interesse maior em ganhos auferidos pelo exercício deste papel no Sistema Internacional, principalmente em função da necessidade das mesmas em compensar suas fraquezas materiais comparativas. A racionalidade desta busca por compensação, além do possível acúmulo de formas de poder brando a um relativo baixo custo material, em um caso extremo, também poderia ser entendido como uma forma de defesa de possíveis ataques, visto o prestígio e reputação junto à comunidade internacional passíveis a uma Potência Média. A necessidade desta compensação ocorre não somente em função do possível contrabalanceamento do poder hegemônico ou da ordem estabelecida, mas também como forma de afirmar valores e intenções não puramente racionais e pragmáticas no SI. Neste ponto se justifica a necessidade da não extirpação de valores normativos seguidamente endereçados as Potências Médias.

Canadá e Austrália, mesmo que apregoando valores normativos em suas políticas externas, indiretamente eram beneficiadas pelas estruturas políticas e econômicas criadas no pós-guerra. Porém, devido às suas ausências em fóruns importantes, como membro permanente do Conselho de Segurança da ONU, por exemplo, estes estados buscavam formas de compensar esta relativização de suas importâncias na ordem mundial que estava sendo arquitetada. Assim, se no passado recente as Potências Médias, como Canadá e Austrália, possivelmente e indiretamente encapsularam interesses particulares dentro de políticas externas que buscavam o bem comum no SI, provavelmente hoje se observa países em desenvolvimento engajados em protagonismos de Potência Média como forma de defender

interesses coletivos, mas também invocando e fazendo uso das regras disponíveis e estabelecidas pela ordem mundial.

Dado o contexto teórico no qual o termo Potência Média mostra-se não confortavelmente situado, deve adensar a este a perspectiva histórica que pretende-se trabalhar na presente tese. Observa-se que no imediato pós II Guerra criou-se novamente um clima internacional propício à cooperação internacional que no mínimo pode ser entendido como uma busca por (novas) formas de governança global. Seja esta inferência possível a partir de conferências internacionais, com a de Yalta, seja em função dos movimentos para a criação da ONU, ou em função dos alicerces econômicos erguidos a partir de Bretton Woods (Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco Mundial e GATT). Diferentemente do movimento surgido no pós I Guerra Mundial, a arquitetura planejada no pós II Guerra Mundial era muito mais fundamentada em interesses objetivos de estados que em crenças de auto-regulação do SI ou preocupações com o progresso social e desenvolvimento econômico. No campo econômico elaborou-se uma estrutura que deveria permitir a previsibilidade e estabilidade do sistema, associado ao desejo de reconstrução do mundo que fora devastado pela guerra. No âmbito comercial, ainda havia grandes barreiras ao comércio que foram erguidas como consequência da crise de 29 e das duas Guerras Mundiais. Contudo, este período foi marcado pela existência de significativos incrementos potenciais no comércio internacional, grande parte devido a demanda internacional reprimida e oferta potencializada decorrente do avanço tecnológico originado pelo período de guerra. Esta conjuntura garantia a possibilidade de ganhos comerciais para quase todos os países.

Dentro deste contexto a instituição do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) além de unir uma gama diversificada de países, também representou a criação de um local propício para a atuação de países de segunda ordem em uma conjuntura política econômica internacional carente de nichos de oportunidades para protagonismos que não de estados hegemônicos. Neste período observa-se que países como Canadá e Austrália tiveram participações significativas no sentido de endossar a ordem comercial internacional que fora arquitetada pelas potências hegemônicas da época, notadamente Estados Unidos da América (EUA) e Reino Unido. Protagonismos estes, praticados por Canadá e Austrália, amplamente difundidos pela literatura como sendo de Potência Média. Paralelamente a esta dinâmica observa-se que, em sua grande maioria, os países em desenvolvimento, mesmo que não deliberadamente, se abstiveram do processo de estruturação deste Sistema Multilateral de Comércio (SMC). Contudo, a partir de dado momento histórico determinados países em

desenvolvimento cristalizaram em seus protagonismos comportamentos, observáveis também no SMC, que vem sendo rotulados como sendo de Potência Média.

Durante a oitava e última rodada de negociações no âmbito do GATT, em Montevideu, entre 1986 e 1994, conhecida como Rodada do Uruguai, os países em desenvolvimento moveram-se de uma postura comercial apontada como passiva-defensiva para um protagonismo efetivo. Provavelmente a chamada década perdida para os países em desenvolvimento, iniciada após as crises do petróleo ocorridas na década de 1970, associada a política comercial norte-americana do governo Reagan – julgada como agressiva – foram decisivas para esta mudança de postura. Assim, além do fato da rodada ter acontecido em plena Guerra Fria, incluir em sua agenda temas novos e sensíveis aos países em desenvolvimento, esta rodada também seria responsável por migrar o arcabouço do GATT para um organismo melhor institucionalizado a ser criado, a Organização Mundial do Comércio (OMC). Contudo, passadas varias décadas desde sua criação e tendo em vista o falência da primeira rodada em Seattle e a não conclusão da Rodada Doha aberta em 2001, a OMC ainda não conseguiu apresentar resultados concretos nem atender aos interesses dos países em desenvolvimento explícitos no chamamento desta rodada.

Desta forma, considerando este cenário e aceitando o travamento da Rodada Doha como um momento decisivo para a afirmação do papel de determinados países na estruturação do atual SMC pergunta-se: Existem elementos teóricos e empíricos que corroboram para o resgate e (re)definição do conceito de Potência Média no mundo contemporâneo? A busca por esta resposta suscita outra questão derivada dela: É possível afirmar que atualmente se observam determinados países praticando protagonismos que podem ser considerados como sendo de Potência Média? Estas perguntas guiarão a presente tese que será estruturada, incluindo esta introdução, em seis capítulos.

No segundo capítulo será apresentada uma revisão de literatura sobre o termo Potência Média e de termos ou conceitos contíguos, análogos a este, muitas vezes utilizados como sinônimos. A presente tese optou pela exclusão de estudos de caso únicos sobre o termo, desta forma só foram contemplados análises que buscavam identificar e listar países em linha com o conceito. Desta forma, foram excluídos os estudos que procuraram identificar que determinado país “x” é, ou foi, Potência Média. Também será apresentada a metodologia de Sartori (1971) para construção de conceitos. A partir desta metodologia será proposto um modelo para a identificação de Potências Médias. Modelo este que será alimentado através de elementos fornecidos pela revisão de literatura e que serão abordados nos capítulos

subsequentes. Estes elementos fornecidos pela revisão de literatura indicam as principais características presentes em países tradicionalmente enquadrados como Potências Médias, quais sejam: tendência em formar coalizões, serem líderes em regimes políticos internacionais, além de apresentarem inserção internacional multifacetada.

O terceiro capítulo abordará as bases do atual SMC, sua evolução e características político-econômicas. Esta seção faz-se necessária tendo em vista que grande parte das discussões em voga na Rodada Doha tiveram seus fundamentos alicerçados na primeira tentativa de criação de um sistema integrado para o comércio internacional, que foi a Organização Internacional do Comércio (OIC), em 1947, sob a tutela das Nações Unidas.

Associado ao abandono das posições pontadas como passivas e defensivas dos países em desenvolvimento a partir da Rodada do Uruguai, está a proliferação de coalizões entre estes países no GATT. Além de marcar um ponto histórico de inflexão da postura dos países em desenvolvimento no SMC, esta rodada fornece importante elemento para o estudo do conceito de Potência Média. Desta forma, no quarto capítulo será explorado todo o contexto histórico envolvendo as coalizões no SMC, permitindo assim, identificar países que historicamente apresentaram tendência de se coalizar para a solução de impasses comerciais internacionais.

Um elemento intrínseco ao conceito de Potência Média é a tendência que estes países apresentam de se tornarem líderes em regimes políticos internacionais. Assim, no quinto capítulo será abordado o contexto que envolve o exercício de liderança no SMC. Este capítulo permitirá, além da compreensão do contexto teórico sobre liderança, identificar países que tradicionalmente desempenharam protagonismos deste tipo no âmbito do GATT e OMC. No capítulo sexto será realizada a aplicação do modelo proposto no primeiro capítulo e a apresentação dos resultados. No capítulo final serão apresentadas as conclusões.

## 2 A ESTRATIFICAÇÃO DOS PAÍSES NO SISTEMA INTERNACIONAL

Neste capítulo se realizará, primeiramente, uma revisão sobre os esforços da academia em fundamentar o posicionamento de países de segunda ordem no Sistema Internacional. Esta primeira parte permitirá elencar parâmetros tradicionalmente utilizados para enquadrar países no Sistema Internacional. Por fim será apresentado um modelo para o enquadramento de países no conceito de Potência Média. Assim, o presente exercício busca critérios, evidências teóricas, estruturais e conjunturais para a classificação dos países dentro de uma hierarquia internacional.

### 2.1 O ANDAR INTERMEDIÁRIO DE ARRIGHI

Em um exercício que buscava conferir uma faceta empírica do conceito de semiperiferia de Wallerstein (1974), Arrighi (1997) incluiu grande parte dos países hoje considerados emergentes no que o autor denominou "um andar intermediário". Ao fazer esse exercício, Arrighi (1997) apresenta uma alternativa à visão dos teóricos da modernização, que sugerem que o estrato intermediário é temporário e que corresponde ao período compreendido entre a passagem do atraso para a maturidade, assim como contrapõe a visão dos teóricos da dependência, que advogam que o estrato intermediário é residual. O fato de elencar os países semiperiféricos a partir de evidências materiais, e incluí-los em "um andar intermediário", local supostamente reservado, fixo, nos degraus da hierarquia econômica internacional, confere importante avanço operacional ao conceito de semiperiferia.

As razões para o estabelecimento e permanência de determinados países no centro e outros na periferia, segundo Arrighi (1997), podem ser explicadas a partir da visão de Schumpeter dos ciclos econômicos. Para Schumpeter (1964) o processo de "destruição criativa" é a essência do capitalismo, assim como a competição e concorrência entre empresas. Através deste processo de inovação em produtos e processos as empresas buscam alcançar a vanguarda do mercado e assim situar-se em um ambiente de menor concorrência. Este *locus* permite a obtenção de lucros extraordinários advindos dos monopólios temporários originados pela inovação estabelecida, assim como também torna obsoletas as combinações produtivas preexistentes.

Desta forma, com efeitos semelhantes aos descritos pelos teóricos da dependência estrutural, Schumpeter (1964) sugere que a fase de implementação da inovação é benéfica

para países centrais, geralmente o *locus* desta ação. Ademais, a instituição de novas tecnologias, produtos ou processos, fruto das inovações, possivelmente potencializa a dependência estrutural dos países periféricos em virtude do relativo atraso originado ou intensificado, assim como pela destruição ou atraso criado do arcabouço produtivo existente nestes lugares. Uma hipótese relevante levantada por este argumento é que, assim como observado por Wallerstein (1974), a existência da periferia é confirmada pela dinâmica do tempo, pois países centrais estarão à frente das inovações, mas Schumpeter (1964) sugere que esta dinâmica temporal também acaba por definir o espaço onde se situa e se estruturará o centro e conseqüentemente a periferia.

Assim, Arrighi (1997) busca comprovar que estados intermediários constituem uma posição estrutural distinta na economia mundial. O autor identifica empiricamente três posições estruturais da economia mundial, além de observar se a importância relativa de cada estrato realmente permaneceu relativamente constante durante os 45 anos da análise realizada. Para cumprir este objetivo o autor compara, numa longa série temporal, o Produto Nacional Bruto (PNB)<sup>2</sup> *per capita* de diferentes países com vistas a atribuir-lhes uma posição (central, periférica ou semiperiférica) no sistema mundial, bem como traçar as oscilações que estas posições teriam passado.

A partir da análise da evolução do PNB *per capita* do período compreendido entre 1938 e 1983, com uma amostra que varia entre 57 e 105 países, o autor busca confirmar a hipótese de que é possível identificar um padrão estrutural de três camadas da economia mundial. O estudo de Arrighi (1997) também permitiu observar a composição de cada zona durante o período analisado.

O autor evidenciou um padrão tri-modal na distribuição da renda mundial de todos os países da amostra em relação à sua porcentagem da população mundial. Como fruto da sua análise, Arrighi (1997) observou grupos relativamente estáveis de países em correspondência às posições relativas de renda. Observa-se também que a distância entre os grupos de países é significativa e mantém-se no tempo. A comprovação empírica da existência de uma estrutura de três camadas da economia mundial e a coesão durante o tempo destes grupos, segundo o autor, não é mero acidente, mas é, provavelmente, fruto de condições desiguais dos Estados de superar ou submeter-se a periferização.

---

<sup>2</sup> O Produto Nacional Bruto (PNB) considera as rendas enviadas e recebidas do exterior, enquanto o Produto Interno Bruto (PIB), não. Assim, países que apresentam uma saída líquida de capitais terão o PNB inferior ao PIB.

O quadro 1 expressa o critério mais rigoroso de Arrighi, no qual os Estados foram enquadrados em centrais, semiperiféricos ou periféricos, somente se em cada período de análise (1938-50, 1960-70 e 1975-83) a nação permaneceu fixa na mesma posição. Assim, os estados elencados no quadro abaixo evidenciam empiricamente a suposição teórica da existência ao longo da história de uma camada intermediária entre países centrais e periféricos. E desta forma, fornece importante instrumento para contrapor o argumento de situação temporária ou residual de países entre o centro e a periferia econômica mundial.

Quadro 1 - Estratificação dos Estados na Economia Mundial

| Centro             | Semiperiferia |               | Periferia       |             |            |            |            |
|--------------------|---------------|---------------|-----------------|-------------|------------|------------|------------|
| Austrália          | Argentina     | Panamá        | Afeganistão     | China       | Libéria    | Papua-Nova |            |
| Canadá             | Chile         | Portugal      | Angola          | Egito       | Madagáscar | Guiné      | Uganda     |
| Dinamarca          | Costa Rica    | Romênia       | Bangladesh      | El Salvador | Malawi     | Filipinas  | Alto Volta |
| Nova Zelândia      | Grécia        | África do Sul | Benin           | Etiópia     | Mali       | Ruanda     | Zâmbia     |
| Noruega            | Hong-Kong     | Espanha       | Bolívia         | Guiné       | Mauritânia | Senegal    | Zimbábue   |
| Suécia             | Hungria       | Turquia       | Birmânia        | Haiti       | Moçambique | Somália    |            |
| Suíça              | Irlanda       | Uruguai       | Burundi         | Honduras    | Nepal      | Sri Lanka  |            |
| Reino Unido        | Israel        | URSS          | Camarões        | Índia       | Níger      | Sudão      |            |
| EUA                | Jamaica       | Venezuela     | República       |             |            | Tanzânia   |            |
| Alemanha Ocidental | México        | Iugoslávia    | Centro-Africana | Indonésia   | Nigéria    | Tailândia  |            |
|                    |               |               | Chade           | Quênia      | Paquistão  | Togo       |            |

Fonte: Arrighi (1997).

A posição do Brasil<sup>3</sup> é um caso entre as nações que foram excluídas do quadro acima em virtude de sua dinâmica dentro das estruturas da economia mundial. Quando se analisa o Brasil no período entre 1938 e 1950 o país situa-se no estrato correspondente a semiperiferia e o mesmo ocorre quando se observa a renda per capita brasileira como porção da população mundial no período entre 1975 e 1983. Contudo, a posição brasileira encontra-se na zona periférica no período de análise entre 1960 e 1970.

A pesar do grande esforço realizado por Arrighi duas questões emergem ao debate. A primeira diz respeito à relativa falta de justificativas para a utilização do PNB per capita como indicador, assim como carece no estudo análise crítica sobre os resultados encontrados. O segundo ponto diz respeito aos parâmetros utilizados pelo autor para determinar as fronteiras entre os grupos. Por mais sofisticada que seja a metodologia empregada, a determinação das fronteiras necessariamente será arbitrária e, portanto, deve ser exaustivamente justificada.

Uma tentativa brasileira em estratificar o Sistema Internacional em linha com a

<sup>3</sup> Colômbia, Síria, Coreia do Sul e Tunísia apresentam dinâmica semelhante e foram excluídas do quadro pelo mesmo motivo.

proposta de Arrigui foi realizada por Lima (2007). Através de técnicas exploratórias e de dados que permitiram tratamento abrangente e de longa duração (1950-2003) Lima (2007) verifica diversas proposições quanto à estratificação do sistema econômico mundial. Para tanto, o autor examina, além do critério clássico da produção, dados relativos às atividades industriais e ao comércio em nível mundial. Desta forma, o autor busca tornar operacional a classificação proposta por Wallerstein, visto que, segundo o autor, embora seja esta perfeitamente compatível com o sistema teórico proposto pelo mesmo, do ponto de vista empírico, a perspectiva teórica carece de operacionalidade. Os resultados encontrados atestam grande estabilidade de determinadas aglomerações na distribuição da economia mundial. Estabilidade confirmada pelo tempo, assim como pelos diferentes indicadores utilizados. Segue abaixo quadro com os países.

Quadro 2 - Estratificação do Sistema Internacional por Lima (2007)

| Centro         | Semiperiferia   |               |           | Periferia            |                     |                |                           |
|----------------|-----------------|---------------|-----------|----------------------|---------------------|----------------|---------------------------|
| Áustria        | Grécia          | Bulgária      | Líbano    | Albânia              | Nicarágua           | Indonésia      | Eritreia e Etiópia        |
| Finlândia      | Portugal        | Iugoslávia    | Iraque    | Filipinas            | China               | Vietnã         | Tanzânia                  |
| Itália         | Porto Rico      | Irã           | Líbia     | Congo                | Botsuana            | Paquistão      | Tchad                     |
| Japão          | Espanha         | Brasil        | Tailândia | República Dominicana | Guiné Equatorial    | Bangladesh     | Afeganistão               |
| Irlanda        | Trinidad Tobago | Panamá        | Malásia   | Sri Lanka            | Haiti               | Mali           | Níger                     |
| Israel         | Coréia do Sul   | Costa Rica    | Omã       | Marrocos             | Madagascar          | Nepal          | Uganda                    |
| Hong Kong      | Taiwan          | Barein        |           | Indonésia            | Somália             | Burquina Fasso | Zaire                     |
| Cingapura      | Tchecoslováquia | Turquia       |           | Iêmen                | Camarões            | Guiné Bissau   | Ilhas Comoro              |
| Bélgica        | Argentina       | Seychelles    |           | Egito                | Nigéria             | Camboja        | República Centro Africana |
| Alemanha       | Chile           | Romênia       |           | Coréia do Norte      | Zimbábue            | Laos           | Sudão                     |
| França         | Uruguai         | Colômbia      |           | Suazilândia          | São Tomé e Príncipe | Ruanda         | Serra Leoa                |
| Holanda        | Gabão           | Equador       |           | Faixa de Gaza        | Honduras            | Mongólia       | Zâmbia                    |
| Noruega        | Hungria         | Guatemala     |           | Tunísia              | Côte d'Ivoire       | Birmânia       | Gâmbia                    |
| Reino Unido    | Polônia         | Jordânia      |           | Bolívia              | Djibuti             | Cabo Verde     | Togo                      |
| Nova Zelândia  | México          | Peru          |           | El Salvador          | Angola              | Lesoto         | Mauritânia                |
| Venezuela      | Síria           | África do Sul |           | Cuba                 | Gana                | Burandi        | Quênia                    |
| Suíça          | URSS            | Jamaica       |           | Paraguai             | Libéria             | Guiné          |                           |
| Estados Unidos | Ilhas Maurício  | Namíbia       |           | Argélia              | Moçambique          | Malauí         |                           |

Fonte: Lima (2007)

O autor destaca que através dos resultados encontrados torna possível delimitar um terceiro estrato que apresenta características próprias, admitindo assim como apropriada a denominação ou existência de um estrato intermediário, ou semiperiférico no Sistema Internacional. A contribuição de Lima (2007) ao tema está em operacionalizar a ideia de semiperiferia através de uma modelagem diferente da utilizada por Arrigui. Uma lacuna não preenchida pelo autor está na não explicação das diferenças nos resultados encontrados pelo mesmo comparativamente aos de Arrighi. Uma análise qualitativa de comparação entre os resultados acrescentaria poder analítico ao conceito de semiperiferia.

## 2.2 PAÍSES INTERMEDIÁRIOS OU POTÊNCIAS MÉDIAS (MIDDLE POWERS)

A proximidade epistemológica entre os termos “semiperiferia”, “países intermediários”, “países emergentes” e “potências médias” é um fato implícito na literatura e evidenciado a partir das frequentes utilizações dos termos como sinônimos entre si. Porém, o termo “Potência Média” é menos frequente fora do ambiente acadêmico, mas geralmente quando empregado procura adensar ao argumento alguma característica que transcenda o objetivo elementar destes termos que é posicionar países no estrato intermediário do Sistema Internacional. Assim, quando um país é enquadrado como Potência Média fica implícita a ideia de que além deste país ser pertencente ao estrato intermediário, ele apresentaria uma característica, ou um conjunto de características, que o colocaria em um estrato intermediário *diferenciado* internacionalmente.

Embora não exista consenso entre especialistas com relação à definição precisa do termo, Soares Lima (2010) destaca que geralmente se considera três aspectos fundamentais para o enquadramento de um país no estrato intermediário *diferenciado* internacionalmente. A primeira característica trata das capacidades materiais (mínimas) que o país deve possuir, seguido pelo sentimento de auto percepção do país quanto ao seu status, assim como o reconhecimento deste status principalmente por grandes potências. Assim, Potência Média seria um país pertencente ao estrato intermediário do Sistema Internacional e que apresenta alguma forma de reconhecimento ou prestígio que o diferencia de seus pares.

Observa-se que há uma vasta literatura sobre o tema e grandes esforços para conceituar “Potência Média”. Os estudos sobre o conceito geralmente dividem-se em dois grupos. Um primeiro grupo procura provar que determinado país é uma Potência Média, e o segundo grupo procura encontrar semelhanças entre países para assim enquadrá-los como Potência Média. Neste trabalho se optará pelo segundo grupo de estudos, ou seja, dar-se-á enfoque aos autores que procuraram identificar características comuns que permitissem diferenciar determinados países intermediários dos demais países pertencentes ao mesmo estrato. Este enfoque será dado em função da metodologia que será empregada na seção seguinte da presente tese. Para o emprego desta metodologia será necessária a coleta de critérios, características ou parâmetros seguidamente utilizados pela literatura para o enquadramento de países no conceito de Potência Média.

Segundo Chapnick (1999) existe um vácuo conceitual a respeito do termo Potência Média. Para o autor, o termo é utilizado indiscriminadamente e muitas vezes utilizado

também como subterfúgio político diplomático pelos países que assim se auto rotulam. Através de revisão de literatura o autor expõe três modelos para a classificação de países como Potência Média; o modelo funcional, o comportamental e o hierárquico. Os dois primeiros modelos são focados na política, já o terceiro procura organizar os estados de acordo critérios (materiais bélicos, econômicos ou geográficos) específicos. O autor admite o caráter dúbio das metodologias utilizadas, visto que um país pode ser caracterizado como médio em um modelo e pequeno em outro.

Para Chapnick (1999) modelo funcional está baseado nas capacidades políticas e econômicas dos países, podendo o status estar condicionado pelo tempo e por determinadas circunstâncias, fazendo com que se altere o peso e relevância de quesitos políticos e econômicos de acordo com a realidade geopolítica ou econômica vivenciada. Em condições apropriadas um país fraco ou pequeno poderia, mesmo que temporariamente, ser considerado um país intermediário (*Potência Média*). Ou seja, o termo Potência Média é usado para designar países que exercem, em instâncias específicas, influência no Sistema Internacional, geralmente evocando suas capacidades políticas e econômicas relativas, e assim diferenciando-se do restante dos países para desta forma situarem-se em uma posição de maior prestígio internacional. Portanto, o modelo funcional destaca que para um país ser caracterizado como intermediário, é necessário o engajamento político do ator para situar-se neste posto, e dele fazer uso de maneira positiva em negociações internacionais específicas em que o mesmo possua interesses diretos.

A revisão de literatura realizada por Chapnick (1999) sobre o modelo comportamental destaca três condutas que geralmente são adotadas por estados considerados intermediários *diferenciados*. A primeira conduta diz respeito à tendência de estados em buscarem soluções multilaterais para problemas internacionais; a segunda conduta trata da postura não omissa em disputas mundiais, já a terceira conduta geralmente observada por países intermediários, e cristalizada em suas diplomacias, é a política do bem comum, ou como denominado pelo autor "*good international citizenship*". Desta forma, os países são considerados intermediários, através do modelo comportamental, a partir do papel que os mesmos desempenham no Sistema Internacional. Assim, os países intermediários representariam uma linha ideológica situada entre dois extremos, engajados na manutenção da paz e seguidamente utilizados como mediadores ou agentes de comunicação em fóruns internacionais. Contudo, o autor destaca que na literatura o modelo comportamental também identifica países médios como estados que, propositadamente, através de determinadas condutas buscam galgar maior

status internacional.

O modelo hierárquico faz uso de critérios como PIB, população e outras estatísticas, isoladas ou combinadas, para criar estratos de acordo com a semelhança (ou diferença) existente entre a amostra de países que se deseja estratificar. A crítica de Chapnick (1999) à metodologia se refere à falta de consenso no que diz respeito a qual estatística utilizar, assim como a criação arbitrária de grupos, principalmente quanto à determinação das fronteiras entre os grupos.

Na definição de Keohane (1969) Potências Médias são nações que sozinhas não possuem capacidade de desempenhar protagonismos efetivos no cenário internacional, contudo possuem habilidade de organizar-se em pequenos<sup>4</sup> grupos e assim gozar de influência internacional. Embora a análise de Keohane (1969) esteja sustentada dentro da conjuntura existente durante a Guerra Fria, sua hierarquização de países ainda mostra-se útil. O autor divide os países em quatro categorias. Estados Unidos e União Soviética seriam os países denominados “*system-determining*”, Reino Unido, França, Alemanha (Oriental), Japão, China e Índia como países do tipo “*system-influencing*”, Canadá, Suécia, Paquistão, Brasil e Argentina considerados “*system-affecting*” e demais países, considerados pequenos, seriam categorizados como “*system-inefectual*”.

O autor inova ao sugerir elementos não materiais para a hierarquização de países. Desta forma, para um país ser considerado médio ou intermediário, o quesito determinante é sua intenção, assim como habilidade em criar alianças para que em fóruns internacionais possam gerar influência nas decisões que possivelmente sozinhos não seriam capazes. Um exemplo da utilização desta denominação para enquadrar países a partir de elementos não materiais está em Pellicer (2006). A autora observa que apesar de o México possuir dimensão territorial e populacional significativas, ser um país economicamente importante no cenário internacional e protagonizar relativa influência no âmbito geopolítico regional, os líderes do país demonstram pouco interesse em institucionalizar internacionalmente a posição do país em uma categoria diferenciada. Pellicer (2006) destaca que esta postura é diferente da

---

<sup>4</sup> Mesmo não fazendo referência ao livro de Mancur Olson, *A lógica da ação coletiva*, lançado em 1965, Keohane (1969) parece atento ao problema do número de participantes sugerido por Olson em sua obra. Contudo, Kahler (1992) relativiza o pessimismo originado a partir da obra de Olson (1965) acerca da relação inversa entre o número de participantes e a probabilidade de sucesso da cooperação entre os mesmos, pois quanto maiores as coalizões maiores as chances da ocorrência do problema do carona. Contudo, particularmente para a OMC, na qual as decisões são tomadas por consenso, estudos recentes, como por exemplo, o de Cepaluni (2012), tem sugerido que coalizões maiores teriam, inclusive, maiores chances de sucesso.

observada no Brasil, visto que o engajamento em operações de paz da Organização das Nações Unidas (ONU), o desejo em ocupar um assento permanente no Conselho de Segurança da ONU, a liderança regional no âmbito do MERCOSUL e o protagonismo do país na cooperação Sul-Sul diferem substancialmente da postura e intenções mexicanas.

O trabalho clássico de Holbraad (1984) é provavelmente o de maior fôlego<sup>5</sup> sobre a temática das Potências Médias. A autora observa que nas décadas de 60 e 70 ocorreu o ressurgimento do interesse pela natureza e papel dos estados pequenos, isto devido ao surgimento de novos estados na Ásia e África, mudando significativamente o número de estados existentes no Sistema Internacional. Contudo, os estudos da época sobre estados secundários se dedicavam à análise do comportamento dos mesmos em situações particulares e dificilmente se empenhavam para a compreensão da dinâmica dos mesmos quando observados como grupo. Deste modo, a autora destaca a carência e a necessidade de se realizar generalizações sobre a dinâmica e comportamento dos estados intermediários visto que o resultado desta análise servirá também como complemento natural da preocupação tradicional sobre as grandes potências. Atenta ao risco de se criar generalizações muito abrangentes e que venham a contemplar na categoria estados muito heterogêneos, Holbraad (1984) destaca que o grupo de países muitas vezes considerados como Potências Médias é um ponto de reunião de países, fortes por um período, mas, que estão em decadência, fadigados de gerar políticas de irradiação de poder, porém ricos em experiência, e as potências menores em ascensão, conscientes de seu potencial e movidas por ambição.

O objetivo do estudo de Holbraad (1984) é examinar a conduta e determinar os papéis característicos das Potências Médias com vistas a determinar um padrão comportamental, assim como, disponibilizar um arcabouço que permita prospectar tendências ou deduzir comportamentos das Potências Médias frente a contemporâneos e novos desafios conjunturais. Para tanto, a autora verifica o comportamento das Potências Médias em vários períodos históricos, antes e depois da criação da ONU, assim como analisou a atuação das mesmas em cenários prospectivos oriundos do fim da Guerra Fria, destacando a possibilidade da cristalização de um mundo multipolar.

Quanto ao modelo utilizado pela autora para classificar as nações, observa-se que o grande mérito não está nos dados escolhidos (PIB e população), mas sim no uso que Holbraad

---

<sup>5</sup> Sennes (1998) e Fonseca Junior (1998), por exemplo, consideram que esta obra embarca a definição mais elaborada e ampla de Potência Média.

(1984) faz dos mesmos. A autora hierarquiza os países através destes critérios, mas primeiramente analisa a posição de cada país em seu próprio continente, visto a importância que o estudo dedica à dupla (regional e internacional) e multifacetada inserção internacional das Potências Médias. Após excluir as duas superpotências da época (EUA e URSS) a autora inicia a análise, país por país, do comportamento e padrão histórico da inserção internacional das nações com vistas a decretar ou não o rótulo de Potência Média a cada país. A lista com as 18 nações consideradas Potências Médias por Holbraad (1984) segue abaixo.

Quadro 3 - Classificação de Holbraad (1984)

| Potências Médias  |
|---|
| Japão, República Federal da Alemanha, China, França, Reino Unido, Canadá, Itália, Brasil, Espanha, Polônia, Índia, Austrália, México, Irã, Argentina, África do Sul, Indonésia e Nigéria. |

Fonte: Holbraad (1984)

Huelsz (2009) realizou revisão de literatura sobre Potências Médias e dividiu os arcabouços teóricos encontrados por ela em quatro tipos. Além do modelo hierárquico (a autora usa o termo funcional neste caso) e do comportamental, Huelz (2009) segmenta os arcabouços comportamentais em dois sub-grupos, o que ela denomina “*systemic-structural middle power theories*” e o “*systemic-structural*”. No primeiro grupo se compreenderia os autores que entendem os requisitos materiais como necessários, e no segundo grupo os autores que entendem os requisitos materiais como necessários, mas não determinantes para o enquadramento no status de Potência Média. Para a autora, Keohane pertenceria ao segundo grupo, pois países de segunda ordem poderiam se coalizar para assim compensar suas deficiências materiais como elemento de suporte para barganhas internacionais. Já Holbraad (1984) é enquadrada pela autora como fruto da crença no Sistema Internacional anárquico, na qual os requisitos materiais condicionam a atuação internacional dos países, mesmo que não podendo afirmar padrões de causalidade entre requisitos materiais e a atuação internacional destes países.

Atentos à crescente preocupação que a academia tem demonstrado quanto a adequada utilização do conceito de Potências Médias os autores Rocha Valencia e Morales Ruvalcaba (2010, 2011a, 2011b) realizaram grande pesquisa com o objetivo de atualizar o arcabouço

disponibilizado por Holbraad, assim como dirimir lacunas, que, segundo os autores, esta última apresentou em sua obra. Para os autores a principal imprecisão praticada por Holbraad foi colocar dentro do conceito Potências Médias os grupos de estados que a autora considerou como "Potências Médias superiores" e as "potências menores". No entendimento dos autores Halbrood não esclareceu os critérios para a diferenciação das "potências medias superiores" das "potências menores", ambos embarcados no conceito de Potência Média desenvolvido pela mesma.

Esta lacuna os autores procuram preencher com revisão de literatura sobre o tema e a partir da construção de um índice de poder mundial. Desta forma, os autores optaram pela utilização de um modelo hierárquico, que preza por critérios materiais para a hierarquização de países no Sistema Internacional. O estudo dos autores também possibilita uma réplica às críticas direcionadas aos modelos comportamentais. Pois se a utilização de parâmetros comportamentais, por vezes criticados devido a potencial subjetividade dos mesmos, no modelo hierárquico, utilizado pelos autores, também há ressalvas. Todo índice, assim como o proposto pelos autores, é construído a partir da ponderação de um conjunto de variáveis tais como PIB, gastos militares, população, entre outros. Para esta ponderação é realizada a estipulação de um peso para cada variável, por exemplo, 33,33% para PIB, 33,33% para gastos militares e 33,33% para população. Desta forma, se observa que mesmo um modelo puramente hierárquico e calcado em parâmetros materiais está sujeito a arbitrariedade do pesquisador para a distribuição dos pesos relativos entre os critérios materiais que compõe o índice.

O modelo hierárquico é utilizado por Wood (1987) para desenvolver a noção de Potência Média. Seu objetivo era verificar a contribuição das Potências Médias, assim como a capacidade destas em proporcionar um ambiente de maior cooperação internacional no século XX. O objetivo do autor é testar a hipótese de que um grupo de países considerados Potências Médias, individualmente ou através de coalizões, podem ter um papel muito maior a desempenhar na gestão eficiente da cooperação internacional necessária para a solução dos problemas contemporâneos. Mesmo fazendo uso do PIB para hierarquizar e enquadrar os países, o autor verifica que a necessidade de uso de um indicador de capacidade material é originada devido à frequente retórica política utilizada por líderes internacionais ao categorizar indevidamente determinado estado como Potência Média, seja a fim de auferir credibilidade, ou agregar capital político ao seu argumento. Assim, o autor sugere que o status de Potência Média é fruto do somatório das capacidades materiais de um país, associadas à

concordância e habilidade deste país em assumir responsabilidades que possam interferir no cálculo político realizado na tomada de decisões internacionais. Segundo o autor, este comportamento aproxima estes países da possibilidade de tornarem-se grandes potências.

Segue abaixo a estratificação de Wood (1987) realizada através de um modelo hierárquico, baseado no PIB de 1979, associado à incorporação de quesitos não materiais. Esta associação torna-se nítida quando se observa a inclusão realizada pelo autor de Paquistão, Argélia e Irã como Potências Médias, justificadas devido à importância e influência exercidas por estas nações regionalmente ou no mundo.

Quadro 4 - Classificação de Wood (1987)

| Great Power  | Middle Power   |
|--|--|
| USA, URSS, Japão, Alemanha Ocidental, França e Reino Unido | Itália, China, Canada, Brasil, Espanha, Holanda, Índia, Polônia, Austrália, México, Bélgica, República Democrática Alemã, Suécia, Suíça, Arábia Saudita, Checoslováquia, Nigéria, Áustria, Dinamarca, Turquia, Argentina, Coreia do Sul, África do Sul, Indonésia, Iugoslávia, Venezuela, Romênia, Noruega, Finlândia, Hungria, Paquistão, Argélia e Irã |

Fonte: Wood (1987)

Handel (1990), no momento da publicação da segunda edição do seu livro *Weak States in International System*, reconhece que foi necessário revisar os critérios para a hierarquização de países realizada na primeira edição de seu livro, visto a conjuntura internacional caracterizada pelo fim da Guerra Fria. Para tanto, o autor altera o peso dado para os critérios relacionados a questões militares e intensifica a importância relativa dos quesitos econômicos. Dentro desta perspectiva dinâmica, o autor destaca as alterações, e principalmente a possibilidade da ocorrência de alterações, na hierarquia dos países. Ou seja, observando os acontecimentos das décadas de 70 e 80 o autor ressalta que foi possível observar mudanças dentro do estrato de países considerados Potência Média, como o enfraquecimento da Argentina e do Irã em virtude de derrotas na Guerra das Malvinas e contra o Iraque respectivamente, assim como a perda de significância econômica do Brasil e do México devido aos seus enormes déficits externos.

O autor faz uso de um modelo hierárquico utilizando o PIB e a população como critério para a estratificação das nações no Sistema Internacional. Handel (1990) sugere uma regra geral, na qual qualifica Great Powers, Middle Powers e Weak States de acordo com a

economia e a população das nações. Grandes Potências (*Great Powers*) teriam grande população, assim como uma grande economia, mensurada através de seu PIB. Potências Médias seriam divididas em dois grupos; no primeiro grupo estariam países como Canadá e Austrália, caracterizados por possuírem pequena população, mas PIB *per capita* elevado e no segundo grupo o autor cita o Brasil, que sintetiza as características deste subgrupo, grande população, mas com economia subdesenvolvida, ou seja, baixo PIB *per capita*. Já os Weak States possuem pequena população e baixo nível de renda mensurado pelo PIB *per capita*.

O autor parece sugerir o estabelecimento de uma regra geral “ajustável” para a hierarquização dos países no sistema mundial. Reconhecendo desta forma as fragilidades de um modelo hierárquico “puro” visto que para países considerados *Middle Powers* ou *Weak States* fatores econômicos são relativamente mais significativos que indicadores de capacidades militares, se comparados aos critérios necessários para analisar os *Great Powers*. Mesmo assim Handel (1990) destaca que indicadores econômicos robustos como os observados por Coréia do Sul e Taiwan não são suficientes para enquadrar estas nações como Potências Médias visto o relativo isolamento político internacional destes agentes. A partir das análises do autor é possível deduzir que para a realização de uma estratificação de países nas relações internacionais é necessário o uso de um modelo híbrido hierárquico-comportamental, ou hierárquico-conjuntural, no qual a arbitrariedade é o mecanismo de ajuste inevitável para uma coerente análise da posição dos países no Sistema Internacional.

Jordaan (2003) está entre os autores que acreditam que todas as Potências Médias, sejam elas emergentes ou tradicionais, apresentam ênfase em suas políticas externas, expressadas principalmente através de fóruns multilaterais, que imprimem uma atmosfera cooperativa no Sistema Internacional. Desta forma, o autor busca desenvolver uma diferenciação entre as Potências Médias tradicionais das Potências Médias emergentes. Para Jordaan (2003) as Potências Médias tradicionais são países com alta renda, estáveis, economicamente semelhantes, democráticos, contudo não exercem influência regionalmente. Com relação ao comportamento das Potências Médias tradicionais o autor observa estes estados apresentam fraca e ambivalente orientação regional, construindo identidades comportamentais em suas regiões que diferem das apresentadas pelas grandes potências, assim como um viés mais moderado, dispostas a dar concessões e menos exigentes quanto a mudanças na ordem global.

Já as Potências Médias emergentes diferem das tradicionais por serem, segundo o autor, estados semiperiféricos, significativamente distintos materialmente entre si,

recentemente democratizados, influentes regionalmente e são mais propensos a formar coalizões. Quanto ao comportamento das Potências Médias emergentes Jordaan (2003) observa que elas optam por uma postura reformista não radical do sistema mundial, possuem uma forte orientação regional, são propensos a participar de processos de integração regional, assim como procuram ser influentes regionalmente também como meio de diferenciar-se de estados fracos existentes ao seu entorno.

Abaixo segue quadro com os países classificados segundo o critério de Jordaan (2003) através de um modelo comportamental. A divisão entre os países normalmente classificados como Potências Médias também já fora realizada por Handel (1990), porém através de um modelo hierárquico. Esta divisão ocorre, segundo Jordaan (2003), para fornecer maior credibilidade ao conceito, assim como recuperar o poder analítico que este arcabouço disponibiliza. Para o autor a política externa das Potências Médias não é determinada pelos atributos geralmente considerados em um modelo puramente hierárquico, embora reconheça que estas características fazem moldar o internacionalismo destas nações.

Quadro 5 - Classificação de Jordaan (2003)

|                                      |   | Potências Médias  |   |
|--------------------------------------|---|---|---|
|                                      |   | Tradicionais  | Emergentes  |
|                                      | <b>Países</b>   | Austrália, Canada, Noruega e Suécia                           | Argentina, Brasil, Nigéria, Malásia, África do Sul e Turquia  |
| <b>Características constitutivas</b> | Tradição democrática  | Democracias estáveis  | Democracias relativamente instáveis, recentemente democratizadas com vários aspectos não democráticos |
|                                      | Emergência econômica  | Durante a Guerra Fria   | Depois da Guerra Fria   |
|                                      | Posição no sistema mundial                                      | Centro  | Semiperiferia   |
|                                      | Distribuição interna da riqueza                                 | Equitativa  | Desigual  |
|                                      | Influência regional   | Baixa   | Alta  |
| <b>Aspectos comportamentais</b>      | Orientação regional   | Significativamente baixa                                      | Significativamente alta   |
|                                      | Tendência à integração e cooperação regional                    | Ambivalente   | Alta, com viés para assumir o papel de líder  |
|                                      | Postura frente demandas relacionadas a mudanças na ordem global | Apaziguadora e legitimadora                                   | Reformista e legitimadora   |
|                                      | Propósito da construção de sua identidade internacional         | Diferenciar-se regionalmente da postura das grandes potências | Diferenciar-se dos estados fracos em sua região   |

Fonte: Jordaan (2003)

O autor sugere que, em conjunto, Potências Médias tradicionais e emergentes fornecem a coesão necessária ao tecido institucional das relações internacionais. Pois legitimam as decisões multilaterais, seja através de suas posições na economia e política

mundial, caso das Potências Médias tradicionais, seja devido à relevância econômica, política e influência regional das Potências Médias emergentes.

Segundo Jordaan (2003), é possível observar que uma das características inerentes às Potências Médias Emergentes diz respeito ao período em que sua emergência econômica ocorre, antes ou depois da Guerra Fria. Sennes (1998) também observa uma peculiaridade relativa ao período na qual se inicia o processo de industrialização de um grupo de Potências Médias. Para Sennes (1998), no período histórico compreendido entre a década de 50 e 60, um conjunto de países do Terceiro Mundo se engajou em um processo de industrialização e internacionalização comercial, industrial e financeira. Estas nações destacam-se do grupo de países de segunda ordem daquela época, sendo assim denominadas pelo autor como Potências Médias Recém-Industrializadas.

É grande o número de autores que destacam a imprecisão do conceito de Potência Média, assim como também são inúmeros os autores que buscam reciclar a credibilidade do termo através de adaptações ou atualizações como as realizadas por Handel (1990) ou Jordaan (2003). Weyland (2001) pondera que a ausência de consenso em torno de um conceito impede o acúmulo de conhecimento que seria possível a partir do debate acadêmico. Dentro deste contexto é válido ressaltar o esforço realizado por Moore (2007) em modernizar o conceito e inseri-lo em debates contemporâneos como a reforma do Conselho de Segurança da ONU, a luta contra a pobreza e conflitos de comércio no âmbito da OMC. A autora aponta para a existência do que ela considera serem os “*new Middle Powers*”, tais como Brasil, Rússia, Índia, México e África do Sul e cria o acrônimo BRICSAM. Para Moore (2007) esta classificação está baseada no significativo tamanho de suas populações e grande crescimento econômico nos últimos anos, combinado com a irradiação de influência que estas nações desempenham regionalmente. Para a autora esta novidade deriva do fortalecimento econômico destes estados e o crescimento da significância e influência dos mesmos nos rumos da atual governança global.

As Potências Médias contemporâneas possuiriam em comum com suas predecessoras a crença no papel que as mesmas desempenham na ordem internacional, assim como se mostram fruto desta ordem. Ou seja, o surgimento das novas Potências Médias é resultado da difusão de valores liberais democráticos e respeito às regras inerentes às economias de mercado. E, dado as limitações materiais para a projeção internacional de seus objetivos via *hard power*, as Potências Médias acabam se tornando fonte de valores normativos, reforçando

assim a ideia vista em diversos autores do papel estabilizador e de mediação que as Potências Médias desempenham no Sistema Internacional (MOORE 2007).

Outro autor que faz uso de uma variação do termo Potência Média é Fledes (2007). O autor analisa a estratégia de atuação conjunta de três países (Índia, Brasil e África do Sul) que o mesmo considera como “Emerging Middle Power” e a utilização por estes do IBAS como instrumento diplomático compartilhado para a projeção destes estados no Sistema Internacional, para desta forma auferir maior poder de barganha nos debates internacionais. Fledes (2007) destaca que enquadrar Brasil, Índia e África do Sul como Potências Médias (emergentes) utilizando o arcabouço comportamental e buscando padrões comuns de atuação das políticas externas destes países mostra-se mais coerente do que buscar semelhanças materiais entre as nações. Destaca como exemplo, o fato de a Índia deter tecnologia nuclear para fins bélicos. O autor observa que os três países podem ser definidos como potências regionais, assim como que cada um utiliza os processos regionais de cooperação dos quais participam (Brasil-Mercosul, Índia-SAARC e África do Sul-SADC) como base de projeção de poder, principalmente por serem os maiores estados nos respectivos acordos de cooperação. Mesmo assim, observa o autor, esta liderança regional é constantemente questionada pelos seus vizinhos, como no caso do Paquistão para a Índia, Argentina, México e Venezuela para o Brasil, e Nigéria, Zimbábue e outros países africanos para a África do Sul. Contudo, segundo o autor, os problemas regionais são menos importantes no nível global porque o papel desempenhado pelos estados do IBAS na ONU e OMC está baseado mais em um discurso de justiça internacional do que de interlocução das demandas regionais.

Até o presente momento foi possível observar que o conceito de Potência Média não está rigidamente definido na literatura, contudo, observa-se uma regularidade nos critérios utilizados para o enquadramento. O conceito mostra-se flexível e com grande adaptabilidade ao contexto histórico e arcabouço teórico utilizado. Assim, semelhante ao conceito de semiperiferia, o conceito de Potência Média mostra-se refém de sua ambiguidade. Pois seu uso frequentemente é remetido a duas interpretações sobre a estratificação do Sistema Internacional, uma política e outra econômica. Contudo, apesar desta fluidez do conceito, pode-se sugerir, a partir da análise da literatura aqui apresentada, que determinados estados tradicionalmente são considerados como Potências Médias. Segue abaixo o quadro com a frequência que cada país é enquadrado dentro de alguma variante do conceito de Potência Média na análise aqui realizada.

Quadro 6 - Frequência de rotulagem

|   | África do Sul | Brasil | Argentina | Turquia | México | Espanha | Canada | Índia | Austrália | Hungria | Iugoslávia | Irã | Suécia | China | Nigéria | Israel | Indonésia |
|---|---------------|--------|-----------|---------|--------|---------|--------|-------|-----------|---------|------------|-----|--------|-------|---------|--------|-----------|
| Arrighi (1997)<br><i>Semiperiferia</i>                          | x             |        | x         | x       | x      | x       |        |       |           | x       | x          |     |        |       |         | x      |           |
| Lima P. (2007)<br><i>Semiperiferia</i>                          | x             | x      | x         | x       | x      | x       |        |       |           | x       | x          | x   |        |       |         |        |           |
| Keohane (1969)<br><i>System-affecting States</i>                |               | x      | x         |         |        |         | x      |       |           |         |            |     | x      |       |         |        |           |
| Holbraad (1984)<br><i>Potências Médias</i>                      | x             | x      | x         |         | x      | x       | x      | x     | x         |         |            | x   |        | x     | x       |        | x         |
| Wood (1987)<br><i>Potência Média</i>                            | x             | x      | x         | x       | x      | x       | x      | x     | x         | x       | x          | x   | x      | x     | x       |        | x         |
| Sennes (2003) -<br><i>Potência Média Recém-Industrializadas</i> | x             | x      | x         | x       | x      |         |        | x     | x         |         |            |     |        |       |         | x      | x         |
| Jordaan (2003)<br><i>Potência Média Emergente</i>               | x             | x      | x         | x       |        |         |        |       |           |         |            |     |        | x     | x       | x      |           |
| Jordaan (2003)<br><i>Potência Média Tradicional</i>             |               |        |           |         |        |         | x      |       | x         |         |            |     | x      |       |         |        |           |
| Flemes (2007)<br><i>Emerging Middle Power</i>                   | x             | x      |           |         |        |         |        | x     |           |         |            |     |        |       |         |        |           |
| Mantzikos (2010)<br><i>Emerging Middle Power</i>                | x             | x      |           |         |        |         |        |       |           |         |            |     |        |       |         |        |           |
| Frequência:   | 9             | 8      | 7         | 5       | 4      | 4       | 4      | 4     | 4         | 3       | 3          | 3   | 3      | 3     | 3       | 3      | 3         |

Fonte: Arrighi (1997), Lima P. (2007), Keohane (1969), Holbraad (1984), Wood (1987), Sennes (1998), Jordaan (2003), Flames (2007) e Mantzikos (2010).

Um fato marcante da tabela é a alta frequência (9 vezes) com que a África do Sul é enquadrada em algum variante de Potência Média. Este acontecimento revela uma sensibilidade que o termo apresenta, pois geralmente quando um estado se encontra inserido em um contexto que permita a compreensão de que o mesmo esteja “emergindo”, ele provavelmente será enquadrado como Potência Média. Esta dinâmica está condicionada ao período em que a análise está sendo realizada e aos fóruns em que o país em questão está tendo um protagonista destacado. Assim, com o fim do *Apartheid* a comunidade internacional criou grandes expectativas acerca de, e como seria, a “reparação” da África do Sul no Sistema Internacional.

Outro fato marcante entre as nações frequentemente enquadradas em alguma variante do termo Potência Média é a coincidência dos mesmos com as categorias de estados criadas pelo departamento de comércio dos EUA. Na década de 90 o departamento de comércio norte-americano criou o termo “grandes mercados emergentes” (*The Big Emerging Market:*

México, Brasil, Argentina, África do Sul, Polônia, Turquia, Índia, Indonésia, China e Coréia do Sul) e na primeira década dos anos 2000 recriou o mesmo com o nome de “potências econômicas emergentes” (*The Rising Economic Power: China, Brasil, Índia, Indonésia, México e Rússia*)<sup>6</sup>. Provavelmente este acontecimento indica a possibilidade da existência de uma ideia ainda não materializada, ainda não bem definida, de países com uma inserção internacional diferenciada, mas que é mais facilmente captada através de aspectos materiais/econômicos. Ou seja, parece implícito a ideia da necessidade de um critério material mínimo para que o país seja enquadrado como Potência Média, contudo a dificuldade se encontra em identificar os estados diferenciados politicamente entre essas nações.

Deve-se ter em mente também a armadilha tautológica que geralmente as tentativas de construção do conceito de Potência Média incorrem. Pensando pelo ponto de vista operacional, se observa que um caminho metodológico pouco utilizado para a construção do conceito é a identificação dos países frequentemente enquadrados como tal, como realizado acima. Um passo paralelo seria a verificação das características comuns entre o grupo com maior frequência de rotulagem. Contudo, este procedimento pode criar uma armadilha tautológica. A presente tese tentará desviar desta armadilha tautológica através da identificação das características determinantes para o enquadramento dos países dentro do conceito. Pois em qualquer lista de países é possível encontrar um derivação de suas características comuns, mas a identificação da característica determinante é o que irá gerar o elemento que identifica a causalidade entre as características, a lista de países e o conceito em si. Ou seja, a armadilha tautológica se forma quando se atribuiu à correlação entre os países geralmente classificados como Potência Média e suas características comuns o estabelecimento de uma causalidade. Em outras palavras, entendendo que correlação não implica necessariamente em causalidade, a presente tese admite que a maior falha nas tentativas de construir o conceito de Potência Média não está somente na carência de estudos empíricos, mas sim na recorrente busca pelas características mais frequentes entre os países mais frequentemente elencados como tal, sendo que o correto seria a identificação da característica determinante.

Assim, observa-se que a listagem de países frequentemente enquadrados em um estrato intermediário do Sistema Internacional não é o suficiente para a definição precisa do conceito de Potência Média. Através da revisão de literatura aqui apresentada observa-se

---

<sup>6</sup> Ver U.S. International Trade Administration - ITA (1996) e Ahearn (2012).

que, apesar da grande frequência que determinados países são enquadrados no estrato intermediário, ainda não é possível definir um conceito que contemple países intermediários diferenciados, ou seja, um conceito que transcenda a percepção de “emergência” ou de “aspirante” a um status diferenciado no Sistema Internacional. Desta forma, a construção do conceito de Potência Média, proposta nesta tese, busca preencher uma lacuna na literatura sobre o tema. Pois com o passar dos anos se observa uma vasta gama de termos utilizados como sinônimos, mas que não servem para o mesmo fim. Ou seja, nesta tese se aceitará a hipótese de que o conceito de Potência Média fornece elemento analítico ao pesquisador, e não somente uma estratificação do Sistema Internacional.

### 2.3 PARÂMETROS PARA A CLASSIFICAÇÃO DE UMA POTÊNCIA MÉDIA

Com o objetivo de identificar países que possam ser entendidos como Potências Médias, uma lista de parâmetros nesta seção será proposta. A hierarquia internacional sugerida neste trabalho conterà três estratos: o topo, a base e o estrato intermediário. Dentro do estrato intermediário se procurará identificar um substrato de países que se diferenciam dos demais do grupo, principalmente através de suas inserções políticas internacionais.

Após a revisão dos esforços da academia em segmentar os países no Sistema Internacional, é possível dividir os parâmetros em dois tipos. Os parâmetros materiais, como PIB ou capacidade militar, que atendem aos modelos hierárquicos; e os parâmetros comportamentais ou cognitivos, que atendem a modelos comportamentais de estratificação no Sistema Internacional. Parâmetros hierárquicos materiais não serão utilizados neste trabalho para a identificação das Potências Médias, principalmente devido à complexidade inerente a inevitável arbitrariedade necessária para a escolha do indicador de capacidade material<sup>7</sup>. Em uma hierarquização dos países a partir do Produto Interno Bruto (PIB), por exemplo, a China se enquadraria no topo da hierarquia mundial, contudo se classificada pelo PIB *per capita*, este país seria posicionado na base da hierarquia mundial.

Ademais, apesar da dificuldade de se encontrar um critério objetivo para o enquadramento de países na categoria de “países em desenvolvimento”, o presente trabalho julga que Potências Médias precisariam pertencer a tal categoria, ou, por exclusão, não

---

<sup>7</sup> Para uma visão geral sobre esta crítica sobre o tema ver Denis Stairs, 'Of medium powers and middling roles', in Ken Booth (ed) *Statecraft And Security: The Cold War and Beyond*, Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

poderiam pertencer ao estrato superior ou da base da hierarquia mundial. Ou seja, na ausência de um critério objetivo para o enquadramento de países no estrato intermediário da hierarquia mundial através da renda utilizar-se-á o artifício da exclusão para tal. Assim, julga-se que Potências Médias precisam estar no estrato intermediário e a identificação deste estrato pode se dar através da ausência das mesmas nos estratos superiores de renda (alta renda), assim como do estrato inferior (LDCs). Pode-se argumentar que este princípio de exclusão utilizado é de maneira indireta uma utilização de critério material para a hierarquização de países. Contudo, trata-se de artifício para a eliminação de estados que possivelmente não apresentariam condições materiais para o exercício do papel de Potência Média. Sendo o reconhecimento internacional um parâmetro recorrentemente endereçado às Potências Médias, parece pouco provável que um estado rotulado como LDC seja reconhecido pelos seus pares como importante para a condução e formatação de regimes internacionais.

Observa-se que parte significativa da literatura advoga pela utilização dos parâmetros comportamentais de hierarquização internacional. Através da revisão de literatura neste trabalho apresentada, foi possível dividir os parâmetros comportamentais em quatro grupos. Segue abaixo quadro com os parâmetros comportamentais que poderiam ser utilizados para a classificação de países como Potência Média em modelos comportamentais de estratificação internacional.

Quadro 7 - Grupo de Parâmetros

|  |   |
|--|---|
| <b><u>Grupo 1: Parâmetros Cognitivos:</u></b>                                    |   |
| 1 -  | Imagem que o país projeta de si mesmo quanto ao seu status na hierarquia internacional.   |
| 2 -  | Reconhecimento pelos seus pares e principalmente pelas grandes potências de que o país apresenta uma inserção internacional diferenciada.                                   |
| <b><u>Grupo 2: Parâmetros puramente comportamentais:</u></b>                     |   |
| 3 -  | Tendência de se coalizarem para assim gozar de maior influência internacional.  |
| 4 -  | Tendência de se coalizarem e tornarem-se líderes destas coalizões.  |
| 5 -  | Tendência dos estados em buscarem soluções multilaterais para problemas internacionais.   |
| 6 -  | Comportam-se como mediadores internacionais.  |
| 7 -  | Tendência reformista em instituições internacionais   |
| <b><u>Grupo 3: Parâmetros comportamentais normativos</u></b>                     |   |
| 8 -  | Postura não omissa que países tendem a assumir em disputas mundiais.  |
| 9 -  | Provedores do que se denomina "good international citizenship".   |
| 10 -   | Apresentam ênfases em suas políticas externas, expressadas principalmente através de fóruns multilaterais, que imprimem uma atmosfera cooperativa no sistema internacional. |
| <b><u>Grupo 4: Parâmetros relacionados ao tipo de inserção internacional</u></b> |   |
| 11 -   | Multifacetada inserção internacional (regional e mundial)   |
| 12 -   | Utilizam os processos regionais de cooperação que participam como base de projeção de poder.  |

Fonte: Keohane (1969), Holbraad (1984), Wood (1987), Sennes (1998), Jordaan (2003) e Flames (2007).

Dentro do grupo dos parâmetros comportamentais se observa a ocorrência de parâmetros comportamentais normativos. Pelo ponto de vista metodológico a utilização deste tipo de parâmetro poderia abrir espaço para análises subjetivas, portanto eles não serão utilizados *à priori*. Além dos parâmetros neste trabalho considerados como potencialmente normativos<sup>8</sup> (Grupo 3), os parâmetros 1 do Grupo 1 e 5 do Grupo 2 também não serão utilizados, principalmente devido a dificuldade da constatação empírica dos mesmos.

Esta primeira etapa procurou elencar os parâmetros tradicionalmente aceitos como critérios para enquadrar países nos degraus do Sistema Internacional. Após esta análise se realizará uma proposição de metodologia para o enquadramento de países como Potências Médias.

#### 2.4 A IDEIA DE POTÊNCIAS MÉDIAS POTENCIAIS (PMP)

O objetivo da presente seção é extrair da amostra de países utilizada neste trabalho (156 membros da OMC)<sup>9</sup> um grupo de países que serão denominados Potências Médias Potenciais. Para tal tarefa será realizada uma sequência de testes que procurará identificar se o país pertence ao topo ou à base da hierarquia mundial. Ao final de uma série de testes se procurará obter um grupo de países que apresente, segundo os parâmetros selecionados, características (mínimas) que permitam que o país seja percebido como Potência Média.

Parte dos parâmetros aqui expostos exigirão análises qualitativas que serão realizadas nos capítulos seguintes. Para os demais casos as informações sobre a variável explicativa (parâmetro) não estão disponíveis por falta de estatísticas. Para solucionar problemas como este, será utilizada uma variável *proxy*, que é uma variável que substitui aproximadamente a variável que se está procurando.

De acordo com a literatura sobre o tema dois requisitos são considerados básicos para que um país seja enquadrado como Potência Média. Estas características estão relacionadas com a maneira pela qual a Nação é percebida por seus pares, assim como pela maneira pela qual o próprio país se (auto)identifica no Sistema Internacional. Contudo, pelo ponto de vista científico, encontrar *proxies* que possam representar estas percepções pode não ser uma tarefa trivial. Mais complexo mostra-se encontrar *proxies* que possam identificar a

---

<sup>8</sup> Cooper *et al* (1993:18) expõe os riscos inerentes ao uso de atributos normativos para o enquadramento de países no conceito de Potência Média.

<sup>9</sup> Ver anexo A.

imagem que uma nação deseja projetar. Ou seja, a maneira pela qual a Nação deseja ser percebida pelos seus pares.

Pelo ponto de vista metodológico científico é inviável o emprego de análise qualitativa para verificar se determinado país procura mostrar-se engajado, preocupado com os problemas internacionais, ou seja, procura adotar uma postura frequentemente creditada às Potências Médias. Além de ser um critério potencialmente subjetivo ou normativo este critério também se mostra inviável na prática. Pois provar este tipo de argumento exigiria o teste com todos os países, ou seja, para afirmar que o país “x” ou “y” é Potência Média, o pesquisador terá de afirmar também que o restante da amostra não é Potência Média. Devido ao caráter qualitativo deste tipo de análise e considerando o tamanho significativo da amostra, procurar provar um argumento deste tipo poderia mostrar-se infactível no escopo desta pesquisa.

Porém é possível encontrar *proxies* que expressem o reconhecimento de terceiros sobre a relevância de determinado país para o Sistema Internacional. Da mesma forma, é possível encontrar *proxies* que pudessem expressar reconhecimento ou a forma pela qual o país é percebido no Sistema Internacional. Este reconhecimento pode apresentar a capacidade de sugerir se o país pertence ao topo, à base da hierarquia mundial, ou sinalizar que o país não pertence a determinado estrato. VanGrasstek (2008) fez uso de metodologia semelhante para solucionar o problema de falta de um critério específico para determinar os países em desenvolvimento na OMC. Nesta ocasião, o autor considerou como sendo países em desenvolvimento os países que compõe o G-77.

Os parâmetros cognitivos podem ser verificados experimentalmente através de determinada posição que os países assumem em fóruns internacionais. Esta situação/posição permite dividir a amostra de países em grupos através da forma como um país responde frente a um indicador *proxy*. O presente indicador *proxy* transforma um fato em um dado binário. Estes indicadores devem ser adaptados ao fórum na qual será testada a presença ou não do protagonismo de Potências Médias. Para a elaboração da presente técnica de identificação de Potências Médias será necessário a verificação da atuação de países intermediários no sistema multilateral de comércio, FMI, Banco Mundial, Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e Organização das Nações Unidas (ONU). Vale destacar que estas instituições foram criadas para reestruturar o Sistema Internacional no pós-guerra. Portanto parece coerente considerar que o comando e hierarquia institucional de importantes instituições internacionais é uma representação da distribuição de poder no

Sistema Internacional.

Por exemplo, o fato de um país ser um país signatário da OCDE, dado o contexto histórico do evento, pode servir como evidência de que o mesmo pertence ao topo da hierarquia internacional. De forma oposta, o fato de um país ter sido um país signatário do G-77 evidencia que este país, no mínimo, não tenderia a pertencer ao estrato superior da hierarquia mundial.

O somatório das evidências captadas pelas *proxies* permite dividir a amostra de países, no mínimo, em dois grupos: um menor e melhor definido (topo) e outro grupo maior mais heterogêneo que contemplaria a base e o setor intermediário da hierarquia internacional. Mesmo quando a amostra é dividida em apenas dois grupos, pode-se a partir da exclusão dos países que não apresentem condições (mínimas) para serem Potências Médias encontrar as Potências Médias Potenciais. Reconhece-se que deveria haver uma maneira de identificar países presentes no estrato intermediário, mas em condições de disputar um status superior ao intermediário, como por exemplo, é o caso dos países detentores de armas nucleares e não presentes no Conselho de Segurança da ONU.

A *proxy* que buscará identificar se o país possui condições (materiais) mínimas será verificada a partir de sua ausência na lista dos países considerados menos desenvolvidos (LDCs) pela OMC. Desta forma, as Potências Médias Potenciais serão o resultado da divisão da amostra de países em dois grupos e a posterior subtração, do grupo da base, dos países sem condições materiais mínimas. Este grupo de países deverá responder em parte às exigências dos parâmetros comportamentais cognitivos. Ou seja, estas *proxies* utilizadas procuraram identificar algum tipo de reconhecimento internacional. Mesmo que sendo realizado a partir de metodologia quantitativa, uma rápida análise qualitativa provavelmente reforçaria os resultados dado o tipo de evidências escolhidas. Ademais, a escolha das *proxies* poderia ser julgada como subjetiva ou arbitrária, contudo a presente técnica poderia ser testada em outros fóruns.

A divisão da amostra em dois grupos e a posterior subdivisão do grupo da base é o processo inicial desta metodologia. Metodologia semelhante e para o mesmo propósito foi sugerida por Yamasaki (2009). O autor sugeriu a divisão da amostra, que seriam todos os países que compõem a ONU, em três grupos. O topo seria constituído pelos países hegemônicos somados aos países com assento permanente no Conselho de Segurança da ONU e a base seriam os LDCs. O terceiro grupo seria o estrato intermediário entre o topo e a base. Somado a este processo de divisão da amostra se buscará *proxies* que confirmem ou

aprimorem os resultados desta subdivisão.

A presente técnica sugere o uso de uma série de *proxies* com vistas a atender, ainda que parcialmente, as exigências impostas pelo Grupo 1 - parâmetros cognitivos. Segue abaixo quadro com as proxies do Grupo 1 (Parâmetros cognitivos) e as respectivas inferências que os mesmos possam oferecer.

Quadro 8 - Proxies para o Grupo 1 - Parâmetros Cognitivos

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
| 1. Imagem que o país projeta de si mesmo quanto ao seu status na hierarquia internacional. | 2. Reconhecimento pelos seus pares e principalmente pelas grandes potências de que o país apresenta uma inserção internacional diferenciada. |   |  |
| Não será utilizado   |  | A - Membro permanente.  | Pertence ao topo da hierarquia mundial |
|  | Conselho de Segurança  | B - Número de vezes eleito membro temporário do Conselho de Segurança da ONU. | Estrato Intermediário                  |
|  |  | C - Nunca foi eleito como membro temporário.                                  | Pertence a base da Hierarquia mundial. |
|  |  | D - País apresenta presidente eleito nesta instituição.                       | Pertence ao topo da hierarquia mundial |
|  | Banco Mundial  | E - País apresenta diretor geral eleito nesta instituição.                    | Pertence ao topo da hierarquia mundial |
|  | FMI  | F - País é signatário.  | Pertence ao topo da hierarquia mundial |
|  | OCDE   | G - País é signatário.  | Estrato Intermediário                  |
|  | LDC  | I - País é enquadrado como tal.   | Pertence a base da Hierarquia mundial. |

Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

Assim, além da divisão em dois grupos e posterior exclusão dos LDCs do grupo da base, se procurará evidências (*proxies*) que reforcem uma diferenciação de um grupo de países do grande grupo de países que compõem a base da hierarquia mundial. Este segundo estágio do procedimento, realizado na seção seguinte, procurará, através de inferências, reforçar a ideia da existência de um subgrupo com inserção internacional diferenciada do restante do grupo que compõe a base da hierarquia mundial.

## 2.5 INFERÊNCIAS - CONSELHO DE SEGURANÇA DAS NAÇÕES UNIDAS, FMI, BANCO MUNDIAL, OCDE, G-77 E LDCS

Entre os países que já foram eleitos como membros temporários do Conselho de Segurança da ONU (CSONU)<sup>10</sup> observa-se que a frequência média que cada país da amostra foi eleito é igual a 2,7524. Já o desvio padrão, que mede o grau de dispersão em relação à média foi igual a 1,9463. Para efeitos práticos e em virtude da impossibilidade de um país assumir um valor que não racional inteiro positivo, se arredondará os valores da média e desvio padrão para o próximo número racional inteiro positivo. Ou seja, a média utilizada será igual a 3 e o desvio padrão igual a 2. Desta forma, pode-se afirmar que grande parte da amostra de países irá se encontrar com uma frequência de presença como membro temporário entre o intervalo de 1 e 5 ( $1 = \text{média} - \text{desvio padrão}$  e  $5 = \text{média} + \text{desvio padrão}$ ). Assim, pode-se inferir que todos os países que se encontram fora deste intervalo (1 e 5) apresentam uma frequência de presença como membro temporário diferente dos padrões estatísticos da amostra<sup>11</sup>. Logo, serão considerados pertencentes ao topo da hierarquia mundial os países que possuem assento permanente, e pertencente à base os países que nunca foram eleitos membros temporários. Serão considerados países pertencentes ao estrato intermediário da hierarquia mundial os países que foram eleitos como membros temporários com uma frequência diferente do padrão estatístico desta amostra.<sup>12</sup>

Assim, a observação das evidências oferecidas a partir do CSONU permitiu inferir

---

<sup>10</sup> Ver Anexo B.

<sup>11</sup> Segue lista dos países com frequência inferior a 5 e com a respectiva frequência entre parênteses: Egito (4), México (4), Noruega (4), Peru (4), Filipinas (4), Roménia (4), Espanha (4), Turquia (4), Venezuela (4), Jugoslávia (4), Argélia (4), Gana (3), Jordão (3), Marrocos (3), Portugal (3), Suécia (3), República Árabe Síria (3), Tunísia (3), Uganda (3), Ucrânia (3), Zâmbia (3), Bangladesh (2), Benin (2), Bolívia (2), Burkina Faso (2), Camarões (2), Congo (2), Côte d'Ivoire (2), Tchecoslováquia (2), República Democrática do Congo (2), Etiópia (2), Finlândia (2), Grécia (2), Guiné (2), Guiana (2), Hungria (2), Iraque (2), Jamaica (2), Quênia (2), Líbano (2), Líbia (2), Mali (2), Mauritius (2), Nepal (2), Nicarágua (2), República da Coreia (2), Ruanda (2), Senegal (2), África do Sul (2), Togo (2), República Unida da Tanzânia (2), Zimbábue (2), Azerbaijão (1), Bahrain (1), Belarus (1), Bósnia-Herzegovina (1), Botswana (1), Burundi (1), Cabo Verde (1), Chad (1), Croácia (1), República Checa (1), Djibouti (1), Gâmbia (1), Guatemala (1), Guiné-Bissau (1), Honduras (1), Irão (República Islâmica do) (1), Kuwait (1), Libéria (1), Lituânia (1), Luxemburgo (1), Malta (1), Namíbia (1), Oman (1), Qatar (1), Serra Leoa (1), Cingapura (1), Eslováquia (1), Eslovénia (1), Somália (1), Sri Lanka (1), Sudão (1), Tailândia (1), Trinidad e Tobago (1), Emirados Árabes Unidos (1), República Árabe Unida (1), Uruguai (1), Viet Nam (1) e Iêmen (1).

<sup>12</sup> Uma análise qualitativa destes dados poderia fornecer elementos novos para a determinação do padrão de frequência dos países como membros temporários. Países como Índia, Colômbia, Bolívia, Austrália, Panamá, Polónia, ex-Iugoslávia e Zâmbia apresentam uma frequência relativa nitidamente maior como membros temporários no período da Guerra Fria que comparativamente e proporcionalmente ao período posterior. Contudo, a reforma do Conselho de Segurança em 1965, que ampliou de 6 para 10 o número de membros temporários, e as independências na África e Ásia ocorridas a partir da década de 1960, dificultam o estabelecimento de um padrão de frequência dos países relacionado com sua posição no Sistema Internacional.

três conjuntos de países – os pertencentes ao topo, à base e os pertencentes ao estrato intermediário da hierarquia mundial. Segue abaixo quadro com os países e seus respectivos estratos inferidos.

Quadro 9 - Inferências – CSONU

|                              |  |                            |  |
|------------------------------|--|----------------------------|--|
| Conselho de Segurança da ONU | Membros permanentes  | Topo                       | EUA, França, Reino Unido, China e Rússia.  |
|                              | Países eleitos membros temporário com frequência maior que 5 vezes*. | Estrato intermediário      | Brasil (10), Japão (10), Argentina (9), Colômbia (7), Índia (7), Paquistão (7), Canadá (6) e Itália (6).   |
|                              | Países que nunca foram eleitos membros temporários.                  | Base da hierarquia mundial | Albânia, Antígua e Barbuda, Arábia Saudita, Arménia, Barbados, Belize, Brunei, Camboja, Chade, Chipre, Dominica, El Salvador, Estónia, Fiji, Geórgia, Granada, Haiti, Islândia, Israel, Lesoto, Letónia, Liechtenstein, Lituânia, Malavi, Maldivas, Moçambique, Mongólia, Montenegro, Myanmar, Papua-Nova Guiné, República Centro-Africana, República Dominicana, Santa Lúcia, São Cristóvão e Nevis, São Vicente e Granadinas, Suazilândia, Suíça, Suriname, Tonga e Vanuatu. |

Fonte: ONU (2013)

Nota: Entre parênteses a frequência de cada país.

Assim como realizado no caso do CSONU, a observação de evidências do FMI, Banco Mundial e a lista dos países signatários da OCDE, do Grupo dos 77 e dos países menos desenvolvidos (LDCs) forneceram elementos para a construção de mais 5 conjuntos. Destes 5 conjuntos, 3 conjuntos servirão como representação do topo da hierarquia mundial, um da base e outro do estrato intermediário.

Sendo assim, conforme quadro 8 se terá 7 conjuntos de países: o conjunto de países entendidos como pertencentes ao topo da hierarquia (A, D, E, F); o conjunto de países entendidos como pertencentes à base da hierarquia (C, I) e o conjunto de países entendidos como sendo do estrato intermediário (B, G).

O passo seguinte para a obtenção do conjunto final de países aqui considerados como do topo da hierarquia mundial, assim como do estrato intermediário, se buscará o conjunto união<sup>13</sup> e o conjunto intersecção<sup>14</sup> dos conjuntos de países que a partir das *proxies* aqui apresentadas são entendidos como pertencentes a cada estrato. Segue abaixo o conjunto união dos grupos representantes do topo da hierarquia (A, D, E, F) e o conjunto união dos grupos

<sup>13</sup> Conjunto união são todos os elementos dos conjuntos relacionados.

<sup>14</sup> Os elementos que fazem parte do conjunto intersecção são os elementos comuns aos conjuntos relacionados. Ou seja, só consideram-se os elementos que compõe, ou estão presentes em, todos os conjuntos relacionados.

representantes do estrato intermediário (B, G). O conjunto intersecção de “G” e “B” mostra-se significativamente restrito, somente três países (Brasil, Argentina e Paquistão) estão presentes em ambos os estratos<sup>15</sup>.

Quadro 10 - União dos conjuntos

| <b>Topo da Hierarquia mundial<br/>(União dos conjuntos [A,E,D,F])</b> | <b>Estrato intermediário da Hierarquia mundial<br/>(União dos conjuntos [B, G])</b> |                    |         |
|---|---|--------------------|---------|
| Alemanha  | Arábia Saudita  | Líbano             | Tunísia |
| Austrália   | Argentina   | Malásia            | Uganda  |
| Áustria   | Bolívia   | Mali               |         |
| Bélgica   | Brasil  | Mauritânia         |         |
| Canadá  | Burundi   | Marrocos           |         |
| China   | Camboja   | Nepal              |         |
| Coreia do Sul   | Canadá  | Nicarágua          |         |
| Dinamarca   | Chade   | Níger              |         |
| Espanha   | Chile   | Nigéria            |         |
| EUA   | Colômbia  | Panamá             |         |
| França  | Congo   | Paquistão          |         |
| Grécia  | Costa Rica  | Paraguai           |         |
| Holanda   | El Salvador   | Peru               |         |
| Irlanda   | Equador   | Quênia             |         |
| Islândia  | Filipinas   | Rep. Dem. do Congo |         |
| Itália  | Gabão   | Rep. Dominicana    |         |
| Luxemburgo  | Gana  | Ruanda             |         |
| Noruega   | Guiné-Bissau  | Senegal            |         |
| Portugal  | Haiti   | Serra Leoa         |         |
| Reino Unido   | Honduras  | Togo               |         |
| Rússia  | Índia   | Trinidad e Tobago  |         |
| Suécia  | Indonésia   | Itália             |         |
| Suíça   | Jordânia  | Jamaica            |         |
| Turquia   | Kuwait  | Japão              |         |

Fonte: Elaboração do Autor (2014).

O conjunto definitivo dos países entendidos como pertencentes ao estrato intermediário, que neste trabalho serão denominados Potências Médias Potenciais, será encontrado a partir da subtração dos países que participam do resultado acima apresentado (quadro a direita), mas também se mostram presentes nos conjuntos que representam a base da hierarquia mundial (C, I), assim como do o topo da hierarquia mundial (A, D, E, F). Ou em linguagem matemática:  $PMP = [B+G]-[A+D+E+F]-[C+I]$ . Desta forma as Potências Médias

<sup>15</sup> A ampliação do número de conjuntos, principalmente os que buscassem representar o estrato intermediário, poderia ampliar o número de países no conjunto intersecção. Pensou-se na Liga dos Estados Árabes, na Organização para a União Africana, entre outros, contudo julgou-se que não eram adequadas como indicativos de atuação internacional diferenciada. Tendo o G-77 como parâmetro de comparação observa-se que não são vastos os exemplos de coalizões internacionais multicontinentais de estados intermediários e que não estejam, mesmo que indiretamente, ligados à um dos pólos hegemônicos.

Potenciais, apresentadas no quadro abaixo, representam todos os elementos dos conjuntos “B + G” que não se mostram também presentes nos conjuntos “A+D+E+F”, assim como do conjunto “C+I”.

Quadro 11 - Potências Médias Potenciais

|             |                   |
|-------------|-------------------|
| Argentina   | Japão             |
| Bolívia     | Jordânia          |
| Brasil      | Kuwait            |
| Chile       | Libano            |
| Colômbia    | Malásia           |
| Congo       | Marrocos          |
| Costa Rica  | Nicarágua         |
| El Salvador | Nigeria           |
| Equador     | Panamá            |
| Filipinas   | Paquistão         |
| Gabão       | Paraguai          |
| Gana        | Peru              |
| Honduras    | Quênia            |
| Índia       | Trinidad e Tobago |
| Indonésia   | Tunísia           |
| Jamaica     |                   |

Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

Assim, serão consideradas Potências Médias Potenciais os países signatários do G-77 somados ao conjunto de países eleitos com maior frequência no CONSUN, excluídos os países que participam de conjuntos referenciados ao topo ou a base da hierarquia mundial.

A lista de países acima se mostra razoável e possivelmente será utilizada como um grupo controle de países para a posterior aplicação da metodologia que será apresentada na próxima seção. Talvez a principal incoerência da lista acima seja a presença do Japão no grupo, visto que é recorrente na literatura a sugestão de que uma Potência Média teria de ser um país em desenvolvimento. No caso oposto, a ausência da África do Sul no quadro também pode parecer uma incoerência. Da mesma forma, pode-se dizer que alguns países da lista acima não apresentariam capacidades materiais mínimas para o desempenho efetivo dos atributos comportamentais esperados de uma Potência Média. Casos como estes serão tratados posteriormente. A presente lista também não se mostra em linha com a lista de países frequentemente enquadrados como Potências Médias (Quadro 6). Contudo, a presente lista não tem o objetivo de ser uma lista definitiva, mas sim uma pré-seleção de países que busca, ao restringir a amostra, tornar possível a análise qualitativa e aplicação da metodologia que será apresentada nas próximas seções.

Vale destacar que o conceito de Potência Média que será apresentado neste trabalho será fruto da aplicação de um modelo para tal objetivo. Ou seja, será proposta uma

metodologia, um modelo, e será realizada a aplicação desta metodologia. O modelo que será apresentado exigirá um “ambiente”, um *locus*, para sua aplicação. O ambiente escolhido para sua aplicação foi o Sistema Multilateral de Comércio (SMC), mas poderia ser a ONU, entre outras instituições internacionais. A escolha deste *locus* para a aplicação da metodologia deve-se ao fato de que a instituição do GATT além de unir uma gama diversificada de países, também representou a criação de um local propício para a atuação de países de segunda ordem em uma conjuntura política econômica internacional carente de nichos de oportunidades para protagonismos que não de estados hegemônicos. A posterior evolução do GATT para a OMC representa a afirmação desta realidade, pois se percebe que a atuação dos países de segunda ordem neste fórum cresceu qualitativamente e quantitativamente com o passar dos anos. Ademais, a confirmação da validade desta metodologia se dará com a aplicação da mesma em outros fóruns.

## 2.6 POTÊNCIA MÉDIA: A CONSTRUÇÃO DO CONCEITO

O que é uma Potência Média? Quais são os atributos que um país precisa apresentar para ser qualificado como tal? Os atributos utilizados para o enquadramento devem ser materiais, comportamentais ou ambos? O método científico precisa ser qualitativo, quantitativo ou ambos? Os atributos para a classificação de Potências Médias de hoje são os mesmos utilizados no passado? Porque se usa há tanto tempo um termo que ainda não possuímos um conceito definido? Qual a sua utilidade? Responder estas perguntas remete à construção de um conceito amplamente utilizado pela academia, mas ainda carente de uma definição precisa. De acordo com Richard (1991), conceitos são necessários como pontos de referência comuns para agrupar os fenômenos que se diferenciam geograficamente e, muitas vezes linguisticamente. Atualmente se observa que o termo Potência Média parece estar sendo utilizado mais como um sinônimo de "país emergente" que propriamente como um conceito analítico. Como hipótese central deste trabalho, supõe-se que uma Potência Média é um país não hegemônico que aspira algum ganho, não somente prestígio, como contrapartida de algum esforço desempenhado no Sistema Internacional. Este esforço pode ser uma liderança exercida, ou o papel de intermediador em um conflito, entre outras posturas. Outro ganho indireto deste tipo de protagonismo é a diferenciação que o mesmo permite entre estas nações com capacidades (materiais) semelhantes. Desta forma, ser uma Potência Média também é diferenciar-se no Sistema Internacional. A aceitação desta hipótese não facilita a

construção do conceito, inclusive o dificulta, pois provavelmente nenhum país atualmente passível de ser considerado uma Potência Média irá assumir que está praticando uma política no Sistema Internacional descolada da lógica da busca por ganhos, mesmo que indiretos.

No passado, Austrália e Canadá cristalizaram em suas academias e diplomacias uma versão hoje possivelmente não mais válida do que pode ser entendido como o que vem a ser uma Potência Média. Estes países desenvolvidos estavam excluídos das altas cúpulas dos grandes fóruns internacionais da época. Desta forma, como maneira de contornar esta exclusão e diferenciar-se do "resto" os mesmos procuraram empenhar-se na construção de um degrau intermediário na hierarquia internacional, argumentação esta desenvolvida em Carsten (1984). Paralelamente a estes países se observava um mundo em desenvolvimento em efervescência. Havia o Movimento dos Não Alinhados, havia os países recém-industrializados (NICs), o clamor por uma Nova Ordem Econômica Internacional, observa-se a Conferência de Bandung, assim como as independizações na África e Ásia. Ademais, dentro deste contexto se observava um mundo polarizado e com traços de radicalismo gerado pela Guerra Fria.

De maneira geral pode-se dizer que estes países em desenvolvimento percebiam-se excluídos não somente dos grandes fóruns internacionais, mas do Sistema Internacional como um todo. Eram países que não entravam no cálculo político e econômico das grandes decisões internacionais. Desta forma, parecia natural que os mesmos adotassem um padrão de questionamento da ordem internacional vigente, no lugar de participar e legitimar a mesma como fizeram Canadá e Austrália. No momento histórico posterior se constata que simultaneamente com os efeitos políticos desta efervescência no mundo em desenvolvimento e somados com o fim da Guerra Fria, se observa que alguns destes países apresentaram desempenhos econômicos significativos. A "emergência" econômica de determinados países em desenvolvimento fez com que o Sistema Internacional de maneira geral passasse a considerar os mesmos em seus cálculos políticos e econômicos. Evidencia-se esta afirmação através das alterações dos fluxos de comércio e investimentos internacionais e do consequente deslocamento do centro de gravidade econômica internacional. Como hipótese auxiliar se sugere que esta nova forma de observar estes países em desenvolvimento pelos países desenvolvidos fez com que os primeiros alterassem também a forma como eles próprios se percebiam no Sistema Internacional. Esta mudança de perspectiva mudou também a forma com que os países em desenvolvimento passaram a interagir no Sistema Internacional. Se por um longo período os mesmos procuraram deslegitimar a ordem vigente, propondo alternativas

para a mesma, recentemente se observa que determinados países, ditos emergentes, vem desempenhando esforço significativo que perpassa o questionamento da ordem internacional, e passam a ser potenciais protagonistas das mudanças.

No clássico *Concept Misformation in Comparative Politics*, Sartori (1970) argumenta que na tentativa de descrever um conjunto de elementos, termos centrais em ciências sociais, como democracia ou desenvolvimento, são alterados, expandidos e podem inclusive perder capacidade analítica. Sartori (1970) advertiu sobre a possibilidade da disputa entre correntes de pesquisa acerca da melhor metodologia para a construção de conceitos, ou seja, via procedimentos qualitativos ou quantitativos. Importante destacar que esta ressalva do autor deu-se em plena revolução metodológica das ciências sociais, notadamente devido à ampliação do uso de técnicas quantitativas e estatísticas de pesquisa. Utilizando a metáfora da "escada da abstração," Sartori (1970) destaca a ação combinada de duas dimensões na construção de conceitos. Uma dimensão diz respeito a intensão (conotação), ou seja, a sistemática e explícita definição das características que constituem o conceito. A segunda dimensão trata da extensão (denotação), ou seja, o leque de casos que podem ser classificados como satisfatórios para o enquadramento dentro do conceito.

Intensão e extensão são inversamente relacionadas. Observa-se que ao "subir" a escada da abstração, aumentando a extensão de um conceito, incorpora-se mais casos enquadráveis no mesmo, mas o conceito perderá em intensão e provavelmente perderá poder analítico. Por outro lado, se optar-se por "descer" a escada da abstração ao encontro do concreto, provavelmente o conceito tornar-se-á rígido e não permitirá o enquadramento de muitos casos dentro do mesmo. O autor utiliza os termos *stretching* e *straining* para descrever o processo pelo qual a intensão (conotação) é perdida em detrimento à extensão (denotação). Como observado por Fonseca (2013) o alongamento (*stretching*) do conceito se dá quando se quer adaptar o conceito para nele encaixar os casos novos. Quando ocorre esta dinâmica se observa que o conceito embarca mais casos dentro do mesmo, mas ao custo de caracterizá-los com menor precisão. O mérito de um bom conceito está em encontrar o ponto ótimo entre a intensão e extensão.

O termo Potência Média possui duas peculiaridades;

- a) o conceito geralmente é utilizado para designar uma situação relativamente delimitada no tempo;
- b) o conceito limita-se espacialmente.

O recorte temporal, assim como o recorte espacial também são impactados pelo *trade-off*<sup>16</sup> intensão x extensão. Observa-se, a priori, que quanto maior o período considerado para a construção do conceito, maior será sua extensão, mas menor sua intensão. Da mesma forma pode-se observar a importância do recorte temporal. Um conceito perfeito (um termo próximo do que seria um substantivo próprio) no quesito espacial, e para o caso das Potências Médias, consideraria todo o Sistema Internacional, ou mais especificamente, todos os fóruns internacionais que compõem o Sistema Internacional. Assim, o presente método trabalhará com o recorte temporal que se refere ao pós-fim da Guerra Fria, e como recorte espacial se dará prioridade para as dinâmicas ocorridas no âmbito do GATT e OMC.

De acordo com Weyland (2001), que segue metodologia semelhante à de Sartori (1971), confusões conceituais prevalecem quando diferentes pesquisadores enfatizam atributos divergentes como características do conceito. No caso do conceito de Potência Média este fato é nítido quando se observa o debate entre pesquisadores adeptos de modelos comportamentais e pesquisadores adeptos de modelos hierárquicos-materiais. Em última instância se observa uma disputa entre o método qualitativo ou quantitativo de pesquisa. Porém neste trabalho entende-se que a estipulação de conceitos deve preceder a escolha de dados quantificáveis, assim o conceito deve guiar a busca e seleção de materiais empíricos, seja quantitativa ou qualitativa. Weyland (2001) observa que este problema é particularmente importante quando os autores entram em desacordo acerca do domínio do conceito, se ele deve ser definido como político, econômico, social entre outros. Especificamente no campo teórico das Relações Internacionais se observa uma disputa semelhante entre os que acreditam na governança global, ou no balanço de poder, ou no caos e na constante e iminente tendência das nações guerrearem.

Em linha com a metodologia de Sartori (1971), Weyland (2001) apresenta três estratégias para dirimir ruídos e imprecisões que envolvem conceitos em ciências sociais (figura 1). O conceito cumulativo combina diferentes atributos (domínios) apresentados por diferentes pesquisadores através da intersecção ( $\cap$ ) dos domínios “A”, “B” e “C”. De acordo com esta estratégia somente casos que apresentem todas as principais características dos domínios se enquadrariam no conceito. Nesta estratégia a extensão é preterida à intensão, deixando o conceito provavelmente rígido em demasia e com poucos casos enquadráveis no

---

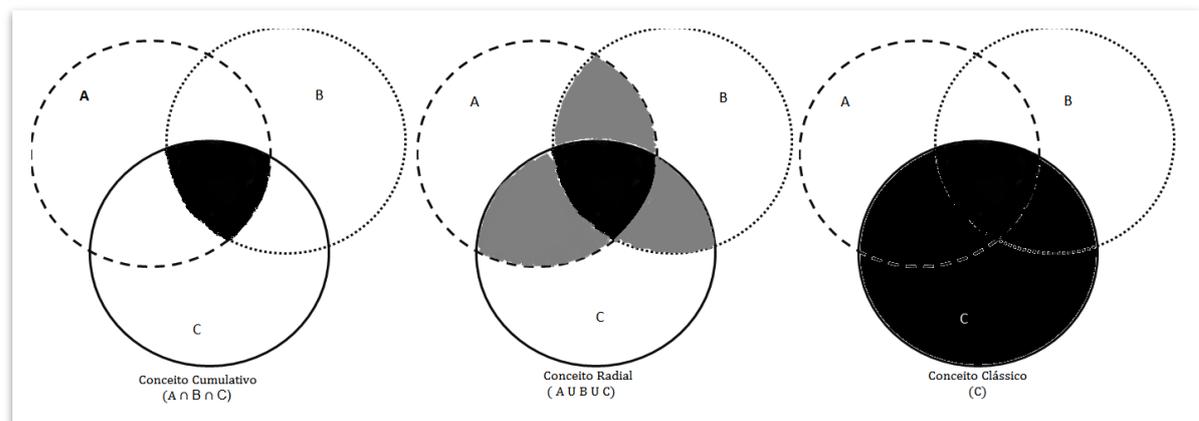
<sup>16</sup> Um *trade-off* se refere, dentro de um processo de escolha, a perder uma qualidade ou aspecto de algo, mas ganhando em troca outra qualidade ou aspecto. Isso implica que uma decisão seja feita com completa compreensão tanto do lado bom, quanto do lado ruim de uma escolha em particular.

mesmo. De maneira inversa, a estratégia do conceito radial, ou por adição, conecta os atributos de diferentes domínios propostos pelos autores. Assim, qualquer caso que apresenta ao menos uma das características é passível de ser enquadrado no conceito em questão. Esta estratégia ganha em extensão, mas perde em intensão, permitindo que o conceito embarque um grande número de casos. A adjetivação de conceitos, como o observado também para o caso do conceito de Potência Média (novas Potências Médias, Potência Média emergente, Potências Médias tradicional, Potência Média recém industrializada e etc), é fruto da adoção da estratégia da adição. O autor caracteriza estes casos como subtipos reduzidos.

A estratégia do conceito clássico, que neste trabalho será utilizada, também busca a intersecção dos domínios. Porém, diferente da estratégia acumulativa, neste método não se buscara um núcleo comum que embarque atributos de todos os domínios, mas os principais. De acordo com Fonseca (2013, p. 6) esta estratégia:

[...] apresenta a vantagem de reconhecer a ocorrência de casos empíricos com características próprias, ou experiências históricas peculiares; todavia, ao trilhar outra opção metodológica, busca encontrar definições mínimas através dos atributos mais frequentes e característicos, de modo que o conceito alcance certo equilíbrio entre extensão e intensão.

Figura 1 - Estratégias de Conceituação



Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

Assim, o presente trabalho considerará cada grupo de atributos apresentados em seção anterior como um domínio. Desta forma os atributos do Grupo 1 (Parâmetros Cognitivos) serão o domínio A, do Grupo 2 (Parâmetros Puramente Comportamentais) serão o domínio B e finalmente do Grupo 3 (Parâmetros Relacionados ao Tipo de Inserção Internacional) serão o

domínio C. Especificamente sobre o Grupo 1 será utilizado o rol de países selecionados a partir das inferências realizadas em seção anterior, aqui denominados “Potências Médias Potências”. Estes países também servirão como grupo controle, evitando assim falsos negativos.

## 2.7 CONCLUSÕES PARCIAIS

A transformação em curso da realidade política na ordem internacional está sendo potencializada por importantes fenômenos econômicos. É provável que a emergência de certos países, associada ao relativo arrefecimento econômico de economias centrais como EUA e de determinados países da União Europeia, seja convertida em novas formas de influência política que reforçarão a multipolaridade.

Com o passar do tempo mudou-se a maneira como os estudiosos hierarquizam os países. O surgimento de novos estados no Sistema Internacional, principalmente devido ao processo de independentização ocorrido no continente africano, alterou substancialmente o número e o poder que estados de segunda ordem podem desempenhar nos fóruns multilaterais. De mesma forma, deve-se destacar o significativo e persistente crescimento que países em desenvolvimento e subdesenvolvidos, comparativamente aos desenvolvidos, vêm apresentando desde o pós-guerra, mesmo com a ocorrência das duas crises do petróleo nos anos 1970, a crise da dívida da década de 1980 e a sequência de crises (asiática, mexicana, brasileira e russa) das moedas indexadas da década de 1990. Contudo, esta evolução não parece ter permitido que a distância econômica e principalmente política, entre estados de primeira ordem e os demais, diminuísse substancialmente.

O conceito de Potência Média raras vezes transborda do círculo acadêmico para a vida cotidiana como ocorre com termos e acrônimos que se tornaram populares tais como “países/mercados emergentes” ou o próprio “BRIC”. Estes são subterfúgios geralmente utilizados para distinguir o comportamento dos países em análise dos demais países do mesmo estrato. Observa-se também o limitado alcance que os estudos sobre estratificação apresentam, principalmente pela recorrente análise do conceito ao nível de Estado e não ao nível sistêmico. Ou seja, uma significativa parcela da produção acadêmica sobre o tema procura confirmar a hipótese de que um determinado país é uma Potência Média, porém não se preocupando em disponibilizar um arcabouço que poderia ser útil também para outros Estados. Por fim, vale destacar uma lacuna histórica das pesquisas sobre o tema, que é a falta

de continuidade entre os estudos. Por exemplo; em grande parte das pesquisas se argumenta que Potências Médias apresentam uma propensão maior ao multilateralismo comparativamente a outros Estados. Contudo, não foi encontrado um estudo em que o autor procurasse afirmar empiricamente esta diferenciação.

Ademais, da mesma forma como os Estados apresentam sua atuação internacional em grande parte influenciada pelo ambiente em que estão inseridos, observa-se que o conceito de Potência Média também sofreu renascimentos e revezes ocasionado por alterações conjunturais internacionais. Alguns exemplos de revigoramentos podem ser vistos a seguir. Primeiramente vale destacar o grande interesse pelo tema devido ao novo balanço numérico de Nações no Sistema Internacional causado processo de independização de estados africanos e asiáticos nas primeiras décadas do pós Segunda Guerra. As campanhas do Canadá e da Austrália também são exemplos clássicos de estados que procuraram imprimir em suas diplomacias o status de Potência Média. Assim como o relaxamento das tensões Leste-Oeste ao final da Guerra Fria abriu espaço para um maior protagonismo de estados intermediários no Sistema Internacional e conseqüentemente o resgate do termo.

Da mesma forma, o conjunto de transformações que o mundo tem experimentado nas últimas décadas pode estar colaborando para o fomento do interesse contemporâneo sobre o conceito de Potência Média. O poder, objeto central do conceito, apresenta-se mais desconcentrado que durante a Guerra Fria. E dado que o atual Sistema Internacional, ainda que não consensualmente definido como unipolar, unimultipolar ou multipolar, apresenta características de um regime transitório, também favorável para o ressurgimento de protagonismos típicos de uma Potência Média (HOLBRAAD, 1985; HUNTINGTON, 1999).

Contudo, o conceito não apresenta trânsito entre as principais correntes teóricas existentes nas Relações Internacionais. Os realistas, por exemplo, mesmo interessados com a posição relativa dos Estados no Sistema Internacional, não visualizam utilidade para um conceito que não se refira aos estados que estão no topo da hierarquia mundial de poder. Neste paradigma o Sistema Internacional é anárquico, desprovido de uma autoridade supranacional e composto por indivíduos egoístas e determinados pelo poder. Não é preciso profunda análise para realizar que esta não se apresenta como conjuntura adequada para se empregar um conceito muitas vezes imbuído de valores normativos. Para os realistas os instrumentos tangíveis e intangíveis de poder de uma Nação precisam estar organicamente relacionados e explícitos. Deixando assim pouca margem para a consideração do poder auferido por Nações a partir de protagonismos internacionais guiados não pelos vetores do

pensamento realista, mas sim por uma atuação internacional desinteressada, *a priori*, em auferir e também legitimar poder através de suas diplomacias e práticas.

No realismo estrutural (neorealismo ou pós-realismo) proposto por Kenneth Waltz não há espaço para a especificação de papéis que Nações tipificadas como Potências Médias supostamente apresentariam, como a tendência a serem mediadoras internacionais, por exemplo. Para Waltz, a cooperação internacional é limitada, os Estados, por medo da dependência, ou devido à incerta distribuição dos ganhos relativos auferidos a partir da cooperação, também pelo receio de perder soberania, tendem a tornar as instituições internacionais irrelevantes, ambiente este essencial para a atuação de Potências Médias. Assim, a cooperação, ou uma tendência aos Estados cooperarem entre, si seria a exceção, enquanto o comportamento auto interessado a regra.

Waltz, ao inserir o terceiro nível de análise apresentou uma inovação metodológica no estudo das Relações Internacionais em princípio favorável a um conceito subordinado a existência de uma estrutura internacional definida. Contudo, o fato de os Estados estarem, segundo Waltz, expostos a constantes constrangimentos internacionais, condicionaria suas atuações em uma direção diferente da geralmente defendida na literatura sobre Potências Médias.

Contudo, julgar um conceito como inconsistente teoricamente exigiria um julgamento também da coerência em procurar compreender fatos contemporâneos através das mesmas teorias que não consideram analiticamente um conceito como o de Potência Média. Mesmo no caso de considerar, pelo ponto de vista teórico, a conjuntura internacional do pós Guerra Fria como sendo uma conjuntura “normal”, é inevitável o questionamento sobre a possibilidade de se estar presenciando uma conjuntura internacional de transição. Ainda não é possível afirmar que esta conjuntura de transição tenderá a estabelecer um novo equilíbrio de poder, com novas potências, ou com maior espaço para a atuação de Nações que não as tradicionais ou hegemônicas. Da mesma forma, ainda não é possível afirmar que o atual protagonismo de determinadas Nações, antes ausentes do jogo político internacional existente na Guerra Fria, possa influenciar o curso do jogo político do pós Guerra Fria. Eventos recentes associados às políticas e práticas de países ditos emergentes, de segunda ordem ou Potências Médias não parecem confirmar uma intenção dos mesmos em enfrentar diretamente as Nações tradicionais ou hegemônicas, assim como alterar/reformar radicalmente a presente conjuntura. Após um longo período de “emergência” os estados de segunda ordem tem buscado moldar o mundo no qual atualmente se encontram politicamente inseridos (mesmo

que parcialmente) através de suas atuações nas instituições que moldam o mundo contemporâneo. Neste sentido destaca-se que a presente tese evitará uma abordagem institucionalista, assim como não depositará créditos às teorias adeptas da governança global, contudo acredita-se que a atuação de Potências Médias nas instituições internacionais é uma fonte válida de constrangimento, e em última instancia de coerção, da qual as nações hegemônicas podem ser vítimas, e isso a um relativamente baixo custo político para as Potências Médias. Ou seja, aceita-se a hipótese de que a atuação de Potências Médias no mundo contemporâneo procura sim contestar a ordem internacional dentro das instituições que a compõem, com um discurso menos retórico, mais propositivo, e provavelmente obtendo melhores resultados que no passado.

De fato o cenário político internacional não parece favorável para o emprego de um conceito como o de Potência Média. O curso da história pode estar confirmando a ideia de que convergência econômica (e política) global pode ser considerada uma utopia<sup>17</sup>. Ademais, não são numerosas as tentativas de cooperações internacionais que visa diminuir a distância econômica entre os países e a descentralização do poder nas instituições internacionais. A política mundial parece estar temporariamente desorientada pelas crises que enfrenta. Se por um lado se observa o questionamento sobre o sucesso do modelo europeu ou norte-americano, também se questiona a viabilidade, principalmente econômica, de cooperações direcionadas e seletivas, como é a cooperação Sul-Sul.

Contudo, o estabelecimento de critérios e parâmetros necessários para a construção de um conceito não basta se o mesmo não acrescentar verdadeiro poder analítico. Esta provavelmente é a mais frequente crítica aos pesquisadores preocupados com o conceito de Potência Média. Possivelmente tenha contribuído para a descrença no poder analítico do conceito de Potência Média a descontinuidade entre os estudos, a falta de clareza nas metodologias empregadas, mas principalmente a constatação de que as grandes decisões internacionais são tomadas, sistematicamente, por poucos países. Assim, o presente trabalho procurará demonstrar que o uso deste conceito acrescenta poder analítico quando se acredita que o mundo atual não é mais um mundo em plena transformação, mas um mundo com vetores mais nítidos e com tendências já mapeadas e em aplicação pela academia. Mesmo que não esteja clara esta constatação, gargalos diplomáticos como os ocorridos na Rodada de

---

<sup>17</sup> Ver Hurrell (2013), Sharma (2012), Rodrik (2011) e Foxley e Sossdorf (2011).

Doha, que serão verificados nos capítulos posteriores, demonstrarão que determinados países situados no estrato intermediário da hierarquia mundial passarão a ser mais considerados no cálculo político internacional de futuros eventos. O presente trabalho procurará mostrar que o protagonismo destacado de determinados países não é obra do acaso ou resultado de interesses particulares imediatos, mas sim fruto de um somatório de ações e posicionamentos que estes países desempenharam e tem confirmado no curso da história recente. O conceito propriamente dito surgirá após a aplicação do modelo no Sistema Multilateral de Comércio. A partir dos parâmetros que irão se mostrar aplicáveis e úteis à metodologia será apresentado um conceito de Potência Média válido, a priori, para o Sistema Multilateral de Comércio. A confirmação da validade do conceito para outros fóruns se dará a partir da aplicação da presente metodologia em possíveis trabalhos posteriores.

Desta forma, a contribuição que o conceito de Potência Média irá dar para a compreensão dos grandes questionamentos que se observa atualmente é justamente definir quem serão os jogadores que possuem condições de influenciar no jogo político mundial contemporâneo.

### 3 REPRESENTAÇÃO DE LITÍGIOS NA RODADA DE DOHA: A ECONOMIA POLÍTICA DO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO

O presente capítulo realizará um resgate histórico do caminho que a OMC percorreu desde sua origem até os dias atuais. A OMC é parte da estrutura do atual Sistema Internacional preconizada pelos países vencedores da II Guerra Mundial. Esta estrutura tinha como objetivo traçar os caminhos para a reconstrução do mundo após a II Guerra Mundial. E acreditava-se que o comércio teria um papel fundamental para esta reconstrução. Desta forma, esta estrutura, assim como o período compreendido entre a primeira tentativa de criar um órgão para a gestão do comércio mundial (Organização Internacional de Comércio - OIC), passando pelo GATT até a OMC, será denominado de Sistema Multilateral de Comércio (SMC). Assim, quando usado este termo, ele se referirá não somente às três instituições que o compõem, mas também ao período histórico e dinâmicas políticas e econômicas internacionais que o compõem.

#### 3.1 A ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO COMÉRCIO (OIC): A GÊNESE DO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO E DA ARENA DE DISCUSSÃO ENTRE PAÍSES DESENVOLVIDOS E EM DESENVOLVIMENTO

É possível supor que a (re)abertura do SMC ocorreu, paradoxalmente, a partir da experiência protecionista do *Tariff Act* de 1930, quando o presidente norte-americano Hoover assinou o pacote tarifário *Smoot-Hawley*. Este ato elevou a tarifa de importação de cerca de 900 itens ao mais alto nível na história americana<sup>18</sup>. Bhagwati (1988) descreve esta política como o mais dramático e insensato ato contra o comércio já instituído pelo congresso norte-americano (Bhagwati 1988, p. 22). De acordo com McDonald *et al.* (1997) e Irwin *et al.* (2008) a retaliação estrangeira contra o *Smoot-Hawley* foi generalizada, abrangendo países como Espanha, Itália, Suíça, Reino Unido e seus domínios (principalmente Austrália, Canadá,

---

<sup>18</sup> De acordo com o Departamento de Estado dos EUA (United States Department of State (n.d.)), as importações dos Estados Unidos da Europa caíram de US\$ 1334 milhões em 1929 para apenas US\$ 390 milhões em 1932, enquanto que as exportações dos EUA para a Europa caíram de US\$ 2341 milhões em 1929 para US\$ 784 mil em 1932. No geral, o comércio mundial diminuiu em cerca de 66% entre 1929 e 1934. A tarifa média de importação dos EUA, calculada pela razão do total arrecadado em tarifas de importação pelo número total de bens tarifados, alcança sua maior taxa na história recente dos EUA (1891-2013). Passando de 46,3% em 1891 para 59% em 1932, em 2013 a tarifa média era de 4,4%. (USITC 2014).

Nova Zelândia e África do Sul). Como afirmado por Eichengreen (1986) há uma ligação íntima entre a Grande Depressão e o *Smoot-Hawley*. The Economist (2008) afirmou que o *Smoot-Hawley* foi uma das principais causas do aprofundamento da Depressão de 30, assim como a elevação do protecionismo mundial decorrente desta lei levou décadas para dismantelar. Irwin *et al.* (2008) fez um bom resumo das consequências econômicas e políticas do *Smoot-Hawley*:

O resultado dessas políticas comerciais protecionistas e discriminatórias não foi apenas uma contração do comércio mundial, mas uma grave avaria no sistema multilateral de comércio e no sistema de pagamentos que a economia mundial tinha vislumbrado antes da Primeira Guerra Mundial e começou a reviver no final de 1920. Conferências oficiais e reuniões multilaterais, nomeadamente a Conferência Econômica Mundial em 1933, evidenciou pronunciamentos no sentido de resistir ao protecionismo, mas não conseguiu conter a propagação de políticas econômicas anti-comércio de orientação doméstica. A recessão econômica da década também teve consequências políticas, minando a fé em governos democráticos para gerir as suas economias e, portanto, sendo cúmplice da volta aos regimes mais autoritários na Alemanha e em outros lugares. (IRWIN *et al.* 2008, p. 7, tradução nossa)<sup>19</sup>.

No entanto, a iniciativa de começar a tentar reverter esta onda de protecionismo prejudicial ao comércio mundial também foi norte-americana. Assim, pela primeira vez em sua história, os Estados Unidos começaram a assumir um papel ativo na redução de barreiras comerciais, buscando a expansão do comércio mundial em cooperação com outros países. Dado o reconhecimento de que a administração Roosevelt não teria apoio político para realizar uma redução unilateral no meio da depressão, os EUA procuraram outros países para reduzir tarifas e negociar acordos comerciais bilaterais. Um instrumento importante que possibilitou esta redução tarifária bilateral foi a aprovação pelo Congresso Americano do *Reciprocal Trade Agreements Act* (RTAA) de 1934<sup>20</sup>, que permitia ao presidente reduzir as tarifas em até 50 % adotando a cláusula da Nação Mais Favorecida (NMF) incondicional<sup>21</sup>

<sup>19</sup> “The outcome of these protectionist and discriminatory trade policies was not just a contraction of world trade, but a severe breakdown in the multilateral trade and payments system that the world economy had enjoyed prior to World War I and had started to revive in the late 1920s. Official conferences and multilateral meetings, notably the World Economic Conference in 1933, offered pronouncements to resist protectionism, but failed to stem the spread of inward-looking antitrade economic policies. The economic distress of the decade also had political consequences, undermining faith in democratic governments to manage their economies and hence abetting a turn to more authoritarian regimes in Germany and elsewhere.”

<sup>20</sup> RTAA A de 1934 precisava ser renovado dez anos mais tarde, e embora os republicanos tivessem rejeitado o RTAA em 1934, as consequências do Smoot-Hawley pode ter alterado o seu posicionamento em 1945, quando o ato foi renovado.

<sup>21</sup> Em 1923, a política comercial dos EUA adotava cláusula de nação mais favorecida *incondicional*, antes disso, os Estados Unidos haviam aderido a uma política *condicional* NMF, em que concessões tarifárias dos EUA para um país não deveria ser alargado a outros a menos que uma redução recíproca fosse oferecida (IRWIN, 1998, p. 333).

(IRWIN *et al.*, 2008). Entre 1934 e 1940, os EUA assinaram acordos no âmbito do RTAA com 21 países, que correspondiam por mais de 60% do comércio exterior dos EUA (Irwin, 1998). Kirshner (2009) argumenta que o RTAA revolucionou a política comercial dos EUA e a ordem econômica global, para Haggard (1988) o RTAA marcou uma importante inovação institucional na política comercial norte-americana e seria, segundo o autor, um dos fundamentos institucionais da hegemonia dos EUA.

No entanto, este tipo de negociação bilateral apresentava limites, pois, por exemplo, se os EUA negociavam uma redução tarifária com o país "A", outros países também iriam auferir proveito da redução tarifária sem ter participado no processo. Aliás, esses países, que não participaram na negociação, seriam conhecidos como caronas.

Esta conjuntura mostrou para todos os países que a redução de tarifas precisava ser feita com a participação de muitos países, isto é, deixou claro naquele momento que a melhor maneira de fazer negociações era o caminho multilateral. Assim, não tão rapidamente quanto os EUA conseguiram paralisar as negociações comerciais mundiais a partir do Smoot-Hawley, eles conseguiram também retomá-las a partir do RTAA. Portanto, pode-se dizer que esta iniciativa norte-americana foi a responsável pela (re)construção do espírito do sistema de comércio multilateral.

Os primeiros passos para a criação da OIC começaram após o fim da Segunda Guerra Mundial. Ao mesmo tempo em que o Banco Mundial e o FMI estavam sendo criados, também havia a intenção de criar uma instituição similar, a fim de organizar o comércio mundial. Desde então, sucessivas conferências multilaterais foram realizadas e o resultado deste processo foi a Carta de Havana, que era o projeto de acordo para a criação da OIC. No entanto, a OIC nunca entrou em vigor, pois necessitava da ratificação no Congresso dos EUA, o que não aconteceu. De acordo com Narlikar (2005), a razão para a não-ratificação por Washington estava relacionado com mudanças internas nos EUA. E também devia-se ao fato de que os vetores que impulsionaram a tentativa de criação da OIC estavam sustentados pelo Partido Democrata. Contudo, no final do processo, o Congresso Republicano (que naquele momento era o partido majoritário), mostrou sinais de que era extremamente improvável que os EUA iriam ratificar a Carta de Havana. Para Narlikar (2005) a análise do conteúdo da Carta de Havana é suficiente para entender as razões de seu fracasso, principalmente o longo

alcance do seu mandato<sup>22</sup>. Portanto, em 1950, o presidente democrata Truman anunciou que não iria apresentar a Carta de Havana ao Congresso para ratificação. Outra interpretação possível da razão para a não ratificação é dada por Thorstensen (2003), segundo a autora, os norte-americanos temiam a perda de sua soberania na área comercial.

Segundo Schenk (2011), de acordo com a proposta norte-americana, os princípios-chave da Organização Internacional do Comércio deveriam ser a proibição do estabelecimento de novas preferências no comércio entre os Estados, a redução de tarifas efetuada com base no princípio da nação mais favorecida e que todos os membros tivessem a obrigação de participar de negociações recíprocas para a diminuição de tarifas. WTO (2011) destaca ainda que o Reino Unido posicionou-se contrário à eliminação de arranjos preferenciais (discriminatórios) de comércio, e somente aceitaria a eliminação da British Commonwealth se fosse ampliado o acesso ao mercado norte-americano aos produtos britânicos.

Ao mesmo tempo em que a Carta de Havana era elaborada os EUA procuraram assegurar os ganhos iniciais da redução tarifária realizada durante as negociações da OIC. Os negociadores norte-americanos escolheram esse caminho, pois estavam cientes da dificuldade da Carta de Havana ser aprovada pelo Congresso, mas um acordo de comércio poderia ser negociado e implementado com mais facilidade sob a autoridade concedida ao Executivo pelo RTAA (NARLIKAR, 2005). O resultado desta estratégia norte-americana foi o Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio (GATT) obtido na Conferência de Genebra em 1947. A representação dos 23 países na Conferência de Genebra foi menor que os 53 países que foram apresentadas na Carta de Havana, por isso foi chamada de "clube dos ricos" ou "clube das nações industriais" pelos países em desenvolvimento. No entanto, não apenas os países em desenvolvimento demonstraram insatisfação com esta notícia, Irwin *et al.* (2008) observaram que os ingleses também exboçaram desagrado.

A partir deste evento Narlikar (2005) observou que havia três perspectivas diferentes sobre como a OIC deveria ser. Os norte-americanos pensavam que o livre comércio era o remédio para o desemprego e instabilidade econômica mundial observados na conjuntura econômica da época. Os britânicos, por outro lado, acreditavam que o acordo deveria ter

---

<sup>22</sup> De acordo Narlikar (2005), além de abranger a área óbvia da política comercial, os 106 artigos da OIC se estendiam para as áreas de emprego, desenvolvimento econômico, práticas comerciais restritivas e acordos de commodities. A OIC deu reconhecimento para a importância de garantir normas laborais justas, e também disposições que permitiam os governos para lidar com o seu desenvolvimento e preocupações humanitárias (NARLIKAR, 2005, p. 12).

algumas exceções aos princípios do livre-comércio, como a inclusão do sistema de preferências imperiais, assim como fornecer cláusulas de escape para países com dificuldades na balança de pagamentos. Apesar destes dois entendimentos diferentes, a negociação da Carta de Havana estava sendo construída com a aprovação dos americanos e britânicos. Por outro lado, os países em desenvolvimento, liderados pelo Brasil, Chile e Índia, quebraram o consenso e exigiram que a Carta de Havana apresentasse, como Narlikar (2005) descreve, "exceções que lhes permitiam impor restrições quantitativas especiais e outros instrumentos para facilitar o seu desenvolvimento econômico" (NARLIKAR 2005, 13). Naquela época, os países em desenvolvimento eram os maiores defensores do argumento da indústria nascente<sup>23</sup>.

De acordo com Toye (2003), o fracasso da criação da OIC poderia ser visto como uma oportunidade perdida. Não só devido à fraca representatividade do GATT, mas também devido ao fato de que as "exceções da Carta de Havana às regras de livre comércio, especialmente aquelas feitas ao encontro do interesse do desenvolvimento econômico dos países mais pobres, poderia ter ajudado a reduzir as desigualdades globais" (TOYE 2003, p.283). O autor observa que é importante também ter em mente o contexto de instituição da Guerra Fria quando se trata de analisar as razões pelas quais a OIC não entrou em vigor. Este ponto de vista pode realmente fazer sentido se for considerado o grande número de novos países independentes que objetivavam participar das negociações da Carta de Havana, e as consequências da pressão desses países para moldar a OIC de acordo com suas necessidades. Na verdade, se os EUA realmente objetivassem moldar a OIC de acordo com seus entendimentos sobre como deve ser um sistema de comércio multilateral, o país teria terminado internacionalmente isolado. É evidente que este não era o objetivo norte-americano, dado que o contexto histórico do pós-guerra tinha confirmado os EUA como maior exportador do mundo. É possível que por isso os EUA tenham decidido aceitar o sistema de preferências imperiais exigidos pelos britânicos, e de acordo com Miller (2000) foi este contexto político e econômico que justificou a adaptação norte-americana no processo de negociação. Os americanos queriam os britânicos como um forte aliado, e o sistema multilateral, sem as preferências imperiais não iria ajudar o Reino Unido a sair da crise.

---

<sup>23</sup> O argumento da indústria nascente refere-se ao argumento a favor de proteger as indústrias nacionais nascentes através de apoio e intervenção do governo. Para mais detalhes sobre o argumento da indústria nascente ver Xu (2006) e Irwin (2000).

### 3.2 O ACORDO GERAL SOBRE TARIFAS E COMÉRCIO (GATT): UM ACORDO PROVISÓRIO QUE DUROU QUASE 50 ANOS

Até este momento buscou-se apresentar um breve resumo do por que a OIC não obteve êxito em sua criação. Da mesma forma, as razões para a longa vida do GATT podem também ser explicadas de variadas maneiras. Talvez a principal razão para a longa vida do GATT tenha sido justamente sua simplicidade e o momento apropriado em que o mesmo foi criado. A Carta de Havana tinha 106 artigos, o GATT menos de 40, o GATT é um acordo simples e não uma organização com personalidade jurídica<sup>24</sup>, como a OIC teria sido. Conforme destacado por Narlikar (2005) o GATT tinha PARTES CONTRATANTES<sup>25</sup> ao invés de "membros" como visto na OIC. Em outras palavras, as Partes Contratantes do GATT estavam interessadas apenas nos termos do contrato e eram por eles orientados, já os "membros" estavam interessados em instrumentalizar, assim como, buscar meios que permitissem a cooperação nos assuntos internacionais. Na OIC, por exemplo, a existência de uma hierarquia organizacional com a presidência e secretariado foram planejados. No GATT, por sua vez, a decisão era tomada por todas as Partes Contratantes de acordo com seus interesses individuais e não com o interesse do grupo, e não havia espaço para a criação de um espírito democrático.

De acordo com Velasco e Cruz (2005) o GATT preencheu o vazio do grande fracasso que foi a criação da OIC. Para muitos o fracasso da OIC se deve ao fato do projeto da Carta de Havana ser muito ambicioso. Observa-se que enquanto o GATT estava preocupado apenas com o lado prático das relações comerciais, a OIC poderia ter ajudado a criar um mundo mais justo, dado que o seu principal objetivo era "a realização dos objetivos estabelecidos na Carta das Nações Unidas, nomeadamente a busca por padrões mais altos de bem estar e pleno emprego, assim como condições de progresso econômico e desenvolvimento social, previsto no artigo 55 da referida Carta" (Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Emprego - Havana Carta de 1948, p. 14)<sup>26</sup>. Percebe-se que a Carta de Havana estendeu-se para além das disciplinas do comércio mundial, dado que nas regras do GATT não haviam grandes preocupações relacionadas ao emprego e desenvolvimento econômico, por exemplo.

---

<sup>24</sup> A personalidade jurídica permite, por exemplo, ações coletivas contra o países individualmente, esta é uma das algumas mudanças quando o GATT tornou-se a OMC.

<sup>25</sup> De acordo com Wilkinson e Scott (2008) partes contrastantes (em caixa alta) é usado para distinguir os Estados signatários, assim como estabelecer um coletivo regido pelo contrato e por ele orientados.

<sup>26</sup> Disponível em WTO (2014a).

É importante ressaltar que não é lógico fazer um paralelo entre o GATT e a OIC porque, naquela época, a ideia não era de que o GATT substituiria a OIC, mas o oposto. No entanto, algumas questões como "processo decisório", reuniões do *Green Room*<sup>27</sup> e "Princípio do Principal Fornecedor" devem ser analisadas, principalmente porque muitas dessas questões ainda permanecem nas discussões em curso da OMC.

No GATT, a decisão era tomada por maioria de votos, mas de acordo com Narlikar (2005) a decisão poderia ser alcançada se nenhum dos países presentes se opusesse a ela. No entanto, em momentos cruciais das negociações, o processo de tomada de decisão do GATT era notoriamente restritivo para os subgrupos das Partes Contratantes seguindo a lógica do "Princípio do Principal Fornecedor", isto é, os grandes exportadores e importadores do produto específico para o qual estavam sendo negociadas as reduções tarifárias. Conforme destacado pela autora, esta forma de negociação reforçou as assimetrias de poder entre países em desenvolvimento e desenvolvidos, principalmente porque o "Princípio do Principal Fornecedor" automaticamente exclui muitos países em desenvolvimento da tomada de decisão, bem como da definição de agenda. Um autor que também observou este efeito sobre a distribuições de poder entre os países devido à adoção de "Princípio do Principal Fornecedor" foi Gowa (2005). Outra questão que deve ser considerada é a fraqueza técnica das delegações dos países em desenvolvimento e a consequente dificuldade na participação efetiva nas reuniões.

### 3.3 RODADAS DE NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS NO ÂMBITO DO GATT E OMC

O objetivo principal do GATT era promover negociações de redução tarifária e garantir o crescimento do comércio internacional com segurança e previsibilidade. Especificamente nesta matéria o GATT teve sucesso, pois de acordo com Bagwell e Staiger (1999), nas oito rodadas de negociações comerciais, as tarifas *ad valorem*<sup>28</sup> sobre bens industriais, por exemplo, tiveram a média reduzida de 40% para 4%. Outro destaque de seu sucesso é o crescimento da sua representatividade, o acordo começou com 23 países e terminou com 128 signatários ao final de 1994. No entanto, não há consenso sobre o impacto do GATT sobre o bem-estar e comércio mundial, Gowa (2005) observou que o

---

<sup>27</sup> De acordo WTO (2012b): O nome informal da sala de conferências do diretor-geral. É utilizado para se referir às reuniões de delegações selecionadas, geralmente em nível de chefes de delegações.

<sup>28</sup> Tarifa cobrada em bases percentuais sobre o valor da mercadoria.

acordo teve um impacto positivo e significativo sobre o comércio entre apenas cinco dos seus membros, nomeadamente a Grã-Bretanha, Canadá, França, Alemanha e Estados Unidos. Outras pesquisas realizadas por Rose (2004), Bernstein (2008) e Chang e Lee (2011) mostram que o efeito dos acordos multilaterais sobre o comércio no pós-guerra pode ser surpreendente e não tão óbvios como seguidamente declarados.

Nos 47 anos de sua existência o GATT teve oito rodadas de negociações, e nas primeiras rodadas o foco estava em negociações tarifárias de bens industriais. A liberalização agrícola e o fim do sistema de subsídios na Europa e os EUA não foram objeto de negociações nas primeiras rodadas. Enquanto isso, a participação dos países em desenvolvimento nas primeiras rodadas de negociações não foi percebida ou é mal-entendida. De acordo com Wilkinson e Scott (2008) a compreensão acerca da participação dos países em desenvolvimento no GATT não pode ser limitada apenas à participação destes países em rodadas comerciais. Conforme destacado pelos autores, existem duas interpretações gerais sobre a participação dos países em desenvolvimento no GATT. Abaixo (Quadro 1) há uma compilação feita pelos autores sobre estas interpretações.

Quadro 12 - Interpretações sobre a participação dos países em desenvolvimento no âmbito do GATT

| <b>Autores</b>                     | <b>Países em desenvolvimento vistos como caronas</b>  |
|------------------------------------|---|
| Jagdish Bhagwati                   | Vê a exclusão dos interesses dos países em desenvolvimento no GATT como consequência da escolha dos mesmos de não se envolverem nas negociações, fato que permitiu aos países industrializados manter elevados níveis de proteção sobre as exportações dos países em desenvolvimento.   |
| T. N. Srinivasan                   | Argumenta que os países em desenvolvimento em sua busca incessante, mas mal guiada estratégia de desenvolvimento via substituição de importações acabou por afastar e até mesmo excluir os mesmos das principais decisões do GATT.  |
| Bernard Hoekman and Michel Kosteci | Argumentam que, embora a justificativa para S & D [tratamento especial e diferenciado] foi baseada em teorias prevalentes como a substituição de importações, e que este era um elemento necessário em estratégias eficazes de desenvolvimento, o GATT foi durante muito tempo considerado pelos países em desenvolvimento um clube que era relevante principalmente para os países da OCDE. Os autores observam que os países em desenvolvimento optaram por não participar plenamente no GATT - uma decisão que impedia os países em desenvolvimento de obter os seus interesses contemplados na agenda do GATT.  |
| <b>Autores</b>                     | <b>Países em desenvolvimento vistos como coadjuvantes silenciosos</b>   |
| Diana Tussie and Miguel Lengyel    | Sugerem que países em desenvolvimento agiram desta maneira porque entendiam que o GATT não era um ambiente amistoso nem útil para promover os seus interesses e porque muitos não conseguiram manter uma representação oficial em Genebra.  |
| Amrita Narlikar                    | Argumenta que muitos países em desenvolvimento optaram por não participar do GATT devido a (i) uma desconfiança sobre as regras do GATT, (ii) a percepção de que o GATT era um substituto fraco, tendo em vista o foco no desenvolvimento sustentável, que em última análise era o objetivo da OIC; (iii) um sistema de tomada de decisão que, apesar do método um membro-um voto e uma busca por decisões por consenso, deram origem a uma série de "desconfortáveis" atividades destinadas a gerar consentimento, (iv) a utilização das negociações bilaterais entre os dois principais fornecedores de um bem (a chamada regra do principal fornecedor) como base para as negociações; e (v) organização da agenda com questões que tendem a beneficiar apenas os estados industriais. |
| Paul Collier                       | Vê o sucesso do GATT como resultante, em parte, da maneira em que países em desenvolvimento foram excluídos da instituição.   |

Fonte: Wilkinson e Scoot (2008, p. 474)

Como pode ser observado, há uma percepção na literatura que considera os países em desenvolvimento como atores coadjuvantes nas discussões do GATT, e outra interpretação que os reconhece como caronas. Wilkinson e Scoot (2008) não definem ou diferenciam com base teórica os termos “carona” ou “coadjuvantes silenciosos” utilizados em sua análise, mas sugerem que os caronas assim seriam denominados por deliberadamente escolher não participar das negociações, já os “coadjuvantes silenciosos” teriam esta conduta seja devido a falta de capacidade ou experiência diplomática para as negociações, ou por simplesmente não ter ou manter representação diplomática no organismo.

Os países em desenvolvimento apresentaram as mesmas reivindicações desde o primeiro debate do GATT. Apesar dos argumentos constantes utilizados pelos países em

desenvolvimento, como a tese de Prebisch-Singer dos termos de troca<sup>29</sup>, industrialização via substituição de importações, assim como o argumento da indústria nascente, todos foram perdendo força ao longo do tempo. Da mesma forma, estas alegações acabavam por expressar desacordo com o curso do sistema multilateral de comércio como um todo (WILKINSON e SCOTT, 2008).

Uma evidência dessa pressão é observada quando ocorre a criação de um comitê de peritos a partir da pressão dos países em desenvolvimento no GATT. O resultado dessa comissão foi o Relatório Harberler de 1958, em homenagem ao professor Gottfried Haberler, coordenador do projeto (OMC 2012c). Outros eminentes economistas como James Edward Meade (economista britânico), Tinbergen Jan (economista holandês) e Roberto Oliveira Campos (economista brasileiro) também participaram deste comitê. O Relatório Haberler concluiu, como afirma Harrod (1959,554), "que as regras do GATT são ligeiramente desfavoráveis para os países mais pobres" e "os países subdesenvolvidos têm corajosamente mantido suas compras em detrimento de suas reservas ou com a ajuda de empréstimos e subvenções." "Além disso, o Relatório Halberler recomenda, categoricamente, "uma moderação do protecionismo agrícola na Europa Ocidental e América do Norte" (GATT 1959, p. 178).

Este relatório forneceu conteúdo técnico para as reivindicações dos países em desenvolvimento e foi um dos principais motivos pelos quais os membros do GATT consentissem que fosse uma ideia coerente dar tratamento especial e diferenciado para os países em desenvolvimento. No entanto, o tempo necessário para a efetivação desta ideia foi longo, visto que para tanto foi imprescindível a criação da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD)<sup>30</sup>. Além disso, somente em 1968 o Sistema Generalizado de Preferências (SGP) foi institucionalizado, instrumento através do qual as economias desenvolvidas poderiam conceder acesso melhorado aos seus mercados para as exportações dos países em desenvolvimento (UNCTAD 2012).

Durante as primeiras negociações do GATT, a participação dos países em desenvolvimento não foi eficaz, principalmente se comparadas as concessões feitas pelos países desenvolvidos com as dos países em desenvolvimento. Contudo, a compreensão acerca da participação dos países em desenvolvimento no GATT não deve se limitar à análise do

---

<sup>29</sup> Secular tendência de deterioração do preço de commodities primárias relativo ao preço das manufaturas.

<sup>30</sup> A UNCTAD é um órgão permanente da Assembleia Geral das Nações Unidas (ONU), criada em 1964 para promover o comércio, o investimento e o desenvolvimento nos países em desenvolvimento.

nível de concessões realizadas pelos países. Haja vista a constante pressão desempenhada pelos países em desenvolvimento na tentativa de moldar o sistema de comércio multilateral de acordo com suas necessidades. Destaca-se também o fornecimento de corpo diplomático para assumir cadeiras e vice-presidências de comissões de negociação comercial (WILKINSON e SCOTT, 2008).

Quanto ao número de países desenvolvidos e em desenvolvimento no SMC observa-se que em sua origem havia igual distribuição, diferente do quadro atual, no qual se observa países desenvolvidos como minoria. Destaca-se na década de 1960 o significativo incremento de países em desenvolvimento africanos membros do GATT, fato provavelmente relacionado com as independizações que marcaram este período no continente. Abaixo segue quadro resumo das negociações e rodadas de comércio no âmbito do GATT e da OMC.

Quadro 13 - Negociações e rodadas de comércio no âmbito do GATT e da OMC

| Ano         | Nome                       | Temas tratados   | Ações   | Assinaram o acordo (WTO, 2014) | Membros do GATT (Jones, 2004)                      | Ascensão de novos membros por década (Wilkinson e Scoot 2008) -(PEDs e LDCs em destaque)  |
|-------------|----------------------------|--|---|--------------------------------|--|---|
| 1947        | Primeira rodada em Genebra | Tarifas  | 45.000 reduções tarifárias bilaterais abrangendo 20% do comércio mundial (US\$10 bilhões)   | 23                             | 23   | 1940-49: Austrália, Bélgica, Canada, <u>Cuba</u> , França, Luxemburgo, Países Baixos, Reino Unido, Estados Unidos da América, <u>África do Sul</u> , <u>Índia</u> , Noruega, <u>Zimbabwe</u> (Rodésia do Sul), <u>Myanmar (Burma)</u> , <u>Sri Lanka</u> (Ceilão), <u>Brasil</u> , Nova Zelândia, <u>Paquistão</u> , <u>Chile</u> .   |
| 1949        | Segunda rodada em Annecy   | Tarifas  | 5.000 reduções tarifárias bilaterais  | 13                             | 29   |   |
| 1951        | Terceira rodada em Torquay | Tarifas  | 8.700 reduções tarifárias bilaterais abrangendo a maioria dos itens anteriormente não afetados.   | 38                             | 32   | 1950-59: <u>Haiti</u> , <u>Indonésia</u> , Grécia, Suécia, <u>República Dominicana</u> , Finlândia, <u>Dinamarca</u> , <u>Nicarágua</u> , Itália, Alemanha, <u>Peru</u> , <u>Turquia</u> , Áustria, <u>Uruguai</u> , Japão, <u>Gana</u> , <u>Malásia</u> .  |
| 1956        | Quarta rodada em Genebra   | Tarifas  | Reduções tarifárias bilaterais que abrangiam US\$2,5 bilhões do comércio  | 26                             | 33   |   |
| 1960-1961   | Rodada Dillon              | Tarifas  | 4.400 concessões tarifárias que abrangiam US\$4.9 bilhões do comércio; iniciou os debates sobre a EU.   | 26                             | 39   | 1960-69: <u>Nigéria</u> , <u>Serra Leoa</u> , <u>Tanzânia</u> , Portugal, Israel, <u>Trinidad e Tobago</u> , <u>Burkina Faso</u> , <u>Camarões</u> , <u>República Centro Africana</u> , <u>Chad</u> , <u>Congo</u> , <u>Chipre</u> , <u>Benin</u> , <u>Gabão</u> , Kuwait, Espanha, <u>Senegal</u> , <u>Madagascar</u> , <u>Mauritânia</u> , <u>Uganda</u> , <u>Costa do Marfim</u> , <u>Jamaica</u> , <u>Niger</u> , <u>Quênia</u> , <u>Malawi</u> , <u>Toogo</u> , <u>Malta</u> , <u>Gâmbia</u> , <u>Burundi</u> , <u>Ruanda</u> , <u>Guiana</u> , <u>Suica</u> , <u>Iugoslávia</u> , <u>Barbados</u> , Coreia do Sul, <u>Argentina</u> , <u>Polónia</u> , <u>Irlanda</u> , Islândia.                                       |
| 1964-1967   | Rodada Kennedy             | Tarifas e questões antidumping   | US\$ 40 bilhões em reduções tarifárias bilaterais, estabelecimento de regras de negociação.   | 62                             | 74   |   |
| 1973-1979   | Rodada de Tokyo            | Tarifas, barreiras não-tarifárias, Acordos-quadro  | US\$ 300 bilhões em reduções tarifárias bilaterais, procedimentos em matéria de resolução de litígios, dumping, estabelecimentos de licenças. | 102                            | 99   | 1970-79: <u>Egito</u> , <u>Ilhas Maurício</u> , <u>Zaire</u> (República Democrática do Congo), <u>Roménia</u> , <u>Banladesh</u> , <u>Cingapura</u> , <u>Hungria</u> , <u>Suriname</u> , <u>Filipinas</u> .   |
| 1986-1994   | Rodada do Uruguai          | Tarifas, barreiras não-tarifárias, regras, serviços, propriedade intelectual, resolução de litígios, têxteis, agricultura, criação da OMC, etc.  | Iniciado o processo de substituição do GATT pela OMC  | 123                            | 103 em 1986 e 128 pela ratificação da OMC em 1994. | 1980-89: <u>Colômbia</u> , <u>Zâmbia</u> , <u>Tailândia</u> , <u>Maldivas</u> , <u>Belize</u> , <u>Hong Kong</u> , <u>México</u> , <u>Antígua e Barbuda</u> , <u>Marrocos</u> , <u>Botswana</u> , <u>Lesoto</u> .   |
|             |                            | Novas reduções tarifárias, dificuldades na racionalização das tarifas agrícolas  | Novas reduções tarifárias, dificuldades na racionalização das tarifas agrícolas   |                                |  | 1990-1994: <u>Tunisia</u> , <u>Venezuela</u> , <u>Bolívia</u> , <u>Costa Rica</u> , <u>El Salvador</u> , <u>Macau</u> , <u>Guatemala</u> , <u>Mocambique</u> , <u>Namíbia</u> , <u>Suazilândia</u> , <u>Mali</u> , <u>Santa Lúcia</u> , <u>República Tcheca</u> , <u>República Eslovaca</u> , <u>Dominica</u> , <u>São Vicente e Granadinas</u> , <u>Fiji</u> , <u>Brunei Darussalam</u> , <u>Bahrain</u> , <u>Paraguai</u> , <u>Grenada</u> , <u>Emirados Árabes Unidos</u> , <u>Guiné Bissau</u> , <u>São Cristóvão e Nevis</u> , <u>Liechtenstein</u> , <u>Qatar</u> , <u>Angola</u> , <u>Honduras</u> , <u>Eslovénia</u> , <u>Guiné</u> , <u>Djibouti</u> , <u>Papua Nova Guiné</u> , <u>Ilhas Salomão</u> .              |
| 2001 - 2014 | Rodada de (Seattle) + Doha | Agricultura, acesso aos mercados não agrícolas, serviços, propriedade intelectual, comércio e desenvolvimento, comércio e meio ambiente, facilitação ao comércio, regras da OMC, Órgão de Resolução de Litígios. | -   | 160                            | -  | 1995-2014: <u>Albânia</u> , <u>Arménia</u> , <u>Bulgária</u> , <u>Cabo Verde</u> , <u>Camboja</u> , <u>China</u> , <u>Croácia</u> , <u>República Democrática do Congo</u> , <u>Equador</u> , <u>Estónia</u> , União Europeia (anteriormente Comunidade Europeia), <u>Georgia</u> , <u>Jordânia</u> , <u>República do Quirguizistão</u> , <u>Laos</u> , <u>Latvia</u> , <u>Lituânia</u> , <u>Moldávia</u> , <u>Mongólia</u> , <u>Montenegro</u> , <u>Nepal</u> , <u>Oman</u> , <u>Panamá</u> , <u>Federação Russa</u> , <u>Arábia Saudita</u> , <u>Chinesa Taipei</u> , <u>Taiquistão</u> , <u>Antiga República Jugoslava da Macedónia</u> , <u>Tonga</u> , <u>Ucrânia</u> , <u>Vanuatu</u> , <u>Viet Nam</u> , <u>Yemen</u> . |

Fonte: Wilkinson e Scoot (2008), Jones (2004) e WTO (2004).

Como afirmado por Oliveira (2007), nos primeiros vinte anos do GATT os países em desenvolvimento optaram por não participar das negociações. Durante este período eles preferiram participar com um menor nível de direitos e obrigações. No entanto, alguns eventos foram importantes para os países em desenvolvimento nas primeiras décadas do GATT, assim como fizeram mudar a forma de participação de alguns países em desenvolvimento (OMC 2012e), tais como:

- a) após a segunda rodada em Annecy, durante a quinta sessão das Partes Contratantes em 1950, o presidente dos EUA indicou que a Carta de Havana não seria submetida para ratificação no Congresso dos EUA;
- b) na quarta rodada, em Genebra, em 1956, o GATT começou a oferecer o curso de política comercial para os funcionários dos países em desenvolvimento;
- c) Em 1958 o Relatório Haberler foi publicado;
- d) Em 1961 um acordo provisório cobrindo tecidos de algodão foi instituído como uma exceção para as regras do GATT. O acordo permitiu a negociação de quotas e restrições que afetassem as exportações de países produtores de algodão (em geral países em desenvolvimento);
- e) A Rodada Kennedy, em 1964, tratou dos problemas dos países em desenvolvimento (tratamento especial e diferenciado) Parte IV, art. 36-38<sup>31</sup>;
- f) Em 1973, a Rodada Tóquio tratou de barreiras não tarifárias, produzindo o acordo que trata sobre questões de antidumping e subsídios, assim como o sistema geral de preferências. Em 1974 o Acordo de Multifibras (AMF)<sup>32</sup> entrou em vigor. Em 1973, o primeiro resultado concreto da Rodada foi a redução dos direitos de importação e outras barreiras comerciais pelos países industriais para produtos tropicais exportados pelos países em desenvolvimento.

A posição contrária do Brasil sobre a criação de Comunidade Econômica Europeia (CEE) e do Sistema de Preferências Imperiais na Rodada Dillon também deve ser

---

<sup>31</sup> Para maiores detalhes ver GATT (1986).

<sup>32</sup> Segundo WTO (2012c): “O AMF busca promover a expansão e a liberalização progressiva do comércio dos produtos têxteis e ao mesmo tempo evitar os efeitos negativos nos mercados e linhas de produção individuais”. O AMF foi prorrogado em 1978, 1982, 1986, 1991 e 1992. Os membros do AMF eram responsáveis pela maior parte das exportações mundiais de produtos têxteis e de vestuário que em 1986 somou US\$128 bilhões. O acordo substituiu as disposições regiam o comércio de têxteis e de algodão desde 1961.

destacada. Como afirmado por Oliveira (2007) a diplomacia brasileira acreditava que a criação da CEE não deveria ter como uma de suas bases possíveis danos a países como o Brasil. O autor destaca que esses eventos propiciaram o fortalecimento do descontentamento no país e de muitos outros países em desenvolvimento sobre os rumos do sistema de comércio multilateral. Outro exemplo desse descontentamento com os rumos do sistema multilateral de comércio neste período foi o lobby australiano contra barreiras não-tarifárias nas negociações e os subsídios na agricultura (WILKINSON; SCOTT, 2008).

A Rodada Kennedy criou grandes expectativas para os países em desenvolvimento, e realmente apresentou algumas vitórias para estes países. Alguns resultados do Relatório Halberler, além de legitimar as demandas dos países em desenvolvimento, foram; primeiro, a criação da UNCTAD em 1964, segundo, mas não menos importante, a criação de um fórum adequado para esses países se organizarem e reforçarem as suas reivindicações. Assim, a Rodada Kennedy mostrou que os países em desenvolvimento tiveram o desejo de mudar seus rótulos (caronas ou espectadores silenciosos) que tinham sido conquistados nas primeiras rodadas de negociações<sup>33</sup>. Além disso, nesta rodada os países em desenvolvimento conseguiram introduzir uma dimensão de desenvolvimento no GATT (Parte IV art. 36-38). O significado disto é que a Parte IV permitiu o tratamento preferencial<sup>34</sup> aos países em desenvolvimento, dando certa flexibilidade às estritas condições de reciprocidade do GATT, assim como abriu a porta para a instituição do Sistema Geral de Preferências (SGP)<sup>35</sup>, na UNCTAD II em Nova Délhi em 1968. No entanto, esses resultados políticos não trouxeram resultados efetivos para os países em desenvolvimento nesta rodada de negociações. De acordo com Wilkinson e Scott (2008) velhas questões como acesso a mercados e o setor agrícola permaneceram sem solução.

A intenção de alguns países em desenvolvimento de mudar seus comportamentos no GATT pode ser observada a partir do engajamento da diplomacia brasileira em procurar convencer os departamentos econômicos do país para oferecer concessões tarifárias na

---

<sup>33</sup> Por exemplo, segundo Wilkinson e Scoot (2008: 498): "Na Rodada Kennedy, 23 países declararam participar da rodada nos termos estabelecidos para países em desenvolvimento e 14 desses (Argentina, Brasil, Chile, República Dominicana, Índia, Israel, Jamaica, República da Coreia, Malawi, Peru, Espanha, Trinidad e Tobago, Turquia e Iugoslávia) fizeram consolidações tarifárias ou concessões incluídas na programação".

<sup>34</sup> Segundo WTO (2012d): "A Parte IV do GATT inclui disposições sobre o conceito de tratamento de preferências não recíprocas para os países em vias de desenvolvimento - quando países desenvolvidos concedem concessões comerciais aos países em desenvolvimento, ou seja os países desenvolvidos não devem esperar que os países em desenvolvimento ofereçam em troca concessões no mesmo nível."

<sup>35</sup> Como afirmado por Arroio (1972), o SGP é um dos mais importantes resultados da UNCTAD.

Rodada de Tóquio. Como afirmado por Farias (2008), na Rodada Tóquio, o Brasil começou a abandonar a posição, considerada pelos EUA como negligente, e tentou se envolver efetivamente nas negociações tarifárias. Segundo o autor, a diplomacia brasileira entendeu que sem a oferta de concessões tarifárias do país, não haveria a possibilidade de o país ter sucesso em suas demandas por mudanças normativas nas regras da instituição. No entanto, devido às divergências internas no Brasil, o país deixou de oferecer concessões tarifárias eficazes na Rodada Tóquio.

Tanto Farias (2008), quanto Oliveira (2007) concordam sobre as mudanças no clima político na Rodada Tóquio. De um lado os países desenvolvidos, principalmente os EUA, foram mais exigentes sobre a necessidade de os países em desenvolvimento em oferecer concessões tarifárias. Por outro lado, os países em desenvolvimento estavam envolvidos na aplicação do SGP, criada em 1968 e autorizado pelo GATT em 1971. No final da Rodada Tóquio, a instituição da Cláusula de Habilitação<sup>36</sup> consagrou o princípio da não reciprocidade de forma explícita e eficaz (OLIVEIRA, 2007). Todos estes acontecimentos representam vitórias políticas para os países em desenvolvimento, apesar de velhas questões, tais como temas agrícolas, novamente não tenham sido resolvidas. Mesmo que estes fatos representem vitórias parciais para os países em desenvolvimento, o ambiente político no final da rodada não era tão favorável para eles como para os países desenvolvidos, pois os países em desenvolvimento foram rotulados com culpados pelos resultados fracos da rodada.

É importante notar que este ambiente político piorou no início da discussão da nova rodada de negociações. Talvez a definição da agenda do GATT para a Rodada Uruguai tenha sido o ponto mais importante nesta negociação comercial. Como afirmado por Wilkinson e Scott (2008), os países em desenvolvimento, liderados pela Índia e pelo Brasil, posicionaram-se fortemente contra a inclusão de serviços na Rodada do Uruguai desde o início da definição da agenda da rodada. Mais uma vez a nova rodada começou com dois pontos de vista diferentes sobre os corretos rumos para as negociações do GATT. Os países desenvolvidos

---

<sup>36</sup> Segundo WTO (2012d): "a Cláusula de Habilitação oficialmente denominada "Decisão sobre tratamento diferenciado e mais favorável, reciprocidade e plena participação dos países em desenvolvimento", tinha sido adotada no âmbito do GATT em 1979 e permite a membros desenvolvidos dar tratamento diferenciado e mais favorável aos países em desenvolvimento. A Cláusula de Habilitação da OMC é a base jurídica para o Sistema Geral de Preferências (SGP). Ao abrigo do SGP, países desenvolvidos oferecem preferências não recíprocas (tais como tarifas nulas ou baixas sobre as importações) aos produtos originários de países em desenvolvimento. Países concedores determinam unilateralmente quais os países e quais produtos estão incluídos nos respectivos regimes. A Cláusula de Habilitação é também a base jurídica de acordos regionais entre países em desenvolvimento e para o Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC), no âmbito da qual vários países em desenvolvimento trocam concessões comerciais entre si."

queriam e consideravam uma prioridade a inclusão de serviços, propriedade intelectual e a questão de investimento na Rodada Uruguai. Os países em desenvolvimento, por outro lado, haviam defendido a necessidade da solução de todas as disputas anteriores, tais como as questões têxteis e agrícolas, antes de inserir novos itens na agenda. Esse impasse só foi resolvido devido à forte posição dos EUA, que exigiu e conseguiu a inclusão desses temas. Isso ocorreu porque a posição norte-americana ameaçava o sistema multilateral como um todo, ao sinalizar que poderia preferir o bilateralismo ao invés do multilateralismo. Esta situação colocou os países em desenvolvimento em uma situação paradoxal, pois os mesmos países que anteriormente teriam sido rotulados como “caronas” ou "espectadores silenciosos" naquele momento foram impelidos a defender e legitimar o sistema multilateral de comércio.

A literatura sobre a Rodada Uruguai é rica e abrange diversos tópicos e pontos de vista. A Rodada Uruguai foi caracterizada por Ostry (2000) como a "grande barganha", principalmente devido à “troca” realizada entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. Como afirma o autor, os países em desenvolvimento aceitaram a inclusão do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS - do inglês *General Agreement on Trade in Services*), do Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio (Trips - do inglês *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*) e do Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (TRIMS - *Agreement on Investment Measures Related to the Commerce*), e a abertura dos mercados da OCDE para a agricultura e têxteis. No entanto, os resultados não foram os esperados para ambas as partes. A revista *The Economist* (1994, p. 73) considerou a rodada como "[...]complicada, cansativa e intelectualmente deprimente[...]", e acrescenta: "[...]mas um resultado positivo (dedos cruzados) será algo bom e que vale a pena comemorar[...]". Finger e Nogués (2001) destacam que o resultado da Rodada Uruguai foi desequilibrado, porque enquanto os países desenvolvidos reduziram as barreiras de importação, especialmente em produtos têxteis e agricultura, os países em desenvolvimento precisavam adotar novas regulamentações nacionais em áreas como serviços e propriedade intelectual, o que poderia mostrar-se significativamente custoso para os mesmos. Para Ostry (2000) uma consequência não esperada da grande barganha foi uma ruptura política entre os países membros.

De acordo com Stevens (1996) existem muitas razões para o desentendimento entre os protagonistas da Rodada Uruguai, principalmente devido à ampla natureza do debate, assim como sobre os possíveis impactos desta rodada. Conforme destacado pelo autor, são três as

razões pelas quais o debate sobre esta rodada é um assunto "escorregadio" para avaliar. A primeira razão está relacionada com os pontos de vista diferentes sobre o papel do comércio no crescimento e desenvolvimento econômico, assim como o papel do Estado em relação ao comércio. Para o autor "a discussão transbordava facilmente do ponto de vista estritamente técnico para o nível teórico e até mesmo para o ideológico (Stevens 1996, 71)." A segunda razão está relacionada com a complexidade do documento final e o processo necessário para sua compreensão. A terceira razão está relacionada à forma como os países iriam implementar o que foi acordado no papel.

Em comparação com as últimas rodadas, os países em desenvolvimento aprimoraram substancialmente o seu papel, tanto em termos qualitativos quanto quantitativos, na Rodada Uruguai. Esta rodada teve uma avaliação especial e cuidadosa em relação ao potencial e o alcance que o acordo poderia chegar, e esse entendimento foi o motivo para a mudança observada no engajamento dos países em desenvolvimento. Stevens (1996) sugere que o ambiente político da Rodada Uruguai foi o resultado de um acúmulo de expectativas, mas também devido às mudanças econômicas e comerciais internacionais que ocorrem nos países fundamentais ao sistema. Por exemplo, os países em desenvolvimento, como Brasil e Índia, realizaram reformas econômicas, que incluíam a liberalização do comércio, durante o desenvolvimento da rodada, e assim as suas posições nas negociações evoluíram substancialmente. Além disso, simultaneamente, novas formas de protecionismo nos países desenvolvidos, principalmente barreiras não-tarifárias ao comércio, ocorreram. Para o autor essas mudanças alteraram o equilíbrio na balança de interesses para muitos países em desenvolvimento que buscaram fortalecer as regras do GATT.

Outra questão importante sobre a Rodada Uruguai foi o processo de proliferação de coalizões entre países em desenvolvimento. De acordo com Guimarães (2005) esta foi a grande inovação nas negociações comerciais no âmbito do GATT. Até o lançamento da Rodada Uruguai, era possível dizer que o padrão no comportamento dos países em desenvolvimento, e a natureza de suas coligações, principalmente o G-77<sup>37</sup>, foram destinadas

---

<sup>37</sup> Segundo o G-77 (2012): o Grupo dos 77 (G-77) foi criado em 15 de Junho 1964 por setenta e sete países em desenvolvimento signatários da "Declaração Conjunta dos 77 Países" emitida ao final da primeira sessão da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), em Genebra. O Grupo dos 77 é a maior organização intergovernamental dos países em desenvolvimento nas Nações Unidas, que fornece os meios para os países do Sul para articular e promover os seus interesses econômicos coletivos e aumentar a sua capacidade de negociação conjunta sobre todas as grandes questões econômicas internacionais dentro do sistema das Nações Unidas, e promover cooperação sul-sul para o desenvolvimento.

a fazer valer as demandas que sustentaram a tentativa de construção da OIC.

Provavelmente foi Narlikar (2002) que produziu o quadro mais amplamente utilizado sobre a teoria das coalizões. Isso é mostrado abaixo no quadro 3, que resume a pesquisa acadêmica de Narlikar e Tussie (2004) sobre os tipos de coalizão durante as últimas duas décadas:

Quadro 14 - Tipos de coalizões

| Coalizões de bloco   | Coalizões temáticas   |
|--|---|
| União de países com semelhantes identidades e compreensões sobre o cenário internacional.  | Alianças são formadas por razões instrumentais.   |
| Essas coalizões procuram combinar estados com ideais semelhantes para tentar adotar posições coletivas em áreas temáticas ao longo do tempo. | Estas coligações são voltadas para ameaças específicas e se dissipam após a questão especial ter sido abordada. |
| Esse tipo de coalizão dominou a diplomacia do então Terceiro Mundo até o início de 1980.   | Este tipo de coligação entrou em voga na Rodada Uruguai.  |

Fonte: Narlikar (2002)

Como afirmado por Narlikar (2002), entre 1982 e 1986, na fase de pré-negociação da Rodada Uruguai a gênese do G-10 representa o ponto de inflexão na história da formação de coalizões entre países em desenvolvimento. Principalmente devido à nova natureza desta coalizão, assim como pelo protagonismo exercido por esses países. Para a autora o G-10 difere do G-77, pois neste caso a reivindicação do G-10 era simples e clara, os membros buscavam bloquear a abertura de uma nova rodada de negociações até que as questões antigas fossem atendidas. Em outras palavras, a autora se refere à posição dos países em desenvolvimento na construção do G-10 com o objetivo de organizar sua resistência contra a entrada de serviços na rodada que se formava.

Tussie e Lengyel (2002) apresentam um interessante ponto de vista sobre esta mudança de comportamento na posição negociadora dos países em desenvolvimento:

Esta mudança histórica na política e preferências refletia uma miríade de acontecimentos nacionais e internacionais, econômicos e políticos. Retornos decrescentes de escala provenientes da substituição de importações, juntamente com a queda do Muro de Berlim, levaram à desideologização do comércio e uma maior integração na economia mundial. Os países em desenvolvimento começaram a nadar

com e não contra a corrente.” (TUSSIE; LENGYEL, 2002, p. 516)<sup>38</sup>.

Para estes autores, esta mudança ocorreu devido à soma de mudanças econômicas e políticas na esfera internacional, bem como mudanças no ambiente interno desses países. Este parece ser um ponto comum na literatura sobre o assunto. Isso ocorreu devido aos processos de liberalização econômica em muitos países em desenvolvimento durante a década de 1980, e o incremento a industrialização em países como a Coreia do Sul e México e foram cruciais para um maior engajamento desses países no processo de negociação multilateral.

Apesar desta compreensão inovadora e positiva, sobre o comportamento dos países em desenvolvimento, originária após a Rodada do Uruguai, Panagariya (2002) argumenta que os países em desenvolvimento podem ter sido "enganados" na Rodada do Uruguai. Segundo o autor, há três razões para crer nessa compreensão. Primeiro, o Grupo de Cairns esperava que a Rodada Uruguai fosse resolver questões relativas ao acesso aos mercados para produtos agrícolas, contudo, esta expectativa não foi confirmada. Segundo, é possível dizer que os países em desenvolvimento se empenharam em reduzir suas tarifas<sup>39</sup> mais profundamente do que os países desenvolvidos. Por fim, nas palavras do autor,

[...] em novas áreas como propriedade intelectual os países em desenvolvimento são obrigados a adotar as normas já instituídas nos países desenvolvidos. Isso significa que eles têm a obrigação de implementação que efetivamente não se aplicam a este último. (PANAGARIYA, 2002, p. 25, tradução nossa).

A Rodada de Doha, como foi afirmado pela WTO (2012e) é também conhecida não oficialmente como a Rodada Doha de Desenvolvimento, pois o objetivo fundamental era melhorar as perspectivas comerciais dos países em desenvolvimento. No entanto, a primeira rodada da OMC também começou com diferentes pontos de vista sobre as prioridades que deveriam ser colocados na ordem do dia. Nesta rodada, a União Europeia tentou diversificar a agenda, a fim de obter os máximos benefícios em troca da redução iminente dos subsídios agrícolas que teria de fazer. Os EUA haviam dado prioridade à abertura dos mercados agrícolas em troca de abertura de mercados para produtos industriais. Os países em desenvolvimento, por sua vez, queriam fazer da rodada um fim das velhas disputas que se

<sup>38</sup> Do original: “This historic shift in policy and preferences reflected a myriad of domestic and international, economic and political, developments. Decreasing returns from and fatigue with import substitution, together with the fall of the Berlin Wall, led to the de-ideologization of trade and closer integration into the world economy. Developing countries began to swim with rather than against the current.”

<sup>39</sup> Na área de acesso ao mercado de produtos industriais.

arrastavam por décadas e assim fazer da mesma efetivamente uma "rodada de desenvolvimento".

Narlikar e Tusie (2004), por exemplo, investigaram o papel das coalizões dos países em desenvolvimento na Conferência Ministerial de Cancún, especialmente o G-20 e o papel singular dos países em desenvolvimento neste fórum. Esta coligação criou um equilíbrio de poder pioneiro entre países desenvolvidos e em desenvolvimento na OMC. E se o G-10, na Rodada Uruguai, representou o ponto de inflexão na história das formações de coalizões entre países em desenvolvimento, o G-20, na Rodada de Doha, representou um novo exemplo novo, proativo, da diplomacia dos países em desenvolvimento (NARLIKAR e TUSIE, 2004). Como afirmado pelos autores, o G-20 foi um produto de quase vinte anos de aprendizado por parte dos países em desenvolvimento, e se os países em desenvolvimento efetivamente foram capazes de influenciar os resultados da Reunião Ministerial de Cancún foi devido à formação eficaz destas coalizões. O comportamento do G-20 foi diferente das antigas coalizões envolvendo países em desenvolvimento, pois ao invés de simplesmente tentar bloquear a agenda, o G-20 foi proativo e submeteu propostas efetivas.

Panagariya (2002) e Bergsten (2005) também observaram que um novo equilíbrio de poder foi criado em Doha, mas de acordo com o primeiro, este resultado não foi suficientemente satisfatório ao ponto de reverter o desequilíbrio que foi criado no acordo da Rodada Uruguai. Como afirmado por Bergsten (2005), este novo equilíbrio de poder pode ser o resultado da Regra de Decisão por Consenso<sup>40</sup>, pois com este arranjo, um grupo maior e mais diversificado de países em desenvolvimento tinha poder de veto em todas as fases do processo.

No entanto, Panagariya (2002) argumenta que apesar do melhor equilíbrio entre os interesses dos países em desenvolvimento e desenvolvidos, ainda permanecia um viés a favor dos países desenvolvidos<sup>41</sup>. De acordo com o autor, os países em desenvolvimento enfrentam várias assimetrias nas negociações de Doha, principalmente devido a duas razões. Em primeiro lugar, dada a elevada percentagem do comércio mundial detida pelos países desenvolvidos, seu poder de barganha era muito maior do que a dos países em desenvolvimento. Isso ocorre porque os países desenvolvidos mantinham grande parte do comércio internacional, e este comércio estava concentrado em três parceiros (EUA-UE-

---

<sup>40</sup> Regra de Decisão por Consenso significa que todos devem aceitar o resultado das discussões.

<sup>41</sup> Kleen (2008) também concorda com este argumento.

Japão), com níveis relativamente semelhantes de renda *per capita*. A segunda razão está relacionada à falta de pensamento estratégico e fraca capacidade técnica para pesquisa e negociação dos países em desenvolvimento nas negociações de Doha. Para o autor, este desequilíbrio contribuiu para a obtenção dos resultados auferidos na Rodada Doha, na qual os países em desenvolvimento foram forçados a aceitar e adaptar-se internamente para atender aos requisitos acordados nas questões de Cingapura<sup>42</sup>. É importante ter em mente que as questões de Cingapura representam obrigações e custos para os países em desenvolvimento, enquanto os benefícios da regulamentação destas questões estão concentrados nos países desenvolvidos.

No entanto, a principal lição da Rodada de Doha é que países em desenvolvimento efetivamente participaram das negociações, não permitindo mais que os mesmos fossem rotulados de caronas ou coadjuvantes silenciosos. Ademais, observa-se que mais um retrocesso no processo de liberalização do comércio como ocorreu não é de interesse dos mesmos. Como afirmado por Tussie e Lengyel (2004, p. 486), até mesmo os "países industrializados começaram a ver o engajamento dos países em desenvolvimento nas negociações comerciais multilaterais através de novas lentes". E mesmo que Doha possa representar o maior fracasso das negociações comerciais multilaterais desde 1930, de acordo com Krugman e Obstfeld (2010), o comércio internacional continua a ser mais livre do que qualquer outro período da história recente.

Contudo, mesmo passados mais de dez anos do lançamento da Rodada de Doha, sua conclusão ainda parece não estar próxima. E é justamente sobre as possíveis causas deste impasse que a obra de Jones (2010) repousa. Dotado de temporalidade pertinente, Jones (2010) procurou compreender as forças políticas do setor privado, governamental e não governamental que atuaram nos bastidores da Rodada Doha.

Resumidamente pode-se dizer que o autor aponta os problemas atuais que a Rodada de Doha enfrenta como fruto do somatório de problemas não resolvidos, ou ainda não debatidos, assim como imbróglis sistematicamente postergados desde a criação do atual sistema multilateral de comércio. Jones (2010) deixa claro que estes problemas estão relacionados a não cobertura do GATT das questões de interesse dos países em

---

<sup>42</sup> De acordo com Panagaraiya (2002, p. 2): "Os temas de Cingapura "se referem a quatro questões introduzidas pela primeira vez no programa de trabalho da OMC em 1996 na Declaração Ministerial de Cingapura: o investimento estrangeiro, a política de concorrência, facilitação do comércio e transparência nas compras governamentais. Em Doha, a UE insistiu na inclusão destas questões na agenda de negociação, enquanto alguns países em desenvolvimento se opuseram a ela. "

desenvolvimento, notadamente o setor de algodão e têxteis e agricultura. O autor sugere que o represamento de litígios, expectativas e frustrações em Doha é um fato secundário. Para o autor o cerne do problema está na não adaptação da OMC, enquanto instituição, em lidar com estas questões. Assim, o autor argumenta que o problema da OMC não está na suposta falta de legitimidade, ou que a instituição não seja justa, na qual se observaria somente o espelhamento dos interesses das grandes potências mundiais. Para o autor a prova de que a OMC é uma instituição legítima repousa no desejo dos países em permanecer pertencentes a ela, da mesma forma se observa o anseio de inúmeros países em fazer parte da mesma, assim como não se verifica a ocorrência de defecções. Para o autor a OMC está longe de ser uma instituição desacreditada, estando inclusive prestes a tornar-se uma instituição universal, apoiada principalmente pela convicção dos países de que é possível obter ganhos com o comércio.

Os problemas apresentados por Jones (2010) que afligem a OMC são predominantemente institucionais, contudo o gradual desgaste que a instituição sofreu ao longo da história gerou uma perda de atratividade dos países pela instituição. O autor sugere que o esgotamento das oportunidades liberalizantes em bens manufaturados inevitavelmente fez o foco das negociações migrar para áreas como agricultura e serviços, setores estes mais propensos ao encontro de constrangimentos domésticos que tornariam as negociações destes temas menos desejáveis em virtude dos custos políticos maiores<sup>43</sup>.

Jones (2010) apresenta os incentivos e constrangimentos que as Nações são submetidas ao participarem da OMC. Para o autor o jogo político que os países encaram na OMC se resume em conciliar interesses domésticos liberalizantes dos exportadores desejosos por maior acesso ao mercado externo com os interesses protecionistas dos produtores locais, relutantes em conceder parcela do mercado nacional. A difícil função da OMC seria maximizar os ganhos com o comércio mundial não ao custo da perda de soberania dos Estados. A OMC não sofreria de uma crise de legitimidade, ao contrário do seguidamente argumentado, o autor acredita que o grande interesse dos países em Acordos Preferencias de Comércio (ACP) seria prova da presença do ímpeto comercial liberalizante dos países.

Ademais, o autor sustenta que é impossível desvincular as consequências da Rodada

---

<sup>43</sup> Para definir a atual situação da Rodada de Doha o termo utilizado por Jones é “entropia”, pois o inevitável, e agora sistemático, enfrentamento de antigos problemas nesta rodada gerou uma degradação dos incentivos que normalmente levariam a concluir uma rodada com sucesso.

do Uruguai com a então ausência de frutos da Rodada de Doha<sup>44</sup>. Segundo Jones (2010), devido aos elevados custos de implementação e os incertos ganhos potenciais inerentes aos compromissos assumidos na Rodada do Uruguai os países em desenvolvimento procuraram recuperar o prejuízo desta na Rodada de Doha. De certo modo pode-se dizer que houve o consentimento dos países desenvolvidos neste quesito, pois os mesmos permitiram que fosse impresso um tom desenvolvimentista para uma rodada de negociações ao nominar a atual rodada como a Rodada Doha de Desenvolvimento. De fato o imbróglio que os membros precisam resolver em Doha não é trivial. Associados à inédita promessa desenvolvimentista estão também presentes elementos novos que tornaram ainda mais complicada a evolução da rodada. Com maior número de participantes e temas, com uma distribuição de poder menos concentrada, e com a necessidade de alcançar o consenso através do princípio do *Single Undertaking*<sup>45</sup>, negociar tornou-se tarefa árdua e exigiria estrutura institucional apropriada.

Outro ponto analisado pelo autor é a ampliação no número de países membros, principalmente a partir da década de 1960. Esta realidade fez com que o GATT, ainda na Rodada de Tóquio, começasse a deliberar temas sensíveis em reuniões menores, somente para países convidados. Para o autor, estas reuniões, informalmente chamadas de *Green Room* e convocadas com objetivo de construir a base para o consenso, levantam sérias dúvidas sobre sua capacidade em representar o interesse de todos os membros. Neste sentido, o autor observa que a conjuntura política existente no GATT é diferente da observada na OMC. A partir de 1994 os consensos passaram a ser mais dificilmente construídos, pois diferentemente da era GATT, na OMC o tradicional alinhamento EUA e União Europeia já não é mais suficiente para garantir a base para o consenso entre todos os membros. O autor pondera que além da não adequação institucional da OMC para o enfrentamento da realidade política e econômica atual, se observa também o despreparo/incapacidade de muitos países para fazerem uso da mesma.

---

<sup>44</sup> Para ambientar o leitor sobre a condição existencial dos países em desenvolvimento quanto aos resultados da Rodada do Uruguai o autor utiliza a famosa frase “*I’m as mad as hell, and I’m not going to take this anymore*” do filme *Network* de 1976. Momento no qual o apresentador de TV Howard Beale, protagonizado pelo autor Peter Finch, vocifera todo seu rancor em rede nacional ao saber que iria ser demitido.

<sup>45</sup> O princípio do “*Single Undertaking*” estabelece que os acordos originados das negociações serão implementados em conjunto. Ou seja, só se fecha um acordo quando todos os tópicos forem acordados.

### 3.4 CONCLUSÕES PARCIAIS

O grande evento que mostra a evolução do GATT à OMC foi a cobertura do setor de serviços no contrato. E o grande evento que mostra a não evolução do GATT à OMC é a existência ineficaz da política agrícola no acordo. Observa-se que o silêncio do GATT no que diz respeito ao comércio de serviços foi se tornando cada vez mais desconfortável, uma vez que as economias modernas têm se concentrado na produção de serviços e não à produção de bens físicos. No entanto, os países em desenvolvimento não obtiveram sucesso pleno em suas demandas históricas e não pode ser dito que a OMC representa efetivamente um avanço institucional. Uma análise mais crítica da Rodada de Doha poderia até sugerir uma não evolução institucional da OMC em relação ao GATT, principalmente porque a Rodada de Doha foi especialmente infrutífera na solução do histórico debate entre Norte-Sul.

Através desta breve leitura da evolução do sistema multilateral de comércio, fica evidente que o exercício do poder é monopolizado por alguns países neste fórum. Por mais que tenha se observado uma grande evolução em relação ao papel que os países em desenvolvimento apresentaram no sistema, suas demandas insistem em não serem atendidas. Pode-se dizer que, embora os argumentos aqui apresentados indiquem que os interesses dos países em desenvolvimento foram parcialmente atendidos, ainda não há uma posição unificada entre esses países. Este talvez seja o maior desafio para os países em desenvolvimento nas próximas rodadas.

Ademais, o atual ambiente de incertezas quanto aos rumos da economia e política mundial podem reduzir a previsibilidade acerca do padrão de comportamento dos países, principalmente os relacionados aos vetores que determinam as tendências nos debates internacionais. Ou seja, mesmo que o multilateralismo tenha se mostrado presente recentemente, o cenário prospectivo adverso permite supor que a ascensão do bilateralismo, ou até o unilateralismo são modos de negociação passíveis de se fortalecerem, mesmo que temporariamente. Em tempos como o atual advogar pelo protecionismo ou isolacionismo tornam-se mais provável, ou pelo menos, a disposição de alguns países em dar concessões políticas, econômicas ou comerciais é menor. E entre muitas dúvidas sobre o futuro do Sistema Multilateral de Comércio, há talvez um fato concreto, que é a constatação que o sistema chegou muito próximo do seu esgotamento quanto a suas capacidades de equilibrar as forças de ofertas e demandas entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. O diagnóstico que se faz do sistema, quando analisados os posicionamentos e práticas dos países

desenvolvidos e em desenvolvimento, associados à atual conjuntura de crise econômica, não está em linha com as expectativas geradas quando o sistema mudou do GATT para a OMC.

#### 4 COALIZÕES NO SISTEMA INTERNACIONAL DE COMÉRCIO

Este capítulo tem como alvo mapear as coalizões internacionais<sup>46</sup> surgidas no período do GATT e da OMC. Ademais, com o objetivo de atender os requisitos exigidos pelo modelo para o enquadramento de Potências Médias, apresentado no primeiro capítulo, também será realizado o esforço em identificar os integrantes e líderes das coalizões abordadas. A análise realizada será de caráter qualitativo, buscando identificar as principais coalizões e suas dinâmicas. A literatura sobre o tema está amadurecendo, mas ainda se observa que grande parte da produção se concentra<sup>47</sup> em um pequeno número de autores. Hamilton e Whalley (1988), pioneiros no tema, declaram, em seu primeiro artigo sobre coalizões, que o arcabouço utilizado pelos mesmos se tratava de uma introdução. Ademais, conforme observou Cepaluni (2010):

[...] a maioria dos estudos concentra-se em temas de segurança militar e apenas uma minoria centra-se no papel das coalizões de potências médias ou de países em desenvolvimento no âmbito de instituições comerciais, como, por exemplo, na OMC [...]. (CEPALUNI, 2010, p. 5).

Mesmo assim se observa significativo acúmulo de conhecimento, bem como grande colaboração entre os autores, haja vista o número de artigos publicados em coautoria.

O recorte temporal considerado para a presente análise levará em consideração as coalizões da era GATT até a “mini-ministerial” de julho de 2008 em Genebra. A data limite da análise justifica-se seja em virtude de uma fase<sup>48</sup> que a OMC inicia com a Conferência Ministerial de 2009 em Genebra, ou pelos impactos<sup>49</sup> que a crise econômica internacional de

<sup>46</sup> Nas palavras de Odell (2006:13) as coalizões internacionais são entendidas como um conjunto de governos que defendem uma posição comum em negociações através de explícita coordenação.

<sup>47</sup> Ramazini Junior (2010) quando busca mapear a literatura sobre o tema de coalizões cita quatro trabalhos como sendo fundamentais, dois dos quais pertencem a Amrita Narlikar. No trabalho de Cepaluni *et al.* (2012) Amrita Narlikar desponta como autora chave para a compreensão sobre o tema. O trabalho dos autores, assim como o de Prieur e Serrano (2006), também apontam para a incipiente e ainda escassa literatura sobre coalizões no GATT/OMC.

<sup>48</sup> Segundo Scott e Wilkinson (2010) a reunião ministerial de julho de 2008 em Genebra encerra uma longa fase de negociações informais iniciadas na Conferência Ministerial de Hong Kong em 2005. Para Pritchard (2009) o colapso da reunião de julho de 2008 é um marco para a instituição. Segundo o autor este fato pôs fim à especulação de uma transformação liderada pela OMC das políticas globais de alimentos rumo ao livre mercado sem restrições.

<sup>49</sup> De acordo com Evenett (2009): “Desde a primeira reunião do G20 (financeiro) relacionado à crise em novembro de 2008, os governos do mundo têm implementado em conjunto 297 medidas de políticas do tipo “empobreça seu vizinho” (*beggar-thy-neighbour*); isto é, mais de uma para cada dia útil do ano. Ademais, outras 56 medidas implementadas que são susceptíveis de ter prejudicado alguns interesses comerciais estrangeiros, obtendo assim um total que atinge 353. Além disso, desde o último relatório da Global Trade Alert publicado em setembro de 2009, o número de medidas do tipo “empobreça seu vizinho” descobertos

2008 imprimiu no Sistema Internacional. Estas alterações provavelmente irão marcar o início de uma nova fase nas negociações comerciais no âmbito da OMC.

#### 4.1 COALIZÕES INTERNACIONAIS DA ERA GATT

Provavelmente o maior esforço já realizado pela academia para compreender as coalizões entre países em desenvolvimento no GATT e OMC foi realizado por Narlikar (2003). O ponto de partida da obra de Narlikar (2003) está na assunção de que os países em desenvolvimento apresentam fraquezas que poderiam ser superadas através de coalizões internacionais<sup>50</sup>. A fragilidade dos países em desenvolvimento é expressa pela autora como uma função dos seus limitados poderes de barganha<sup>51</sup>. Contudo, Narlikar (2003) também pondera que características institucionais do GATT/OMC, *de per si*, não corroboram para o entendimento das razões para a proliferação de coalizões, principalmente quando se considera o direito de voto e veto igualmente distribuído entre os participantes.

Contudo, Diego-Fernandez (2008) acrescenta que as coalizões têm uma importante contribuição na facilitação das negociações comerciais internacionais principalmente devido a três razões. Primeiramente o autor observa que as coalizões permitem uma equalização da distribuição do poder de barganha entre os participantes. Outro ponto importante é a diminuição do número de interlocutores nas negociações, fato este que leva ao terceiro ponto destacado pelo autor. Dada à realidade de que a instituição de uma coalizão e a posterior defesa de uma bandeira implica em um processo prévio de moderação das ideias mais radicais, isto também significa dizer que fora poupado um importante tempo de negociação se comparado com a hipótese de que esta moderação tivesse que ser realizada pelo embate entre

---

(105) foi mais que oito vezes maiores que medidas liberalizantes instituídas (12). Olhando para traz todas as medidas implementadas desde novembro de 2008, a razão de medidas flagrantemente discriminatórias vis-à-vis as medidas liberalizantes é de cerca de seis para um.” (tradução livre e adaptada) O termo *beggar-thy-neighbour* ficou conhecido na década de 1940 devido ao grande uso de políticas protecionistas adotadas pelos países em consequência da Crise de 29. Através destas políticas procura-se exportar o desemprego ou criar empregos domésticos à custa do resto do mundo.

<sup>50</sup> Narlikar (2003, p. 10): “The limited bargaining power of developing countries makes coalitions an especially crucial instrument for their effective diplomacy in international negotiations. This chapter examines the bargaining weaknesses of the developing world and explains how inter-state coalitions enable developing countries to overcome some of their weaknesses.”

<sup>51</sup> Narlikar (2003, p. 11): “Bargaining powers is seen as the ability to bring the opposing party to the negotiating table and exchange concessions that are the least unacceptable to both parties.”

todos os participantes devido a ausência da coalizão e da posição assumida por ela.

Cepaluni (2010) realizou revisão de literatura sobre as coalizões internacionais e identificou, além da abordagem de Narlikar (2003), quatro aportes teóricos para a análise do tema, assim como faz sugestão uma agenda de pesquisa. A primeira abordagem é proposta por Olson (1965), onde este sugere que o tamanho da coalizão é fator determinante para o sucesso ou fracasso das coalizões e para tanto faz uso da perspectiva da escolha racional para entender problemas políticos. A segunda abordagem teórica verificada por Cepaluni (2010) segue a corrente estruturalista de Stephen M. Walt, na qual sugere que haveria um equilíbrio de poder derivado de duas tendências comportamentais entre os agentes. Haveria a tendência de alinhamento com o lado mais fraco, assim como o *bandwagoning* com o lado mais forte.

A terceira corrente é a proposta por Axelrod e Keohane (1985). Os autores observam que a cooperação apenas ocorre em situações em que se misturam conflitos e interesses comuns. Ou seja, haveria uma constante interação entre os agentes no sentido de ajustar suas expectativas e antecipar as preferências de outros Estados. A cooperação também seria mais provável em determinados contextos do que em outros, Cepaluni (2010) observa que nas relações econômicas não há a possibilidade de ataques efetivos ou preventivos, sendo assim os jogos “econômicos” infinitos e repetidos. Contudo, a existência de uma instituição internacional e a possibilidade desta autoridade soberana aplicar sanções ou penas a determinados agentes que não estejam seguindo as regras é importante para induzir a cooperação entre atores.

A quarta corrente teórica que busca analisar a cooperação entre agentes internacionais foi sugerida por Wendt (1994), na qual se observa como a habilidade para resolver problemas de ação coletiva é dependente da dinâmica de construção de identidades e interesses individuais para só então haver a construção de interesses coletivos. Desta forma, Wendt (1994) está interessado na construção de identidades e interesses coletivos através de uma abordagem sociológica e não econômica. Ou seja, para Wendt (1994) a ação coletiva não é resultado unicamente do equilíbrio entre custos e benefícios da cooperação entre atores autointeressados, mas também dos reflexos que as interações entre os agentes provocam nos mesmos e acabam por moldar suas identidades e interesses que conseqüentemente moldam também os interesses e identidades coletivas. Por fim, a proposta de agenda de pesquisa sugerida por Cepaluni (2010) diz respeito aos transbordamentos e constrangimentos que o plano doméstico pode gerar no plano externo e como estas dinâmicas interferem na cooperação internacional.

No que diz respeito à relação entre poder de barganha e a criação de coalizões Narlikar (2003) observa que existem três níveis de fraqueza que reduzem o poder de barganha dos países em desenvolvimento, o nível doméstico, o regional e o internacional. No nível doméstico são destacadas as características históricas destes Estados, muitos dos quais de alguma forma ainda são influenciados pelos seus recentes processos de independização, assim como características relacionadas às suas economias, como limitadas escalas de produção, inadequações institucionais ligados ao mundo dos negócios e falta de coesão interna para a elaboração de políticas públicas.

No segundo e terceiro níveis, isto é, o nível regional e internacional, Narlikar (2003) pondera que devido à entrada tardia destas Nações no pré-existente Sistema Internacional, este fato fez dos mesmos o que a autora chama de *rule takers*, enquanto que os países desenvolvidos seriam *agenda setters*. Como pode ser observado nas palavras da autora:

Regras desfavoráveis e até mesmo injustas para os participantes mais recentes encontram expressão não apenas nas restrições de tempo e adequações normativas necessárias, mas também em organizações internacionais como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial (em regras como a votação ponderada), no igualitarismo qualificado da Organização das Nações Unidas, através da instituição do P-5 no Conselho de Segurança, e em tentativas de gestão econômica global por meio do G-8, que exclui o mundo em desenvolvimento. (NARLIKAR, 2003, p. 12)<sup>52</sup>

Mesmo levando em conta o arcabouço teórico disponibilizado pela teoria da dependência, a autora prefere utilizar a noção de periferização destes Estados no Sistema Internacional. Narlikar (2003) observa que este conceito relaciona-se com os três níveis de fraquezas dos países em desenvolvimento, pois estas características impedem estes Estados de emergir no Sistema Internacional como atores plenos e capazes de fazer valer suas demandas ou simplesmente incapacitados de elencar eficazmente suas bandeiras.

Haja vista as fraquezas elencadas pela autora e o subterfúgio das coalizões para a compensação das mesmas, nota-se que a conjuntura no qual os Estados estão inseridos é o fator que determina o *modus operandi* das coalizões, assim como os países que irão compô-las. A introdução das questões relacionadas ao comércio internacional de serviços na pauta das reuniões que iriam determinar a agenda da Rodada do Uruguai é um rico exemplo de

---

<sup>52</sup> “Unfavourable and even unfair rules for the newer entrants find expression not merely in time and norm constraints upon domestic processes of state evolution but also in international organisations such as the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank (in rules such as weighted voting), in the qualified egalitarianism of the United Nations through the institution of the P-5 in the Security Council, and in attempts at global economic management through the G-8 that exclude the developing world.”

como um fato novo poderia mudar todo um padrão de comportamento dos países em desenvolvimento e de suas coalizões. Narlikar (2003) observa que o primeiro resultado da introdução de serviços na pauta de discussões foi retirar os países em desenvolvimento de suas posições passivas no SMC. Antes da Reunião Ministerial de 1982 as tentativas de influenciar a agenda do GATT, por parte dos países em desenvolvimento, se davam de forma indireta, seja através do G-77 na UNCTAD, ou via Assembleia Geral da ONU. Mesmo assim, Diego-Fernandez (2008) destaca que coalizões importantes fora do GATT, como por exemplo, o G-77, não apresentavam nenhuma ou escassa influência prática no Sistema Multilateral de Comércio.

Até este ponto histórico o que se observou foi a fraca e ambígua atuação do Grupo Informal dos Países em Desenvolvimento (IGDC - *The Informal Group of Developing Countries*), coalizão esta que era liderada pelos chamados *Big Five* (Brasil, Índia, Argentina, Egito e a antiga Iugoslávia) ou G-5. A autora destaca que a atuação dos países em desenvolvimento via coalizões no GATT, até aquele momento, se dava de maneira menos institucionalizada e efetiva se comparado com a atuação dos mesmos em outras instituições internacionais.

A primeira reação dos países em desenvolvimento, em virtude da entrada de serviços na pauta, foi a formação de uma coalizão para tentar bloquear a entrada deste item na agenda de negociação da Rodada do Uruguai. Assim, para compreender o incremento da participação dos países em desenvolvimento no SMC é imprescindível a análise das coalizões formadas nesta arena e neste período histórico.

#### **4.1.1 O Grupo Informal dos países em desenvolvimento (IGDC - *Informal Group of Developing Countries*)**

A primeira coalizão que surgiu em resposta à entrada de serviços nas discussões do GATT foi o Grupo dos Dez Países em Desenvolvimento, mais conhecido como G-10. Narlikar (2013) observa que o G-10 é um derivado direto do *Informal Group of Developing Countries*. Sendo assim, o estudo desta coalizão é de fundamental importância devido à ruptura qualitativa que esta coalizão representa quando se observa o padrão comportamental (passivo) dos países em desenvolvimento no GATT até então. Para a autora, os membros, as agendas e estratégias de negociação do *Informal Group* serviram de trampolim institucional para a emergência do G-10. Tamanha é a importância dada pela autora para este movimento

que a mesma compara este evento com o fato histórico que foi o envolvimento dos países em desenvolvimento na formatação do documento (*Havana Charter*) que tentara criar a OIC na década de 40.

A autora destaca que o fracasso da OIC e as incompatibilidades de agendas apresentadas pelos países desenvolvidos e em desenvolvimento de alguma maneira colaborou para manter unidos os países em desenvolvimento. A visão dos países em desenvolvimento de que o GATT era um *Rich Man's Club* está em linha com esta incompatibilidade, a questão da agricultura no GATT representa adequadamente esta dicotomia entre os países em desenvolvimento e desenvolvidos. Narlikar (2003, p. 56) sublinha que os países em desenvolvimento deram suporte para a entrada da agricultura no âmbito do GATT, porém este tema sempre recebera tratamento diferenciado se comparado com os produtos industriais. Este fato torna-se emblemático quando se tem em mente o fracasso dos países em desenvolvimento em defender suas indústrias nascentes, demanda presente e incluída na OIC graças ao seu ativismo. Outro exemplo apresentado pela autora é o número de concessões tarifárias alcançadas na Rodada Dillon (GENEBRA, 1960-1961), pois das 20.000 homologadas, somente 160 eram de interesse dos países em desenvolvimento. A própria criação da UNCTAD em 1964 e a formação do G-77 em seu bojo é um exemplo apresentado pela autora do fracasso do GATT em representar os interesses dos países em desenvolvimento. Já na década de 70 o debate foi marcado pela Nova Ordem Econômica Internacional (NOEI), que incluía a reforma do comércio internacional na sua agenda. Toda esta conjuntura forneceu combustível para criar um sentimento de unicidade entre os países em desenvolvimento, assim como colaborou para o fortalecimento da dicotomia Norte-Sul. Ademais, destaca a autora, o *Informal Group*, principalmente através dos *Big Five*, sempre estivera envolvidos nestes debates e atuara como representante das demandas dos países em desenvolvimento seja no GATT ou em outras instituições internacionais.

Porém, Narlikar (2003) destaca que o caráter informal e instável (no que se refere ao número de integrantes) implicou determinadas fraquezas para o *Informal Group*. O fato de recorrer a fóruns alternativos ao GATT para buscar valer as demandas dos países em desenvolvimento também explicitava uma fraqueza desta coalizão. Outro problema inerente ao grupo é cristalizado quando se observa a base política e econômica em comum existentes entre seus membros. Para a autora, somente em um nível bem amplo é possível observar similaridades de interesses entre os membros do *Informal Group*. Para a autora, as diferenças de interesses entre os países do Sul eram da mesma magnitude que suas similaridades. Com

exceção do Sistema Geral de Preferências (SGP), a autora destaca que a agenda coletiva do grupo não beneficiava ou interessava todos os membros igualmente.

Narlikar (2003) destaca que a falta de objetivos políticos e econômicos comuns apresenta duas implicações. Primeiramente e fazendo uso do arcabouço realista e neo-realista, a autora pondera que, em função da distribuição dos ganhos relativos, esta coalizão tenderia a ter poucas chances de manter-se ao longo do tempo. Em contrapartida, sua perenidade é justamente um fato que merece estudo. Uma das tentativas de explicar o sucesso da coesão da coalizão repousa sobre o fato de que os ganhos auferidos pelos seus participantes não eram frutos diretos de possíveis objetivos atingidos pela coalizão. Ou seja, os ganhos eram indiretamente relacionados aos objetivos da coalizão. Observa a autora que diferente do dilema clássico dos prisioneiros, neste caso os países participantes do Informal Group estavam envolvidos em jogos diferentes. Desta forma, sustenta Narlikar (2003), os variados interesses individuais dos países, no lugar de um interesse coletivo, ajudavam na sustentação do grupo. Assim, os participantes da coalizão faziam uso de uma estratégia similar, que era buscar diferentes objetivos para os seus diferentes membros. A racionalidade desta estratégia está na suposição de cada membro de que em algum momento esta dinâmica se mostraria favorável também para suas próprias demandas. A outra face desta constatação é que os participantes tenderiam a participar de várias coalizões com o intuito de diversificar riscos e elevar as possibilidades de ganhos.

Outra linha de interpretação sobre as razões para a existência de uma coesão no grupo se refere aos ganhos auferidos pelos países em desenvolvimento que se voluntariaram a exercer a liderança no grupo. Mesmo quando os ganhos políticos diretos advindos do exercício da liderança eram pequenos, estes países viam os retornos em termos de influência internacional adquiridos em virtude de suas ativas participações e liderança exercidas. A autora cita dois exemplos da atuação da Índia no SMC. Primeiro, quando o país assumiu a liderança entre os países que se opuseram à inclusão de serviços na Rodada do Uruguai, mesmo que esta não representasse uma bandeira de seu particular interesse. O segundo exemplo é quando o país consentiu com a instituição do Sistema Geral de Preferências, instrumento este que não lhe auferia nenhum ganho direto, a não ser, como observa Narlikar (2003), o título de líder do Terceiro Mundo. Mesmo com potenciais ganhos advindos do exercício da liderança, a autora destaca que havia o compartilhamento desta função entre os grandes países em desenvolvimento e que não havia nenhum país que poderia ser considerado como líder pleno entre os mesmos. Narlikar (2003) cita o exemplo do Brasil e da Índia, que

apesar de possuírem variadas capacidades materiais e políticas para o exercício de liderança, estas potencialidades não eram suficientes para a afirmação de suas hegemônias, mesmo que considerado somente seus planos regionais. Portanto, para a autora os países do *Big Five* efetivamente desfrutavam no máximo de um “aspirante” status a protagonistas relevantes nas relações internacionais. Assim, pondera Narlikar (2003), aspirantes a líderes precisavam de seguidores e estes precisavam de líderes que lhes dessem voz nas negociações internacionais. Logo, supõe-se que a relação baseada em fragilidades compartilhadas, mas não idênticas, fornecia elementos que contribuía para a perenidade e coesão destas coalizões.

Esta dinâmica não se dava sem custos aos líderes. No caso brasileiro, cita a autora, não era de interesse do mesmo, inclusive estava em desencontro com seus interesses, a instituição da Convenção de Lomé<sup>53</sup>, assim como a Iniciativa da Bacia do Caribe<sup>54</sup>. Outro exemplo estava na graduação tarifária do Sistema Geral de Preferências (GSP), introduzido na Rodada de Tóquio e que em nada favorecia o Brasil. O Programa Integrado de Commodities (IPC-*Integrated Programme for Commodities*)<sup>55</sup> e o Acordo do Café também são instituições citadas pela autora como eventos que não propiciavam vantagens materiais para o Brasil, mas ao contrário implicavam em custos, mas que seriam possivelmente compensados pelo status adquirido pelo Brasil ao apoiar estas demandas do Sul. Assim, não parecia coerente para o Brasil arcar com os custos políticos do não apoio a estas iniciativas em detrimento dos incertos custos econômicos potenciais incorridos a partir da instituição das mesmas.

No caso da Índia a autora segue a mesma linha de raciocínio ao destacar o protagonismo do mesmo no GATT, assim como sua liderança no G-77, pois como no caso brasileiro, sua liderança foi ao custo de inúmeros *trade-offs* enfrentados e poucos ganhos diretos auferidos. Comparativamente ao Brasil, Narlikar (2003) destaca que a Índia era menos atuante e que interesses econômicos impediam a maior participação indiana no GATT. Também se constata que a participação indiana era menor do que se esperava quando observada a participação de suas exportações como parcela do PIB. Conclui a autora que eram pequenos os ganhos econômicos auferidos pelo exercício da liderança do Brasil e Índia no GATT e UNCTAD, e que os mesmos proviam insuficientes razões para justificar seus esforços organizacionais para ao exercício da liderança. Para a autora estava claro que este

<sup>53</sup> A Convenção de Lomé foi assinada, em 1975, entre a Comunidade Europeia, atualmente União Europeia, e 70 nações de África, Caribenhas e Pacífico (ACP).

<sup>54</sup> Para detalhes ver: Lowenthal (1989).

<sup>55</sup> Para detalhes ver ODI (1982) e UNCTAD (1976).

protagonismo do Brasil e Índia se fundamentava na busca por prestígio internacional. Desta forma, observa-se que o *Informal Group* sustentava-se e era preservado somente ocasionalmente pelos ganhos materiais obtidos, e que os ganhos políticos auferidos pelo exercício da liderança foram determinantes para a sua longevidade e coesão.

Outro elemento utilizado por Narlikar (2003) para explicar a coesão do *Informal Group of Developing Countries* diz respeito à ideologia compartilhada entre seus participantes. Este elemento criou condições para uma maior tolerância dos membros aos problemas de curto prazo enfrentados pela coalizão. Mesmo que de difícil definição, esta ideologia poderia ser entendida como fruto das bandeiras históricas dos países do Terceiro Mundo, ou aos países do Sul. Estas bandeiras representam mais o compartilhamento de problemas comuns entre os membros do que o compartilhamento de semelhanças políticas e econômicas. Esta consciência coletiva criava um desejo de manterem-se juntos, fato que foi fundamental para a perenidade da aliança. A autora expõe a práxis deste fato ao contrapor as demandas por regras universais e de livre comércio, defendidas pelos países desenvolvidos, com as demandas por tratamento preferencial e diferenciado clamado pelos países em desenvolvimento. Esta dicotomia nos objetivos entre os participantes colaborou para a cristalização da dicotomia nas coalizões no GATT/OMC. O ponto fraco do elemento ideológico que ajudava a cimentar o grupo estava na baixa capacidade da coalizão de flexibilizar-se diante de novos temas e agendas.

Mesmo durante quase trinta anos, desde a origem do GATT até início da década de 1980, o surgimento do *Informal Group* e sua data final não são precisos, mas sua dissolução e consequente transformação no G-10 ocorreram a partir de duas dinâmicas. Em um primeiro momento se observa significativa evolução do grupo no que se refere a sua capacidade de influenciar nas decisões do GATT. Contudo, esta habilidade deu lugar a fraturas que fizeram com que muito da sua base institucional, assim como agendas, fossem transferidas para o G-10.

#### **4.1.2 Do Grupo informal para o G-10**

Um dos primeiros registros acadêmicos sobre a atuação do G-10 no GATT foi realizado por Hamilton e Whalley (1988) e Hamilton e Whalley (1989). Os autores analisam as interações de dois grupos de países e duas coalizões na fase preparatória e nos primeiros anos subsequentes ao início da Rodada do Uruguai. Dois grupos não chegaram a formar

coalizões, mas influenciaram significativamente os caminhos da rodada ao levantar seus questionamentos relativos à necessidade ou não do lançamento de uma nova rodada. Um grupo era formado por pequenas e médias economias desenvolvidas (países da EFTA<sup>56</sup>, Canadá, Austrália e Nova Zelândia) e o outro grupo era formado por países que os autores denominaram de *mid-size market-oriented developing countries* (Colômbia, Venezuela, Uruguai, Zaire, Indonésia, Tailândia e Malásia). Já as coalizões analisadas foram as coalizões temáticas do G-10 (serviços)<sup>57</sup> e o Grupo de Cairns (agricultura). Mesmo fazendo análises sem o benefício do avanço do tempo os autores conseguiram fornecer importantes *insights* sobre a substancial mudança que a Rodada do Uruguai estava mostrando comparativamente às rodadas anteriores. Hamilton e Whalley (1988, 1989) observam que tanto os grupos citados como as coalizões não estavam diretamente interessados nas negociações comerciais, mas sim na formação de agendas e construção de propostas. Desta forma, os autores sinalizaram para uma alteração no escopo das negociações no âmbito do GATT, na qual os países passaram a preocupar-se mais com os rumos do sistema multilateral de comércio do que com seus interesses comerciais imediatos. Os autores questionam a racionalidade desta mudança de postura, e ressaltam que, especificamente para os países em desenvolvimento, os benefícios líquidos desta mudança de paradigma mostravam-se incertos.

Já na análise de Narlikar (2003), a autora destaca que a “transferência” da base institucional do Informal Group e de parte de seus membros para o G-10 tem como ponto de referência a convocação dos EUA para a conferência ministerial de 1982. Para esta reunião era sabido que a ideia do lançamento de uma nova rodada seria colocada em pauta. Esta hipótese fora suficiente para catalisar os países em desenvolvimento em torno da bandeira que clamava pela solução de litígios ainda não solucionados antes do lançamento de uma nova rodada de negociações. Ou seja, para os países em desenvolvimento era essencial a solução de questões pendentes, como agricultura, têxteis e produtos tropicais, antes do lançamento de uma nova rodada. Ademais, também era sabido da intenção dos EUA em incluir novos temas no âmbito do GATT, e o que gerava maior preocupação para os países em desenvolvimento era a inclusão de serviços neste arcabouço institucional de comércio internacional. A inclusão de serviços no GATT, além de representar, naquele momento, um setor, supostamente, de

<sup>56</sup> *European Free Trade Association* (EFTA): trata-se de um organismo intergovernamental criado para promover o livre comércio e cooperação econômica em benefício de seus membros (Islândia, Liechtenstein, Noruega e Suíça).

<sup>57</sup> Segundo Bhagwati (1987) os integrantes do G-10 eram: Argentina, Brasil, Cuba, Egito, Índia, Nigéria, Peru, Tanzânia, Vietnã e Iugoslávia.

interesse relacionado unicamente aos países desenvolvidos, devido ao estágio (mais avançado) de desenvolvimento capitalista destes países, também fornecia aos mesmos um novo elemento de barganha para com os países em desenvolvimento. Assim, os países desenvolvidos poderiam minimizar seus custos ao ceder em temas de interesse dos países em desenvolvimento, se estes últimos aceitassem a inclusão e consequente liberalização do comércio internacional de serviços. Vale perceber também o inevitável desvio de atenção para os novos temas em detrimento das pendências de rodadas passadas. Outro elemento complicador para os países em desenvolvimento era o desconhecimento técnico sobre os novos temas e sobre os possíveis impactos em suas economias.

Contudo, as dúvidas sobre a questão dos serviços não era uma particularidade dos países em desenvolvimento, visto o incipiente estado da arte teórico sobre o comércio internacional do setor de serviços. Entre os países desenvolvidos, observa-se que particularmente a União Europeia não tinha certeza em um primeiro momento dos impactos econômicos da liberalização dos serviços sobre a sua comunidade. A União Europeia também previa a possibilidade de pressões sem precedência contra sua Política Agrícola Comum (PAC), visto que mesmo insegura sobre os impactos da liberalização de serviços, comparativamente aos países em desenvolvimento a UE apresentava vantagens neste setor. Desta forma, no processo de negociação estava implícita a possibilidade da UE precisar ceder na PAC para os países em desenvolvimento aceitar a entrada de serviços no âmbito do GATT.

Narlikar (2003) pondera que a percepção dos países em desenvolvimento desta nuance europeia fez com que os mesmos rompessem com suas (antigas) estratégias de bloqueio de agenda e passassem a explorar canais de negociação que segundo a autora superaram as fronteiras do padrão diplomático dicotômico (Norte-Sul) até então adotado pelos países em desenvolvimento. Como exemplo desta ruptura qualitativa (no julgamento da autora) é citada a iniciativa indiana, endossada por vários países em desenvolvimento, no sentido de indicar caminhos para o incremento do comércio internacional, sem, contudo, ser necessária a abertura de uma nova rodada de negociações. Outro exemplo citado é a proposta apresentada pelo Brasil e assinada por Índia, Argentina, Egito, antiga Iugoslávia, Paquistão, Colômbia, Nigéria, Zaire, Trinidad e Tobago, Peru e Venezuela, que versava sobre a alternativa de tratar as negociações de serviços e de bens em reuniões diferentes, para desta forma tentar evitar barganhas cruzadas. A autora destaca que esta ruptura no padrão diplomático dos países em desenvolvimento foi percebida pelos países desenvolvidos, e este fato poderia ser observado pelas inúmeras tentativas dos mesmos em dissolver a oposição do Informal Group.

Mesmo que não apresentando sucesso no que se refere à entrada de serviços na Rodada do Uruguai, a estratégia do G-10 de que a desmistificação plena acerca de novos temas é imprescindível antes da entrada dos mesmos nas negociações, diferiu da tática do bloqueio tradicionalmente utilizada pelo *Informal Group*. Ou seja, esta preocupação tornou coerente a compreensão de que o fato de um país não apresentar condições para a internalização (intelectual, técnica e/ou econômica) dos impactos da negociação de novos temas em sua economia doméstica não era de responsabilidade exclusivamente sua, mas passou a ser também uma responsabilidade do GATT. Assim, por mais que o G-10 posteriormente tenha se mostrado intransigente e pouco aberto a aceitar argumentos favoráveis à liberalização de serviços, sua mínima disposição em discutir o tema gerou consenso entre os membros do GATT de que houvera uma ruptura no padrão de comportamento dos países em desenvolvimento. Outro resultado do protagonismo praticado pelo G-10 nas negociações da Rodada do Uruguai foi o desmantelamento das percepções negativas que os países em desenvolvimento recebiam até então. Seus pronunciamentos e propostas nunca tinham tido tamanha atenção por parte dos países desenvolvidos. Segundo Narlikar (2003), esta atenção foi produto da politização da questão de serviços pelo G-10, que provou que seriam negativos os impactos para os países em desenvolvimento, e mesmo não conseguindo barrar a entrada teve a habilidade de colocar freios no processo de liberalização do comércio internacional de serviços.

Assim, pode-se inferir que apesar do fracasso do G-10 em impedir a entrada de serviços na Rodada do Uruguai, o grupo foi exitoso ao tornar os posicionamentos dos países em desenvolvimento impossíveis de serem ignorados em futuras rodadas de negociação. Para a autora, o G-10 representa a epítome do *Informal Group* no GATT, pois apresentou a agenda deste último em sua mais precisa e concreta versão, politizando as disputas entre o Norte e Sul em um nível até então sem precedentes. Esta experiência do G-10 privou os países em desenvolvimento de seu antigo padrão de coalizão, e observa-se que a busca por um novo padrão permanece até os dias atuais.

É possível elencar elementos que colaboraram para o protagonismo frutífero do G-10 na fase de pré-lançamento da Rodada do Uruguai (1982-86). Observa-se que o grupo soube explorar a ambiguidade, assim como o desconhecimento técnico e científico generalizado entre os membros do GATT sobre as potencialidades e riscos da liberalização do setor de serviços. Como consequência deste ambiente de incerteza o grupo também soube barganhar com a União Europeia, que se mostrava mais cautelosa se comparada com os EUA. O setor de

serviços também forneceu ao G-10 uma agenda específica, que somada à base hierárquica e institucional fornecida pelo *Informal Group* colaborou para a construção de um posicionamento sólido e sem precedentes dos países em desenvolvimento. Contudo, o G-10, mesmo apresentando um salto qualitativo quando comparado com o *Informal Group*, é caracterizado com uma aliança do tipo *bloc diplomacy* na tipologia utilizada pela autora. Narlikar (2003) pondera que a abstenção do grupo no processo de construção da agenda da Rodada do Uruguai (fase posterior ao pré-lançamento da rodada) significou na prática que todas as demandas dos países desenvolvidos foram incorporadas nesta rodada. A autora pondera que a alta politização da questão dos serviços tornou especialmente difícil o recuo do G-10.

#### 4.1.3 O caminho até o surgimento do G-20 e o *Café au Lait*

A aliança dos países em desenvolvimento que rompeu com a tradição da estratégia de bloquear agendas (*bloc diplomacy*) iniciou com o G-20 e o *Café au Lait*. Para Narlikar (2003) estas coalizões, a pesar de espontâneas e informais, pavimentaram o caminho para um novo padrão de protagonismo no GATT, classificado por Narlikar (2003) como "*alliance diplomacy*". As características utilizadas para construir esta tipologia são;

- a) apresentavam foco específico e setorial,
- b) agregava países desenvolvidos e em desenvolvimento,
- c) agenda flexível, e
- d) as coalizões possuem estrutura simples.

Assim, o *modus operandi* destas coalizões não representava simplesmente uma alternativa a utilizado pelo G-10 (*bloc diplomacy*), por exemplo, mas também propiciou uma fissura entre os países em desenvolvimento. Para a autora o abandono da retórica Norte-Sul e a união entre países desenvolvidos e em desenvolvimento foi um duro golpe do G-20 e *Café au Lait* ao G-10, assim como à ideologia que o cimentava.

Fato notório e de conhecimento dos países em desenvolvimento dizia respeito ao risco dos países desenvolvidos definirem a agenda referente aos novos temas não somente em função de seus interesses próprios, mas também devido ao desconhecimento por parte dos países em desenvolvimento sobre os riscos e potencialidades do embarque dos novos temas no âmbito do GATT. Contudo, observa Narlikar (2003) que a resposta a esse cenário não foi

uniforme. Enquanto alguns países em desenvolvimento optaram por seguir o caminho tradicional do Informal Group, cristalizado posteriormente no G-10, outros países fizeram uso de estratégia diferente, que acabara por cristalizar posteriormente no Grupo/Processo do Jaramillo<sup>58</sup>, o *Café au Lait*, o G-20 e finalmente no G-48. Como observado pela autora, o Grupo de Jaramillo foi produto da ambiguidade inerente aos novos temas e da necessidade de pesquisa e troca de conhecimento antes da implementação dos mesmos no GATT. Contudo, observa Narlikar (2003), também surgiram os entusiastas<sup>59</sup> dos novos temas, que eram países que tinham pouco a ganhar ou a perder com a cristalização de um novo arcabouço, mas que perceberam nesta dinâmica uma boa oportunidade de barganhar. O apoio destes países aos novos temas e suas adesões ao Processo do Jaramillo apresenta um valor simbólico e também representou um racha entre os países em desenvolvimento no Informal Group, pois mostrou que havia países em desenvolvimento flexíveis aos novos temas. Por mais que esta evidência fragilizasse indiretamente a retórica do *Informal Group* e diretamente a do G-10, os entusiastas não representaram um desafio a estas coalizões em um primeiro momento. A Coreia do Sul, por exemplo, mesmo aberta à entrada de serviços no âmbito do GATT, era uma grande apoiadora da posição brasileira de impedir uma nova rodada até que as agendas pendentes não fossem resolvidas.

Narlikar (2003) destaca que o caminho percorrido pelo Processo de Jaramillo até a consequente formação do G-20/*Café au Lait* representou um desafio ao G-10 que acabou por extingui-lo, nas palavras da autora, de maneira súbita e dramática. No princípio o G-10 mostrava-se presente no Processo de Jaramillo, mesmo que com poucas e geralmente apreensivas contribuições. A autora destaca que enquanto os países desenvolvidos ofereciam estudos para serem analisados, os *Big Five* se limitavam a apontar as impropriedades dos mesmos. Esta dinâmica causou desconforto entre os participantes, pois na visão da autora tanto países desenvolvidos quanto os em desenvolvimento estavam interessados em desmistificar os impactos da liberalização do setor de serviços, enquanto os *hard-liners* do *Big Five* objetivavam o bloqueio da agenda, assim como deslegitimar as negociações.

A autora destaca que o G-10 optou por abster-se do Processo de Jaramillo e apresentar um documento ao Informal Group em junho de 1986 divergente dos interesses de muitos

---

<sup>58</sup> Felipe Jaramillo, embaixador da Colômbia e chairman GATT. O Grupo de Jaramillo, ou doravante Processo de Jaramillo, começou como um grupo informal de discussão, tendo evoluído posteriormente para o G-20 ou *Café au Lait* (assim chamado devido à liderança da Colômbia e da Suíça) e finalmente no G-48, que unia países desenvolvidos e em desenvolvimento. (NARLIKAR, 2006)

<sup>59</sup> Países da ASEAN, Chile, Colômbia, Jamaica e Zaire.

países integrantes do Processo de Jaramillo, principalmente os "entusiastas". Como reação a este evento os países integrantes do Processo de Jaramillo formaram o G-20, representando assim um golpe ao G-10 que acabou por isolá-lo ainda mais. Assim, o Processo de Jaramillo não intencionalmente tornou-se uma ameaça ao G-10 simplesmente por estar disposto a considerar a questão dos serviços e mostrar-se interessado a discutir *trade-offs* entre os temas. Este abalo no G-10 promovido pelo Processo de Jaramillo também sacudiu a liderança rotativa que os *Big Five* exerciam no grupo. Assim, um *mix* de interesses, seja a esperança dos pequenos países em desenvolvimento de conseguir (indiretos) benefícios cruzados (bens x serviços), assim como o empenho dos "entusiastas" em desenvolvimento em liberalizar o setor de serviços, fez com que um dos pilares que sustentavam o equilíbrio político entre o Informal Group, G-10 e os *Big Five* fosse severamente abalado. Este pilar dizia respeito à implícita hierarquia existente no Informal Group e no G-10, e que em seu topo se encontrava os países do *Big Five*. Assim, pode-se dizer que não intencionalmente o Processo de Jaramillo também deslegitimou esta hierarquia estabelecida entre os países em desenvolvimento do GATT existente até aquele momento.

Narlikar (2003) destaca que o declínio do crescimento econômico internacional da década de 80 (conhecida como a "década perdida" para os países em desenvolvimento) reduziu os fluxos de investimento e ajuda financeira do Norte para o Sul. Esta dinâmica fez com que os ânimos dos países em desenvolvimento se exaltassem e no lugar de fortalecer a ideologia que gerava a coesão entre os mesmos, ajudou a minar o sentimento de unicidade ao despertar em alguns países em desenvolvimento o desejo de auferir ganhos individuais através de barganhas (cruzadas ou diretas) em virtude do advento da temática do comércio de serviços no âmbito do GATT. Outro efeito observado pela autora que impactava negativamente na hierarquia interna do Informal Group e G-10 foi a discrepância entre o prestígio político dos *Big Five vis-à-vis* seus desempenhos econômicos, principalmente quando comparado com o desempenho que os países do leste asiático estavam tendo. Assim, a autora demonstra as circunstâncias que gradativamente foram enfraquecendo o G-10 e a liderança dos *Big Five*, pois ao mostrar um caminho alternativo aos tradicionais utilizados pelo G-10, o Processo de Jaramillo impôs ao mesmo um custo político alto para sua troca (reco) de estratégia, assim como exacerbou suas fragilidades.

Mesmo depois de grandes conquistas como o Tratamento Preferencial e Diferenciado, assim como o Sistema Geral de Preferencias, a liderança dos *Big Five* e o próprio G-10 mostrava-se ameaçados pela existência do Processo de Jaramillo, que fazendo uso de uma

agenda específica soube unir países desenvolvidos e, posteriormente através do G-20, também países em desenvolvimento sem elementos ideológicos que até então eram fundamentais para a explicação da coesão das coalizões dos países em desenvolvimento.

Narlikar (2003) visualiza a postura do G-10 como intransigente quando o mesmo negou-se a reconsiderar seus *drafts*<sup>60</sup> de junho de 1986<sup>61</sup>. Como contrapartida a este posicionamento, o Processo de Jaramillo decidiu abandonar as tentativas de incluir alguma contribuição do G-10 e passou a trilhar um caminho alternativo. Na interpretação de Narlikar (2003) esta intransigência do G-10 não representava o desejo do Informal Group como um todo. Assim, o Processo de Jaramillo foi o catalizador necessário para a união de 20 países para discutir uma proposta independente para a reunião ministerial que se aproximava. Desta forma, a partir do Processo de Jaramillo emergiu o G-20<sup>62</sup>, uma coalizão que, na opinião da autora, explicitamente desafiava o G-10. O caminho do G-20 até a formação do *Café au Lait* passa pelo ativismo dos embaixadores da Colômbia, como líder do Processo de Jaramillo e da Suíça, como líder do G-9<sup>63</sup>. Toda esta dinâmica aconteceu na fase de pre-negociação para a Rodada do Uruguai (1982-86) e acabou por se tornar um marco histórico e divisor de águas no que tange ao padrão de coalizão e de comportamento dos países em desenvolvimento no GATT.

Tendo em vista a proposta apresentada pelo G-10, que não fazia menção a questão dos serviços, o G-20 viu-se impelido a unir-se ao G-9 para assim evitar um impasse na fase de pré-negociação da Rodada do Uruguai. Um impasse poderia ser interpretado como uma vitória indireta do G-10. Assim, a proposta apresentada pelo *Café au Lait* tornou-se a base da Reunião Ministerial de *Punta del Este*. O *Café au Lait* teve o mérito de transcender a dicotomia Norte-Sul ao posicionar-se entre duas vias de negociação que estavam estabelecidas: uma representada pelo conflito entre o agressivo pragmatismo dos EUA e a cautela da UE, e a via que possivelmente terminaria em impasse representada pela radical divergência entre as posições dos EUA e do G-10 na questão dos serviços. Narlikar (2003)

---

<sup>60</sup> *Drafts* são projetos construídos a partir de idéias discutidas nas conversações. Eles refletem o pensamento mais recente entre os negociadores e o presidente.

<sup>61</sup> De acordo com Marchetti e Mavroidis (2011, p. 701): "On 23 June and 16 July 1986, the G-10 presented two draft Ministerial Declarations, as well as an addendum on 22 July. In all these drafts, it rejected the idea of including trade in services in the new multilateral agenda, considering that time was not yet ripe for such an inclusion".

<sup>62</sup> O G-20 incluía Bangladesh, Chile, Colômbia, Hong Kong, Indonésia, Costa do Marfim, Jamaica, Malásia, México, Paquistão, Filipinas, Romênia, Cingapura, Siri Lanka, Coréia do Sul, Tailândia, Turquia, Uruguai, Zâmbia e Zaire.

<sup>63</sup> Integrantes do G-9: Austrália, Áustria, Canadá, Finlândia, Islândia, Nova Zelândia, Noruega, Suécia e Suíça.

destaca que o fato do *Café au Lait* ter surgido a partir de um processo de ruptura direta com o G-10, e indireta com o Informal Group, permitiu maior flexibilidade ao grupo, pois liberava o mesmo da rigidez fornecida pela hierarquia implícita dos *Big Five*, mas principalmente dos elementos ideológicos que permeavam e davam unicidade ao G-10 e ao Informal Group.

Narlikar (2003) pondera que o G-10 obteve uma derrota ao “permitir” a entrada de serviços no GATT. Contudo, a autora destaca que o protagonismo do *Café au Lait* também não pode ser considerado plenamente vitorioso, pois muitas demandas de países em desenvolvimento não foram atendidas, enquanto que as pressões para a liberalização do comércio de serviços nos países em desenvolvimento é crescente após a sua incorporação no âmbito do GATT.

A Rodada do Uruguai torna-se assim um marco do sistema multilateral de comércio contemporâneo. Tendo em vista o surgimento do *Café au Lait* observa-se uma ruptura da dicotomia político-ideológica entre os países do Norte e Sul. É cristalizado nesta rodada também o fim da “invisibilidade” dos LDCs, pois os mesmos passaram não somente a ser considerados importantes no jogo das barganhas cruzadas, mas passaram também a expressar suas desconfianças a respeito de quais eram os reais objetivos de países líderes do Sul como Brasil e Índia<sup>64</sup>. Paralelamente à emergência dos LDCs à mesa de negociações, observa-se também uma redução do poder que o *Big Five* e o Quad tinham no GATT. Para a autora este fato representa o fim de um padrão de negociação que dependendo da ótica observada, via *Big Five* ou Quad, poderia ser entendido como impositivo, intransigente, passivo ou omissivo. Desta forma, nasce uma era em que as negociações seriam conduzidas por países que Narlikar (2003, p.103) denomina como sendo Potências Médias mediadoras.

#### **4.1.4 As negociações da Rodada do Uruguai e o surgimento do Grupo de Cairns**

Observa-se que duas tendências prevaleceram entre os vetores que moldaram as coalizões da Rodada do Uruguai. Narlikar (2003) argumenta que o aprendizado obtido a partir das experiências proporcionadas pelo G-10 e G-20 foi determinante para o surgimento de dois novos padrões de coalizões no âmbito do GATT. O fracasso do Informal Group e do

---

<sup>64</sup> Drake e Nikolaidis (1992, p. 66) sugerem que nesta rodada os LDCs passaram a desconfiar das intenções do Brasil e da Índia. Para os autores os LDCs começaram a entender a liderança destes países nas negociações do GATT mais como uma busca por prestígio e legitimidade regional do que uma representação das demandas do “Terceiro-Mundo”.

G-10, na fase preparatória da Rodada do Uruguai, induziu os países em desenvolvimento à troca de estratégia. Assim, a nova fase do G-10, caracterizada pelo revigoreamento proporcionado pelo foco em serviços, inaugura um novo padrão comportamental dos países em desenvolvimento no GATT. Enquanto que o "antigo" G-10 era caracterizado por ser um grupo de países em desenvolvimento com múltiplos interesses, em diversas áreas e cimentados por uma ideologia "Terceiro Mundista" com uma estrutura rígida, o "novo" G-10 é caracterizado pelo foco em serviços e por apresentar uma estrutura mais flexível.

Se por um lado se observou o enfraquecimento da ideologia que cimentava os países em desenvolvimento em torno do G-10 e do Informal Group durante a fase de pré-lançamento da Rodada do Uruguai, com o lançamento da rodada um novo elemento ajudou na coesão da nova fase do G-10 e do Informal Group. A disposição do G-10 em esclarecer as dúvidas em torno da questão dos serviços através de pesquisas e estudos permitiu aos países em desenvolvimento encontrar uma série de similaridades compartilhadas neste setor. Além do aspecto quantitativo compartilhado entre os países em desenvolvimento de apresentaram déficit no comércio de serviços, um elemento qualitativo tornou-se de conhecimento de todos. Narlikar (2003) observa que em muitos países em desenvolvimento o setor de serviços é influenciado pela experiência de colonização compartilhada pelos mesmos. A autora destaca que o caso das estradas de ferro na Índia, assim como as ligações do continente africano independente com suas antigas metrópoles, são exemplos emblemáticos de características do setor de serviços que são compartilhadas entre os países em desenvolvimento. Outra "verdade" desconstruída pelo processo de pesquisa sobre o setor de serviços diz respeito à capacidade de uma economia "saltar" da fase primária-exportadora diretamente para a fase exportadora de serviços. Até então se tinha como "verdade" a necessidade de uma economia "obrigatoriamente" percorrer os três estágios da evolução capitalista, ou seja, acreditava-se que um país precisaria "evoluir" do setor primário (agricultura), para o setor secundário (indústria), para só então aventurar-se no setor terciário (serviços). Esta conclusão, evidenciada através da realidade corrente de determinados países asiáticos forneceu (novo) estímulo para o engajamento dos países em desenvolvimento nas negociações do setor de serviços.

A segunda tendência também é fruto do aprendizado obtido a partir dos debates ocorridos na fase preparatória à Rodada do Uruguai. A autora observa que as experiências do G-20 e o *Café au Lait* serviram de matriz para um novo padrão de coalizão no GATT. Segundo Narlikar (2003) o Grupo de Cairns tornou-se uma coalizão que absorveu as

experiências fornecidas pela atuação do *Café au Lait* na formação da agenda da Rodada do Uruguai, que, contudo, fez uso deste aprendizado em uma diferente situação, ou seja, não mais em um processo de formação de agenda, mas sim de negociação. Assim o Grupo de Cairns absorveu a ideia do *Café au Lait* de ser uma coalizão com estrutura simples, unindo países desenvolvidos e em desenvolvimento, assim como de deter-se em um interesse específico. Contudo, dado o fato de que o Grupo de Cairns era uma coalizão de negociação, fez os interesses da coalizão estenderam-se para além do setor de serviços, embarcando assim na coalizão a ideia de barganhas cruzadas entre o setor de serviços e o comércio de produtos agrícolas. Capling (2001) considerou o Grupo de Cairns como a coalizão mais incomum, coesa e eficiente que o Sistema Multilateral de Comércio teve até então.

O Grupo de Cairns encontrou na sensibilidade política do setor agrícola um local para fundamentar-se. Se por um lado a abertura do setor de serviços iria abrir caminho para barganhas cruzadas entre serviços e produtos agrícolas, por outro lado as negociações do setor de serviços também representavam uma forma de desvio do foco do setor agrícola. Assim, especificamente para a União Europeia, as negociações do setor de serviços não representavam somente ameaças, mas também uma oportunidade para o adiamento da inclusão da questão dos subsídios agrícolas no topo da pauta de negociações.

Tendo como país fomentador a Austrália, assim como coalizão inspiradora o *Café au Lait*, o Grupo de Cairns<sup>65</sup> combinava países desenvolvidos e em desenvolvimento. De acordo com Narlikar (2003) o Grupo de Cairns foi formado em um contexto bastante sensível que envolvia os subsídios norte-americanos e europeus à agricultura e potencializado pelos constantes adiamentos da inclusão do tema no âmbito do GATT. Capling (2001) destaca que propositadamente e patrocinado por EUA e EU a questão agrícola já havia sido deixada de lado nas negociações das rodadas de Tóquio e Kennedy. Capling (2001) ressalta que o clima também não era de uma harmonia plena entre os integrantes do Grupo de Cairns. Havia a rivalidade entre as posições sustentadas pelos países latinos e os países da ASEAN, assim como Austrália, Nova Zelândia e Canadá estavam, nas palavras de Capling (2001), “acotovelando-se” na busca por alguma forma de influência e status no Sistema Internacional.

Mesmo tendo sucesso ao incluir o tema agrícola na pauta de negociações, o Grupo de

---

<sup>65</sup> Integrantes do primeiro encontro do Grupo de Cairns (Narlikar, 2003): Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Fiji, Hungria, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Filipinas, Tailândia e Uruguai.

Cairns evoluiu de uma coalizão dedicada exclusivamente à formação da agenda (*agenda-setting*) para uma coalizão preocupada com as negociações comerciais propriamente ditas. Dentro deste contexto observa-se o papel dos países latino-americanos, que ameaçaram bloquear outras agendas/temas se a agricultura não fosse incluída no acordo.

Paradoxalmente o sucesso do Grupo de Cairns em incluir a agricultura na Rodada do Uruguai, evidenciado pelo Acordo de *Blair House*<sup>66</sup>, também o enfraqueceu. Contudo, a marcante e constante presença do Grupo de Cairns deve-se à superação do padrão anterior de troca de favores entre países diferentes e diferentes setores (*cross-sector logrolling*) para um novo padrão, representado pela união de países com semelhanças significativas em um setor específico, neste caso a agricultura. No julgamento de Narlikar (2003) esta característica do grupo representa uma evolução no padrão da coalizão se comparado com o G-10 e o *Informal Group*. Contudo, a compreensão dos fatores determinantes para a união de países tão diferentes dentro do *Cairns Group* não se mostra elementar. Foram determinantes para a coesão do grupo duas características compartilhadas entre os membros:

- a) a agricultura representava uma grande parcela nas exportações individuais dos integrantes do grupo;
- b) os membros se identificavam com a ideia que Narlikar denomina *fair-trade nations*.

Mesmo que o Acordo de Blair House não possa ser considerado um efetivo avanço na questão agrícola no âmbito do GATT, ele só foi possível devido à atuação do Grupo de Cairns. O grupo encontrou um andar intermediário no debate político até então radicalizado entre países desenvolvidos e em desenvolvimento sobre a questão agrícola. O grupo conseguiu construir uma ponte entre dois pólos até então incomunicáveis sem fazer uso de uma estratégia de enfrentamento com o pólo hegemônico (EUA e UE). Observa-se que a coalizão procurava, através de uma estratégia "pedagógica", modificar o comportamento até então observado pelas políticas agrícolas dos EUA e UE. Esta estratégia "pedagógica" foi possível devido ao intenso trabalho de pesquisa sobre o tema realizado principalmente pela Austrália e que tinha nitidamente um viés pró-liberalizante, no lugar do tradicional viés,

---

<sup>66</sup> Segundo Thortensen (2003): Embora muito aquém dos resultados desejados, o acordo conquistou vários pontos importantes. Dentre eles: introduziu o setor agrícola nas normas e disciplinas do GATT; reduziu os subsídios às exportações; reduziu os apoios domésticos aos produtores; converteu as barreiras não tarifárias em tarifas equivalentes, consolidou todas as tarifas e reduziu-as; e abriu acesso a quotas mínimas para produtos que antes estavam bloqueados através de proteção.

segundo Narlikar (2003) retórico, que clamava por concessões unilaterais dos países desenvolvidos aos em desenvolvimento. Assim, semelhante ao Processo de Jaramillo, o Grupo de Cairns tinha a intenção de promover o debate sobre a questão agrícola calcado em argumentos oriundos de pesquisas realizadas especificamente para este fim. Desta forma, se observa que diferente do estilo *bloc-type* praticado por coalizões passadas, a posição técnica e pró-liberalizante forneceu ao grupo uma flexibilidade nas negociações que em grande parte explica sua grande legitimidade observada.

Contudo, o sucesso do Grupo de Cairns em introduzir a questão agrícola na Rodada do Uruguai é relativizado quando se analisa o conteúdo do Acordo de *Blair House*. Como observado por Narlikar (2003) além de não ser relevante para os países em desenvolvimento, o Acordo de *Blair House* não teve a colaboração do Grupo de Cairns para sua elaboração, sendo o mesmo um acordo "confortável" tanto para os EUA quanto para a UE. Assim, apesar da legitimidade auferida ao Grupo de Cairns, o teor do acordo terminou por marginalizá-lo, não permitindo ao mesmo apropriar-se do acontecimento como uma vitória, podendo inclusive ser visualizado como um subterfúgio dos países hegemônicos que permitiu a continuidade das negociações da Rodada do Uruguai.

O Grupo de Cairns fornece um exemplo de protagonismo individual que difere dos verificados, por exemplo, pelo Brasil e Índia, em outras circunstâncias. Narlikar (2003) observa que em função de interesses próprios a Argentina tornou-se uma entusiasta no grupo. De forma oposta, a autora destaca o papel da Austrália e Canadá no grupo, denominado pela mesma como *middle-power leadership*. Para Narlikar (2003) certos países foram determinantes para o sucesso da coalizão. Como membro do Quad e do G-7 o Canadá providenciou a ligação do grupo com o mundo desenvolvido. Já o Brasil, como membro central do G-10 permitiu a ligação do grupo com o mundo em desenvolvimento. Para Narlikar (2003), o Grupo de Cairns foi a epítome do *Café au Lait* ao transcender definitivamente a divisão Norte-Sul do SMC.

Contudo, Capling (2001) ressalta a inicialmente relutante postura do Brasil em participar do Grupo de Cairns. Segundo a autora, em parte devido ao próprio sistema de subsídios agrícolas existentes no país, assim como em função de sua maior identificação com os posicionamentos mais "agressivos" que o G-10 tinha sobre as questões agrícolas. Porém, tanto Brasil quanto Austrália sinalizaram para a realização de reformas domésticas e desta forma eliminação de possíveis posicionamentos contraditórios. Importante destacar que neste período o multilateralismo era ameaçado via acordos bilaterais de comércio, Canadá, por

exemplo, optou por abandonar sua possível posição de líder no Grupo de Cairns em função de suas tratativas no Acordo de Livre Comércio das Américas (ALCA) com os EUA.

O Grupo de Cairns explicita uma convergência entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento. Também demonstra a viabilidade de cooperação entre membros que competiam entre si, principalmente quando se verificam quais eram os países exportadores de trigo, açúcar, carne, arroz e laticínios. Da mesma forma, ao Grupo de Cairns pode ser atribuído o título de último evento da história contemporânea no qual países que tradicionalmente eram considerados como Potência Média, principalmente Austrália e Canadá, tiveram ou tentaram ter um protagonismo que fazia jus ao que seguidamente se aponta como inerente ao conceito de Potência Média.

#### **4.1.5 Grupo de Importadores de Alimentos (FIG - *Food Importers' Group*) e o *Friends of Services Group***

Uma coalizão que procurou seguir o modelo do Grupo de Cairns foi o Grupo dos Importadores de Alimentos (FIG - *The Food Importers' Group*). Segundo Narlikar (2003) a racionalidade do grupo se fundamentava nas diferenças entre os países exportadores de produtos agrícolas e os países importadores de alimentos, particularmente os LDCs. Uma coalizão encabeçada pela Jamaica, somada ao Egito, México, Marrocos e Peru, e apoiado pela Índia, Nigéria e Coréia do Sul o grupo tinha um argumento aparentemente plausível para sustentar a liberalização do setor agrícola. Segundo os integrantes, os LDCs apresentavam a tendência de depender proporcionalmente mais de importações de alimentos que os países da OCDE. Assim, procurava provar o grupo que o estado da arte do setor agrícola no arcabouço institucional do GATT, ou a inexistência do mesmo, era proporcionalmente mais prejudicial para os países importadores líquidos de alimentos que para os países exportadores destes itens. Contudo, observa Narlikar (2003), o grupo não teve uma atuação destacada durante sua existência. Como razão principal para o fracasso da coalizão a autora aponta a diversa gama de interesses que os integrantes defendiam, assim como, suas diferenças no que se refere às reais intenções de promover uma liberalização do setor agrícola. Tanto países exportadores de produtos agrícolas integrantes do grupo, quanto os países importadores líquidos de produtos primários apresentavam questões sensíveis no âmbito agrícola que geravam constrangimentos e dificuldades práticas no momento de formalizar uma proposta. Outro fator que, segundo Narlikar (2003), foi determinante para o fracasso da coalizão foi que o grupo, diferente do

Grupo de Cairns, não teve o apoio dos EUA. Para Narlikar (2003) “The FIG did not even become a pawn in the games of the great powers”<sup>67</sup>.

Semelhante à estratégia do FIG, que procurou seguir o modelo do Grupo de Cairns, o *Friends of Service Group*<sup>68</sup> buscou seguir o modelo adotado pelo *Café au Lait* na fase de pré-negociação da Rodada do Uruguai (NARLIKAR, 2003). Segundo a autora, o sucesso do Grupo de Cairns era visto como a afirmação da estratégia adotada pelo *Café au Lait*, que consistia na habilidade de fazer a mediação entre extremos, unir países desenvolvidos e em desenvolvimento e apresentar foco em somente uma área. Para Narlikar (2003) estava claro que o *Friends of Service Group* empregou exatamente a mesma estratégia do Grupo de Cairns, que assim como o *Café au Lait* uniu países desenvolvidos e em desenvolvimento em torno de um único setor. Apesar de seguir as mesmas estratégias de coalizões seguidamente reconhecidas como vitoriosas, o *Friends of Services Group* não teve os mesmos resultados, no julgamento de Narlikar (2003) a coalizão não teve nenhuma influência no rumo dos debates do setor de serviços no âmbito do GATT/OMC.

#### **4.1.6 Blocos regionais: o caso do MERCOSUL e da ASEAN**

Narlikar (2003) questiona se coalizões de base regional provaram ser mais eficientes para os objetivos dos países em desenvolvimento. Para a autora o fundamento regional de uma coalizão fornece uma boa plataforma de barganha e pode ser visto como uma “coalizão natural”. Segundo Narlikar (2003), particularmente para os países em desenvolvimento as coalizões de base regional permanecem como um artifício que sustenta um desejo coletivo dos participantes de mudar as circunstâncias internacionais. Este fato se deve principalmente pelo compartilhamento das experiências históricas de descolonização entre os integrantes dos blocos regionais, o que acaba por facilitar a cooperação entre os mesmos. Para a autora experiências históricas semelhantes, níveis de renda, culturas e constrangimentos externos similares são mais prováveis entre países contíguos ou próximos. Mesmo assim, destaca Narlikar (2003) que pertencer à mesma base regional não significa convergência de estratégias. Dinâmica esta que fica nítida nos diferentes posicionamentos do Brasil, como líder do G-10, e da Colômbia, como líder do *Café au Lait*, na fase preparatória da Rodada do

---

<sup>67</sup> Tradução nossa: O FIG nem sequer tornou-se um peão nos jogos das grandes potências.

<sup>68</sup> Integrantes: Argentina, Austrália, Chile, Colômbia, Equador, Islândia, Nova Zelândia, Noruega, Paquistão, Peru, Estados Unidos.

Uruguai. Neste sentido Prieur e Serrano (2006) apontam para a não participação do Uruguai no G-20. Ademais, que apesar dos fatores que colaborariam para a formação de coalizões de base regional, não são fartos os exemplos, principalmente de sucesso, destes tipos de coalizões no âmbito da OMC.

Desta forma, Narlikar (2003) procura questionar se as coalizões de países em desenvolvimento que utilizam uma plataforma regional são mais eficientes. Para tanto a autora compara duas bases regionais que forneceram a plataforma para inúmeras coalizões, a América do Sul e a Ásia. No caso da América do Sul a autora destaca que a região fornece um caso particular e complexo para a análise. Grande parte das coalizões oriundas desta base regional estão ligadas a projetos de integração regional, notadamente a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal), o Sistema Econômico Latino Americano (SELA) e o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL). Contudo, para Narlikar (2003) o fato dos países procurarem participar de um grande número de processos de integração regional é um indicativo de que os mesmos não forneciam um bom canal de barganha no GATT/OMC. No caso do SELA, um Acordo Preferencial de Comércio (APC) de base regional criado em 1975, observa-se que o mesmo representou até metade da década de 80 o pensamento dominante do Informal Group. Porém, a emergência do G-10 e do *Café au Lait* acabou com a unicidade de pensamento que o SELA apresentava no GATT. Entre os APC da segunda onda de regionalismo<sup>69</sup> a autora julga o MERCOSUL como proeminente. Porém, segundo a autora, apesar de sua criação datar do início da década de 90, até a tentativa de lançamento da Rodada de Seattle o protagonismo do MERCOSUL como grupo de barganha no SMC foi mínimo.

Diferente da América Latina, a Ásia forneceu um notável exemplo de sucesso de coalizão de base regional com atuação significativa no GATT e OMC. Para Narlikar (2003) a divisão de trabalho entre os países participantes, uma frequência estabelecida de reuniões e uma hierarquia definida e rotativa no grupo foram determinantes para o sucesso da ASEAN, comparativamente ao MERCOSUL, como grupo de barganha no GATT/OMC. Em uma análise comparativa se observa que no caso da América Latina nenhum destes elementos estavam presentes, pois principalmente para o MERCOSUL é nítida a disputa entre Brasil e a Argentina na liderança do grupo. Outro fator destacado é a baixa complementariedade comercial entre os participantes da ASEAN e o relativamente grande comércio intra-bloco existente no MERCOSUL. Para a autora este fator pode ter colaborado para o sucesso da

---

<sup>69</sup> Para detalhes ver Winters (1998).

ASEAN e o fracasso do MERCOSUL como grupo de barganha no SMC. A autora conclui que apesar das facilidades que a base regional fornece para a formação de coalizões o sucesso das mesmas como grupos de barganha efetivos não são numerosos. Narlikar (2003) destaca que um alto comércio intra-bloco, mas baixo comércio intra-indústria, como no caso do MERCOSUL, acaba por criar mais antagonismos que similaridades, minando assim as possibilidades de sucesso de coalizões de base regional com estas características.

Prieur e Serrano (2006) propõem uma análise alternativa quando o tema trata sobre acordos regionais e seus impactos como coalizão na OMC. Os autores depositam especial atenção ao papel da liderança regional e da presença ou não de alternativas para os membros destas coalizões de base regional. Prieur e Serrano (2006) argumentam que blocos regionais, como o MERCOSUL, ganharam incentivo maior a partir da criação do NAFTA, na qual, segundo os autores, potências médias como Brasil, Índia, África do Sul, Egito e China, vislumbraram um incentivo para construir seus “*próprios*” blocos regionais para assim constituir uma zona de influência. Para os autores esta seria uma forma de reforçar, confirmar ou buscar prestígio regional através da liderança destes países nestas coalizões de base regional, assim como o transbordamento do prestígio adquirido via protagonismos nas negociações na OMC para as negociações do bloco regional.

Contudo, para o caso do MERCOSUL observa-se que o mesmo não obteve sucesso como coalizão no âmbito da OMC. Segundo Prieur e Serrano (2006) uma explicação para o fracasso do MERCOSUL em prover uma posição unificada na OMC foram as alternativas que seus membros possuíam, ou fatos que desviaram esforços de cooperação. Segundo os autores, as negociações sobre a criação da ALCA e a existência do G-20 foram acontecimentos que dificultaram a unificação do MERCOSUL como coalizão efetiva dentro da OMC. Ademais, a não participação do Uruguai no G-20, conflitos comerciais entre Brasil e Argentina, somados ao isolado desejo do Uruguai em associar-se a ALCA, também fragilizaram as condições necessárias para a construção de uma posição unificada do MERCOSUL na OMC.

Na análise de Prieur e Serrano (2006) os autores concordam com o apontamento de Narlikar (2003) de que a ASEAN foi o único arranjo regional que obteve sucesso em apresentar uma posição unificada na OMC. Para Prieur e Serrano (2006) a associação da Asean com Japão, Coreia do Sul e China (ASEAN +3) foi fator determinante para o sucesso deste bloco regional em transbordar seu peso e influência no âmbito da OMC. Para os autores a versão original da ASEAN não apresentava nenhum país que pudesse ser considerado, nas palavras dos mesmos, *middle range power*, assim, sugerem os autores que a inclusão destes

países, principalmente a China, foi o acontecimento que propiciou capacidade de influência do bloco regional na OMC, visualizada através do ASEAN Geneva Committe (AGC).

#### 4.2 COALIZÕES NAS RODADAS DE NEGOCIAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC)

Tendo em vista os acontecimentos ocorridos na Rodada do Uruguai e os aprendizados obtidos através dos mesmos, assim como a migração do arcabouço do GATT (mais flexível) para a OMC (melhor institucionalizado), acreditava-se que haveria uma tendência de diminuição da necessidade dos países organizarem-se em grupos para barganhar no novo SMC. Contudo, observa Narlikar (2003) que o que se observou foi um aumento no número de coalizões, assim como uma melhor estruturação institucional das mesmas. Diego-Fernández (2008) inclusive afirma que, especificamente na Rodada de Doha, alcança-se o maior número de coalizões na história do SMC.

Uma causa provável para o aumento no número das coalizões pode ter sido a carga de “negócios não terminados”, assim como problemas na implementação de regras da era GATT que a OMC precisou responsabilizar-se. Além do aumento no número de coalizões e da surpreendente sobrevivência de outras, observou-se também uma predisposição dos países em participar de várias coalizões ao mesmo tempo. Apesar desta constatação, Narlikar (2003) destaca que a participação de países em várias coalizões acabava por enfraquecê-las, porém mesmo havendo muitas coalizões, algumas potencialmente sobrepostas, a intensificação da troca de informações entre as mesmas é verificada com um fato positivo nas novas rodadas da OMC. O novo arcabouço da OMC também permitiu a maior publicização dos pronunciamentos e assuntos debatidos dentro das coalizões.

Para Narlikar (2003), apesar das vicissitudes enfrentadas na era GATT pelas coalizões do tipo Bloco, na qual os países unem-se principalmente em função de uma ideologia compartilhada entre os mesmos, muitas delas continuaram a existir na era OMC. Contudo, as coalizões deste tipo adquiriram novas características e estratégias frutos do aprendizado obtido nas negociações, e frustrações, da era GATT. Entre as coalizões deste tipo a autora destaca a atuação do Grupo Informal de Países em Desenvolvimento (IGDC - *Informal Group of Developing Countries*), do *Like-Minded Group* (LMG), do grupo das Economias Pequenas e Vulneráveis (SVEs - *Small and Vulnerable Economies*) e o grupo dos Países Menos Desenvolvidos (LDC - *Last Developing Countries*).

Surpreendentemente, segundo Narlikar (2003), o Grupo Informal de Países em Desenvolvimento continuou ativo nas primeiras rodadas de negociação da era OMC. Contudo, o IGDC atual mostrou-se significativamente diferente do que era na fase preparatória da Rodada do Uruguai do GATT. A autora pondera que agora o grupo é mais um fórum de troca de informações no lugar de ser apenas uma coalizão que objetivava o alcance de uma posição comum entre os membros. Outro papel importante foi o apoio indireto que o IGDC deu a menores coalizões de países em desenvolvimento através das reuniões e trocas de informações.

O *Like-Minded Group* (LMG)<sup>70</sup> surgiu como uma coalizão clássica do tipo Bloco, mas com foco específico nos novos temas, conhecidos como temas de Cingapura<sup>71</sup>. Observa Narlikar (2003), no entanto, que tendo em vista os resultados escassos das coalizões do tipo Bloco, o LMG buscou ter uma agenda positiva e destacar a importância da instituição em preocupar-se com a capacidade dos países em desenvolvimento em efetivamente aplicar domesticamente as decisões tomadas pela OMC. Assim, conforme observado por VanGrasstek (2013), tendo a Índia como líder da coalizão, observa-se que a agenda do grupo concentrou-se na resistência ao lançamento de novas rodadas a menos que atenção maior as dificuldades de implementação das regras acatadas pela instituição pelos países em desenvolvimento fossem substancialmente observadas. Narlikar (2003) pondera que o LMG teve mais sucesso e fora realmente incorporada como uma coalizão importante e com voz nas negociações também em função do novo arcabouço, mais democrático e transparente, da OMC. Da mesma forma que questões estruturais do grupo, como a realização frequente de reuniões, com participação de alto escalão diplomático e com uma liderança rotativa e flexível também foram determinantes para o sucesso da coalizão, segundo a autora.

Entre as coalizões do tipo Aliança, na qual os países unem-se em torno de uma bandeira específica e muitas vezes o grupo se dissolve após o equacionamento da questão, Narlikar (2003) destaca as atuações das coalizões denominadas Amigos da Caixa de Desenvolvimento (FDB- *Friends of Development Box*) e Amigos das Indicações Geográficas (*Friends of Geographical Indications*), assim como o G-24 de Serviços (*G-24 on Services*). Os Amigos da Caixa de Desenvolvimento<sup>72</sup>, que tinha como líder o Paquistão, unia países em

---

<sup>70</sup> Integrantes originais: Cuba, Egito, Índia, Indonésia, Malásia, Paquistão, Tanzânia e Uganda somados a posterior inclusão de República Dominicana.

<sup>71</sup> Investimentos, política de concorrência, transparência na compras governamentais e a facilitação do comércio.

<sup>72</sup> Integrantes: Cuba, República Dominicana, El Salvador, Haiti, Honduras, Quênia, Nicarágua, Nigéria,

desenvolvimento que defendiam o argumento que as preocupações sobre agricultura eram diferentes entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento. Mesmo fazendo uso de uma agenda propositiva, Narlikar (2003) pondera que a coalizão não teve sucesso na implementação da chamada "Caixa de Desenvolvimento".

O segundo grupo do tipo Aliança proeminente na era OMC foi o G-24 sobre Serviços<sup>73</sup>. Liderado pelo Brasil, Índia, Filipinas e Tailândia o grupo buscava a possibilidade de cooperação entre países em desenvolvimento no setor de serviços. O grupo obteve relativo sucesso e continua atuante na atualidade. O terceiro grupo destacado pela autora e caracterizado como sendo do tipo Aliança foi o grupo denominado Amigos das Indicações Geográficas<sup>74</sup>. O resultado do grupo foi um parágrafo na Declaração de Doha. Para Narlikar (2003) o resultado modesto da coalizão está relacionado à significativa especificidade do tema e devido ao interesse direto de poucos países, associado a sua existência simultânea com outros temas relevantes e de interesse de um número de países.

Entre as coalizões do tipo *crossover alliances*, que une países desenvolvidos e em desenvolvimento, se observa a permanência da atuação do Grupo de Cairns e o surgimento do grupo denominado Amigos dos Peixes (*Friends of Fish Group*)<sup>75</sup>. Surgida na fase preparatória da Rodada de Seattle da OMC os Amigos dos peixes propuseram o fim dos subsídios que contribuía para a superprodução na atividade pesqueira. Narlikar (2003) parece inclinada a sugerir que coalizões deste tipo, que transcendem a divisão Norte-Sul e com foco específico são mais propensas a ter legitimidade e sucesso nas negociações comerciais.

Na nova fase do atual SMC se observou que coalizões de base regional, além das já analisadas MERCOSUL e Asean, passaram a apresentar protagonismos consideráveis. Destaque para o Grupo Africano (*African Group*)<sup>76</sup>, que após frequentes reuniões na fase preparatória da Rodada de Seattle conseguiu afirmar sua participação em importantes reuniões

Paquistão, Peru, Senegal, Siri Lanka, Uganda e Zimbábue.

<sup>73</sup> Integrantes: Argentina, Bolívia, Brasil, Colômbia, Cuba, República Dominicana, Equador, El Salvador, Honduras, Índia, Indonésia, Malásia, México, Nicarágua, Paquistão, Panamá, Paraguai, Peru, Filipinas, Siri Lanka, Tailândia, Uruguai, e Venezuela.

<sup>74</sup> Integrantes: Índia, Paquistão, Egito, Quênia, Jamaica, Honduras, República Dominicana e Tailândia.

<sup>75</sup> Integrantes: Austrália, Islândia, Nova Zelândia, Noruega, Peru, Filipinas e EUA.

<sup>76</sup> Integrantes: Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Costa do Marfim, Cabo Verde, Camarões, República Centro Africano, Chade, Congo, República Democrática do Congo, Djibuti, Egito, Gabão, Gâmbia, Gana, Guiné, Guiné-Bissau, Quênia, Lesoto, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritânia, Maurícias, Marrocos, Moçambique, Namíbia, Níger, Nigéria, Ruanda, Senegal, Serra Leoa, África do Sul, Suazilândia, Tanzânia, Togo, Tunísia, Uganda, Zâmbia, Zimbabue

do *Green Room*. Além de questionar a transparência da OMC o Grupo Africano obteve visível sucesso na Declaração Ministerial de Doha sobre TRIPS e Saúde Pública.

Narlikar (2003) reconhece que mesmo após análise de varias coalizões no GATT e OMC é difícil determinar que tipo de coalizão, com quais participantes e em quais circunstâncias irão funcionar melhor. Entre os países em desenvolvimento se observa que os mesmos parecem ter internalizado uma formula de sucesso adotada na fase preparatória da Rodada do Uruguai. Ou seja, a troca de informações e pesquisas sobre os temas passaram a ser uma constante entre os países em desenvolvimento e suas coalizões. Observa-se que todas as coalizões passaram a fundamentar suas demandas em pesquisas e critérios técnicos, uma herança fruto da fase preparatória da Rodada do Uruguai do GATT que passou a fazer parte do cotidiano da OMC.

Privilegiados pelo avanço do tempo Ramanzini Junior e Viana (2012) fizeram análise sobre as últimas dinâmicas de coalizões na OMC. Os autores destacam que na era GATT as estratégias domésticas dos países em desenvolvimento não eram compatíveis com os principais objetivos do regime de comércio quanto à redução de barreiras tarifárias e não tarifárias. Contudo, após a Rodada do Uruguai os países em desenvolvimento tiveram seus posicionamentos transformados e passaram a participar ativamente do sistema com vistas a adequar a interferência do sistema multilateral de comércio em seus planos internos.

#### **4.2.1 A Rodada de Doha**

Diego-Fernández (2008) observa que, assim como a Rodada do Uruguai, a Rodada de Doha apresenta uma importante carga de negociações não finalizadas, mas agora concentradas nas áreas de agricultura e serviços juntamente com um grande número de problemas na implementação de resoluções acordadas previamente. O fato de Doha ter sido a segunda tentativa de se inaugurar as negociações da era OMC foi um indicativo de que o mundo havia mudado significativamente desde a Rodada do Uruguai. A frustrada tentativa da Rodada de Seattle serviu para expor quão impopular, mas bem conhecida, era a então “jovem” OMC. Situando-se pela primeira vez nos mesmos níveis de impopularidade que o FMI já havia conquistado uma década antes. Outro fato que fazia a OMC diferenciar-se significativamente do GATT era o número maior de países membros, mas principalmente um número maior de países cientes de seu peso e importância dentro da organização tendo em vista o fracasso da Rodada de Seattle. Mesmo considerando esta realidade, somada a assunção

de que talvez pela primeira vez o comércio entre países do Sul mostrava-se como uma real alternativa para os mesmos, Diego-Fernández (2008) entende que a tradicional divisão entre Norte (países desenvolvidos) e Sul (países em desenvolvimento) estava superada no atual SMC. O autor observa que surgiram divisões entre os países em desenvolvimento, principalmente entre os países do sudeste asiático e América Latina, assim como uma reticência dos LDCs em seus posicionamentos, antes claramente em linha com os países em desenvolvimento. Contudo, Diego-Fernández (2008) destaca que nas discussões que envolviam a relação entre comércio e desenvolvimento, assim como nos debates sobre medidas antidumpings, a dicotomia entre o Norte e Sul permaneciam visíveis. No julgamento do autor, eram incoerentes e desnecessárias as propostas apresentadas pelos países em desenvolvimento no âmbito do conceito do tratamento especial e diferenciado (88 até a o fim da Ministerial de Hong Kong), pois na prática apenas iriam continuar a distorcer o comércio internacional, ou não teriam nenhum efeito. Diego-Fernández (2008) parece inclinado a aceitar a necessidade da graduação dos benefícios previstos no âmbito da cláusula do tratamento especial, para assim diferenciar os países em desenvolvimento de acordo com seu tamanho econômico.

Uma coalizão de alto nível de maturidade, pelo ponto de vista técnico do tema debatido, foi o grupo chamado Amigos das Negociações Anti-Dumping (FAN, sigla em inglês)<sup>77</sup>. Tendo como integrantes tanto países desenvolvidos como em desenvolvimento a coalizão está entre as mais ativas e foi responsável pelo maior número de propostas na rodada (Diego-Fernandes, 2008). Entre os participantes estão países frequentemente vítimas desta medida, como Japão, Tailândia, Hong Kong e Noruega, assim como grandes usuários deste mecanismo, como o Brasil, Turquia e México. Para Diego-Fernández (2008) esta coalizão também caracterizava-se por ainda carregar a dicotomia Norte-Sul em seus debates.

Entre as coalizões atuantes na Rodada de Doha, Ramanzini e Viana (2012) destacam a atuação do *Core Group on Singapore Issues*<sup>78</sup>, os Membros Recentemente Ingressos (*Recently Acceded Members – RAMs*)<sup>79</sup>, a Coalizão Cotton-4<sup>80</sup> e em especial o G-20<sup>81</sup>. De

<sup>77</sup> Integrantes: Brasil, Chile, China Taipei, Colômbia, Costa Rica, Hong Kong, China, Israel, Japão, Coreia do Sul, México, Noruega, Cingapura, Suíça, Tailândia, Turquia.

<sup>78</sup> Integrantes: Bangladesh, Cuba, Egito, Quênia, Índia, Indonésia, Malásia, Nigéria, Paquistão, Ruanda, Venezuela, Zâmbia e Zimbábue.

<sup>79</sup> Integrantes: Albânia, Arménia, Cabo Verde, China, China Taipei, Equador, Antiga República Jugoslava da Macedónia, Geórgia, Jordânia, Quirguistão, Moldávia, Mongólia, Omã, Panamá, Arábia Saudita, Reino de, Tonga, Ucrânia, Vietnã.

<sup>80</sup> Integrantes: Benin, Burkina Faso, Chade, Mali.

acordo com os autores a coalizão *Core Group on Singapore Issues* surgiu a partir da oposição à negociação dos quatro temas de Cingapura como único pacote. Como resultado da pressão exercida pela coalizão, três dos temas de Cingapura foram removidos da agenda da Rodada de Doha no chamado Pacote de Julho de 2004<sup>82</sup>. Já os RAMs buscaram garantir um tratamento diferenciado aos membros recentemente ingressos à OMC. A coalizão Cotton-4 clamava pelo fim dos subsídios no setor do algodão, bem como a implementação de um mecanismo de compensação financeira até que os subsídios fossem eliminados. Para Efstathopoulos (2012) a negociação do Pacote de Julho de 2004 e a remoção de três dos quatro Temas de Cingapura (investimento, políticas de competição e transparência, permanecendo somente Facilitação do Comércio) da agenda da rodada representou um importante avanço dos rumos da OMC para os países em desenvolvimento.

Sob a perspectiva dos países em desenvolvimento, a Rodada Doha é considerada por Ramanzini e Viana (2012) como a rodada das coalizões. Contudo, destacam os autores, a maior participação dos países em desenvolvimento através de coalizões não significou necessariamente maior influência nas negociações. Porém, para os autores nesta rodada as coalizões dos países em desenvolvimento apresentaram uma evolução qualitativa. As coalizões passaram a fazer uso da estrutura institucional de comércio existente, passando assim por um processo de formalização, visto principalmente a partir dos escritórios mantidos por estes países na sede da OMC em Genebra, assim como a realização de reuniões entre países em desenvolvimento em nível ministerial. Como exemplo desta transcendência os autores definem o G-20 como símbolo de superação das divergências entre os países em desenvolvimento e o alcance de uma frente comum de negociação. Para Ramanzini e Viana (2012, p. 56) “[...]a formação do G-20 representou a retomada efetiva da cooperação Sul-Sul no âmbito da OMC.”. Segundo os autores o G-20 conseguiu equilibrar interesses entre países em desenvolvimento como Brasil e Argentina, também membros do Grupo de Cairns, com aqueles na qual a agricultura é predominantemente familiar, como Índia e China, também

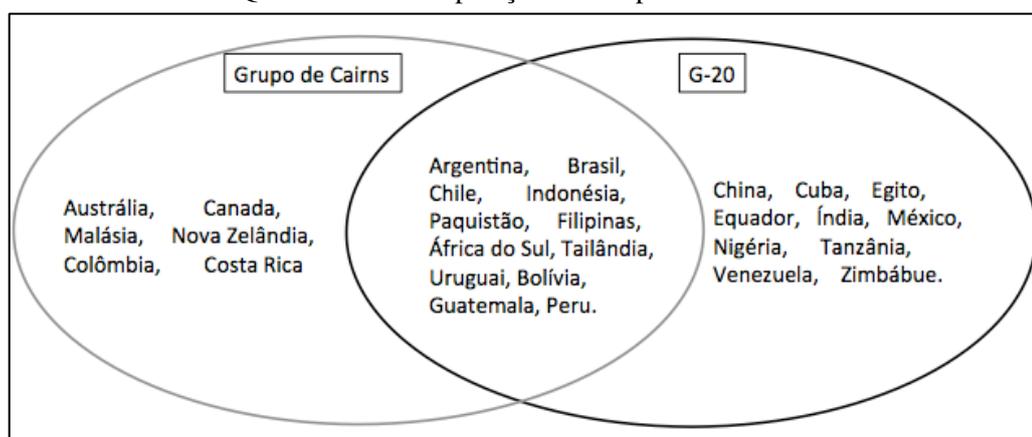
---

<sup>81</sup> Narlikar e Tussie (2003) referem-se ao G-20 como G-22, contudo em obra mais recente Narlikar e Tussie (2004) utilizam G-20 para referir-se a este grupo surgido no dia 20 de agosto de 2003, às vésperas da Reunião Ministerial de Cancún. O grupo é composto por 23 países de três continentes (África do Sul, Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, China, Cuba, Egito, Equador, Filipinas, Guatemala, México, Nigéria, Paquistão, Peru, Paraguai, Tailândia, Tanzânia, Uruguai, Venezuela e Zimbábue)

<sup>82</sup> Ver: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/draft\\_text\\_gc\\_dg\\_31july04\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/draft_text_gc_dg_31july04_e.htm)

membros do G-33<sup>83</sup>. Contudo, o G-20 também encontrou resistências, como a do G-90, formado pela união do *African Group*, APC<sup>84</sup> e os LDCs, que entendiam o foco nas questões agrícolas como uma estratégia errada para ser adotada pelos países em desenvolvimento. Para o G-90 o vetor de atuação para os países em desenvolvimento deveria os novos temas relacionados a serviços. Ademais, Srivastava (2008) acrescenta que o G-20 encontrou outros desafios, como a saída de Peru, Costa Rica e Colômbia do grupo em função de acordos bilaterais que os mesmos que estavam costurando com os EUA.

Quadro 15 - Sobreposição do Grupo de Cairns e do G-20



Fonte: WTO (2014)

Como reflexo do protagonismo do G-20 se observa o agrupamento de Brasil, Índia, EUA, UE e Austrália no grupo (informal) das Cinco Partes Interessadas (*Five Interested Parties* - FIPs). O resultado das negociações das Cinco Partes Interessadas foi a elaboração do Acordo-Quadro de julho de 2004 ou Pacote de Julho de 2004. Este pacote seria a base para

<sup>83</sup> G-33: Também chamado de "Amigos de produtos especiais" na agricultura. Coalizão de países em desenvolvimento que busca maior flexibilidade para a liberalização do mercado agrícola dos países em desenvolvimento. Integrantes: Antigua and Barbuda, Barbados, Belize, Benin, Bolívia, Plurinational State of, Botswana, Côte d'Ivoire, China, Congo, Cuba, Dominica, Dominican Republic, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Índia, Indonésia, Jamaica, Kenya, Korea, Republic of, Madagascar, Mauritius, Mongólia, Moçambique, Nicarágua, Nigéria, Pakistan, Panama, Peru, Philippines, Saint Kitts and Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent and the Grenadines, Senegal, Sri Lanka, Suriname, Tanzania, Trinidad and Tobago, Turkey, Uganda, Venezuela, Bolivarian Republic of, Zambia, Zimbabwe

<sup>84</sup> APC: Países africanos, caribenhos e do Pacífico com preferências comerciais com a UE. Integrantes: Angola, Antígua e Barbuda, Barbados, Belize, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Costa do Marfim, Cabo Verde, Camarões, República Centro Africano, Chade, Congo, Cuba, República Democrática do Congo, Djibuti, Dominica, República Dominicana República, Fiji, Gabão, Gâmbia, Gana, Granada, Guiné, Guiné-Bissau, Guiana, Haiti, Jamaica, Quênia, Lesoto, Madagáscar, Malawi, Mali, Maurítânia, Maurícias, Moçambique, Namíbia, Níger, Nigéria, Papua Nova Guiné, Ruanda, São Cristóvão e Nevis, Santa Lúcia, São Vicente e Granadinas, Samoa, Senegal, Serra Leoa, Ilhas Salomão, África do Sul, Suriname, Suazilândia, Tanzânia, Togo, Tonga, Trinidad e Tobago, Uganda, Vanuatu, Zâmbia, Zimbábue

destravar a Rodada de Doha, mas mesmo que este fato não tenha ocorrido ele apresenta um valor simbólico por unir países com histórias de grandes protagonismos no SMC contemporâneo.

Contudo, Bello e Kwa (2004) entendem a participação do Brasil e Índia no FIPs como uma vitória representativa dos países hegemônicos. Segundo os autores, os EUA e a UE aprenderam como lidar com o G-20 e desistiram de tentar desestruturá-lo. Como alternativa estes países trouxeram Brasil e Índia para o FIPs, na qual se observam demandas do Brasil (eliminação dos subsídios à exportação) e da Índia (não eliminação de algumas tarifas indianas) sendo atendidas, mas que na interpretação dos autores não respondiam aos interesses da maioria dos países em desenvolvimento. Nesse sentido Delgado e Soares (2005) destacam que a participação do Brasil no FIPs pode ter sido um equívoco, sendo esta postura criticada por diversos países. Efstathopoulos (2012) vê como positivos os resultados deste acordo, contudo Bello e Kwa (2004) sugerem que o acordo foi uma vitória para os maiores players do comércio mundial, principalmente para os EUA. Para os autores EUA e UE tinham como estratégia relativizar o papel que o G-20 vinha desempenhando, pois inevitavelmente ao trazer seus líderes para o centro de um novo grupo iriam reduzir a necessidade de consenso interno no G-20. Ainda não é possível afirmar, pois a rodada continua em curso, mas a possibilidade de repetição da dinâmica que aconteceu com o Grupo de Cairns quando o Acordo do Blair House foi assinado sugere que o mesmo possa acontecer com o G-20 ao protocolar o Pacote de Julho de 2004.

Dâmico (2007) divide a atuação do G-20 nas negociações agrícolas em sete fases. O autor destaca que as condições políticas para o surgimento do G-20 foi a tentativa dos EUA e UE, às vésperas da Conferência de Cancún, de lançar um novo “Acordo de *Blair House*”. Na primeira fase o autor destaca o processo que legitimou o G-20 como único negociador com EUA e EU, formando assim três partes interessadas. Na segunda fase, o EUA procurou desestabilizar o G-20 através de pressões realizadas no sentido de induzir a defecção de países centro-americanos e andinos no grupo. Na terceira fase o G-20 convocou a Reunião Ministerial de Brasília (12 e 13 de dezembro de 2003) com o objetivo de revisar os passos dados até então, assim como organizar sua estratégia. Tendo em vista o provável não atendimento dos resultados da Declaração Ministerial de Cancún, previstos para ser atendidos até 15 de dezembro de 2003, a atitude de convocar a Reunião Ministerial de Brasília institucionalizou o G-20 como interlocutor essencial para a retomada das negociações.

Mesmo assim os EUA demonstram predileção por uma negociação a ser realizada com um novo *Quad*, formado por EUA, EU, Brasil e Austrália.

A pressão do EUA em propor novo grupo para a negociação das questões agrícolas propiciou o surgimento do *Five Interested Parties* (FIPs) e a instituição do mesmo como locus negociador prioritária da Rodada de Doha. No entendimento de Dâmico (2007), Brasil e Índia participaram das deliberações dos FIPs com o objetivo de fazer prevalecer as percepções do G-20. A transformação do FIPs no centro do processo negociador do Acordo-Quadro de julho de 2004 e a representação do G-20 através do Brasil e Índia neste processo é caracterizada como a quarta fase do grupo.

Com o acordo estabelecido buscava-se maneiras para colocá-lo em aplicação, e é nesta fase que a representação do G-20 no FIPs assume a liderança do processo negociador. Na fase seguinte ocorrem as preparações para a Reunião Ministerial de Hong-Kong. Nesta sexta fase o G-20 destaca-se por conseguir frustrar as apostas dos países desenvolvidos de que ocorreria o rompimento do grupo. Principalmente visto as posições existentes no G-20 não convergentes que se observava entre integrantes que clamavam por uma liberalização agrícola mais ambiciosa (países também integrantes do Grupo de Cairns) e outros preocupados com a pequena propriedade rural e a agricultura familiar (países integrantes do G-33). Contudo, para Dâmico (2007) a superação destas divergências e o estabelecimento de uma posição comum do grupo forneceu coesão ainda maior ao mesmo. Por fim, a sétima fase, porém não analisada pelo autor, iniciou-se após a Reunião Ministerial de Hong Kong. A partir das informações disponibilizadas pela WTO (2014b) pode-se inferir que a Reunião Ministerial de Hong Kong, realizada em 2005, ainda depositava esperanças em uma conclusão para a Rodada de Doha. Observa-se que a temática dos subsídios agrícolas e o acesso aos mercados não-agrícolas era o ponto sensível que mereceria maior atenção para a conclusão da rodada. Contudo, verificase que as Conferências Ministeriais de Genebra em 2009 e 2011, assim como a última Reunião Ministerial, ocorrida em Bali em 2013, procuraram resgatar a importância da OMC como instituição internacional, e também reacender o viés desenvolvimentista da Rodada Doha impresso em sua convocação (Rodada Doha de Desenvolvimento) no momento do seu lançamento em 2001.

#### 4.2.2 As variações do Quad (G-6, G-4 e G-7)

As Conferências Ministeriais são reuniões onde são tomadas as decisões mais importantes da OMC. Uma Conferência Ministerial pode adotar decisões sobre todos os assuntos compreendidos no âmbito de qualquer um dos Acordos Comerciais Multilaterais. Desde a criação da OMC já foram realizadas nove Conferências Ministeriais (Bali - 2013, Genebra - 2010, Genebra - 2009, Hong Kong - 2005, Cancún - 2003, Doha 2001, Seattle - 1999, Genebra - 1998 e Cingapura - 1996), uma tentativa de lançamento de rodada de negociação (Seattle) e uma rodada aberta, mas ainda não finalizada (Doha). Segundo Efstathopoulos (2012) a Rodada de Doha testemunhou a realocação de duas potências do chamado Sul Global. Para o autor Brasil e Índia passaram a fazer parte do grupo de países que compõe o centro das decisões da OMC. Segundo o autor, estes países somente estariam dispostos a exercer a liderança em negociações quando os resultados podem satisfazer as expectativas e preferências de seus seguidores.

A emergência do FIPs, na ministerial de Hong-Kong em 2005, inaugurou uma nova forma de negociação e também um novo tipo de coalizão, assim como talvez tenha encerrado a existência do Quad em seu formato tradicional. Como já observado em seção anterior, este acontecimento marca a entrada de duas potências do Sul (Brasil e Índia) no grupo (Quad) que originalmente representaria os grandes exportadores mundiais (Canadá, UE, Japão e EUA). Esta nova formação ficou conhecida como Novo Quad ou G-4 (Brasil, Índia, EUA e UE). Posteriormente se observa a entrada da Austrália no grupo como representante do Grupo de Cairns e o retorno do Japão como representante do G-10 em agricultura (WTO, 2014), formando assim o G-6. O G-6 não teve êxito, principalmente nas negociações agrícolas, e em 2006 a Rodada de Doha foi suspensa. As razões para a suspensão da rodada são variadas e dependem da perspectiva adotada, ou seja, pela ótica dos países desenvolvidos ou pela ótica das múltiplas interpretações dos países em desenvolvimento, fato que acabou por gerar um debate dedicado para identificar os culpados pela suspensão da rodada. Contudo, a razão para o impasse fora a mesma de impasses anteriores, ou seja, a questão agrícola, mais especificamente, a questão dos subsídios agrícolas dos EUA e UE. Para Efstathopoulos (2012) o fracasso representa a manutenção da visão dos países do Norte de que seria coerente a barganha entre a correção de uma falha estrutural (subsídios) do sistema de comércio mundial pelo acesso aos mercados dos países em desenvolvimento para produtos industrializados. Segundo o autor uma compreensão deste tipo não leva em conta

preocupações com justiça e igualdade, valores que supostamente estariam inerentes aos objetivos da chamada Rodada Doha de Desenvolvimento.

Uma nova tentativa de resgatar a rodada ocorreu nos primeiros meses de 2007, na qual se observou uma relativização do papel da Austrália e Japão e a conseqüente retomada das negociações com a efetiva participação somente do Brasil, Índia, UE e EUA no Quad, formando assim o G-4 outra vez. O fracasso nas negociações se repete, mas com uma nova conseqüência para os novos formatos assumidos pelo Quad. Efstathopoulos (2012) observa que a legitimidade, assim como a capacidade do G-4 em encontrar soluções que fossem ao encontro das demandas dos países em desenvolvimento começaram a ser crescentemente questionadas. Narlikar (2010) também observa que se a permanência do Brasil e Índia em todas as variações do *novo* Quad é fruto de um novo balanço de poder mundial verificado desta forma na OMC, o fracasso do *novo* Quad em encontrar soluções poderia ser atribuído justamente à (in)capacidade destes novos membros. Ou seja, para Narlikar (2010) a ascensão do Brasil e Índia no mais alto escalão do processo de decisões da OMC é por um lado um reconhecimento de suas capacidades e histórico de protagonismos, mas também representa o maior desafio dos mesmos para sua efetiva afirmação como tal no Sistema Internacional.

A última tentativa de resgatar a Rodada de Doha, dentro do tempo previsto pela ministerial de Hong-Kong, foi realizada entre os dias 19 e 20 de julho de 2008 em Genebra. O processo incluiu 31 seções do *Green Room*, mas segundo Efstathopoulos (2012) as negociações foram efetivamente guiadas por mais uma variante do Quad, ou seja, o G-7 (EUA, EU, Brasil, Índia, Austrália, Japão e China). A composição do G-7 era então justificada pelo peso da participação do comércio mundial dos EUA, UE e China, da representação do G-20 pelo Brasil, do G-33 pela Índia, do G-10 pelo Japão e pelo Grupo de Cairns pela Austrália. O autor observa que o ponto de discordância desta vez foi o Mecanismo Especial de Salvaguardas<sup>85</sup> (*Special Safeguard Mechanism – SSM*). Contudo, o autor observa que mesmo com o grande esforço de se fazer representado no G-7 os variados posicionamentos existentes entre os membros da OMC, o resultado final expôs um racha ainda maior entre os mesmos. Para Efstathopoulos (2012) além da tradicional divisão Norte x Sul, pela primeira vez se observou uma divergência significativa entre as intenções do Brasil e da Índia. Ismail (2009), por sua vez, não vê com bons olhos o meio encontrado para superar

---

<sup>85</sup> Instrumento que permitiu aos países em desenvolvimento aumentar temporariamente as tarifas para lidar com surtos de importação ou de quedas de preços de produtos agrícolas.

impasses, via mini-ministeriais com o G-7, para o autor esta solução é uma nova roupagem encontrada para o antigo princípio do GATT do principal fornecedor, na qual os grandes exportadores e importadores tomavam para si a responsabilidade da maior parte das negociações. Segundo Ismail (2009) o princípio do principal fornecedor é um processo obsoleto e “medieval” de se fazer decisões e a semelhança deste com o atual processo de tomada de decisão foi para o autor um fator que contribuiu para a falência dos encontros ministeriais de julho de 2008.

Uma diferença marcante dos vários formatos que o Quad assumiu com as coalizões tradicionais é que estes grupos (G-4, G-6 e G-7) tiveram o objetivo de resolver impasses gerados pelo processo de negociação entre as diferentes posições existentes entre as coalizões tradicionais. A emergência de novas formas do Quad não só institucionalizou Brasil e Índia como representantes dos países em desenvolvimento na mais importante instância de negociação da OMC, mas também inaugurou um novo formato de coalizão. Um novo formato de coalizão ainda sem nomenclatura dada pela academia, mas se observa que uma característica marcante deste tipo de coalizão é que sua finalidade só se expressa a partir do momento no qual as negociações alcançam um impasse que é intransponível através dos instrumentos tradicionais de negociação. Tradicionalmente coalizões congregam membros que compartilham de interesses semelhantes, no caso deste novo formato se observa a congregação de pólos divergentes. Talvez esta característica inclusive inviabilize a utilização do termo coalizão, pois não foi a vontade autônoma dos participantes que fez o grupo formar-se. Desta forma, o Quad difere-se das coalizões tradicionais por não reunir países com interesses semelhantes, mas sim reunir países com capacidade de destravar uma negociação emperrada.

O gradativo afastamento do Canadá e Austrália dos fóruns que objetivavam a solução de impasses na OMC pode ser entendido também como fruto de mudanças no Sistema Internacional iniciadas a partir do fim da Guerra Fria. Neste sentido, Cooper (2009) entende que potências médias tradicionais como Austrália e Canadá estão sendo “exprimidas” pela presença cada vez maior de outras potências em fóruns internacionais. Narlikar (2010) explica este fenômeno como razão da melhor representação do Sistema Internacional que a OMC imprime se comparada com o retrato do Sistema Internacional proporcionado por outras instituições como FMI, Banco Mundial e ONU. Para a autora estas instituições ainda estão presas a uma estrutura de poder existente no pós-guerra e que não representam a realidade atual. O grande desafio para os novos protagonistas da OMC é o risco de associação de sua

ascendência com as crescentes críticas que a OMC vem sofrendo.

#### 4.3 APONTAMENTOS QUANTITATIVOS SOBRE COALIZÕES NA OMC

O advento da proliferação das coalizões na OMC representa de um lado uma mudança comportamental na diplomacia dos países, principalmente os em desenvolvimento, e por outro lado uma mudança no próprio Sistema Multilateral de Comércio. Como observado em capítulo anterior, a participação dos países em desenvolvimento no SMC era marginal, quando não inexistente. É possível que a mudança comportamental observada nestes países tenha sido fortemente influenciada pelo compartilhamento de informações entre países através de coalizões internacionais no GATT e OMC. Da mesma forma, se observa que o relaxamento nas críticas<sup>86</sup> que o GATT recebia, principalmente sobre a centralidade das decisões no Quad ou no Green Room, assim como problemas de representação ou falta de transparência, também tenha ocorrido em função da proliferação das coalizões.

Contudo, a ausência de um arcabouço teórico específico sobre coalizões no âmbito da OMC, assim como a baixa diversidade de pesquisa científica sobre o tema colaboram para a relativização da importância das coalizões para a sustentação da OMC como instituição internacional. Provavelmente a especificidade das interações ocorridas no SMC, onde a possibilidade de coerção<sup>87</sup> é mínima, seja ela efetiva ou indireta, assim como o fato dos países utilizarem a instituição para debater interesses, e não concepções de mundo como ocorre, por exemplo, na ONU, torna este objeto de estudo ainda mais complexo de ser circundado através de arcabouços tradicionais das Relações Internacionais, Ciências Econômicas e Políticas.

Mesmo assim, uma análise quantitativa e descritiva pode fornecer alguns padrões que serão úteis para futuras formulações teóricas específicas para o tema das coalizões no âmbito da OMC. De acordo com WTO (2014d) existem atualmente 27 coalizões ativas na OMC,

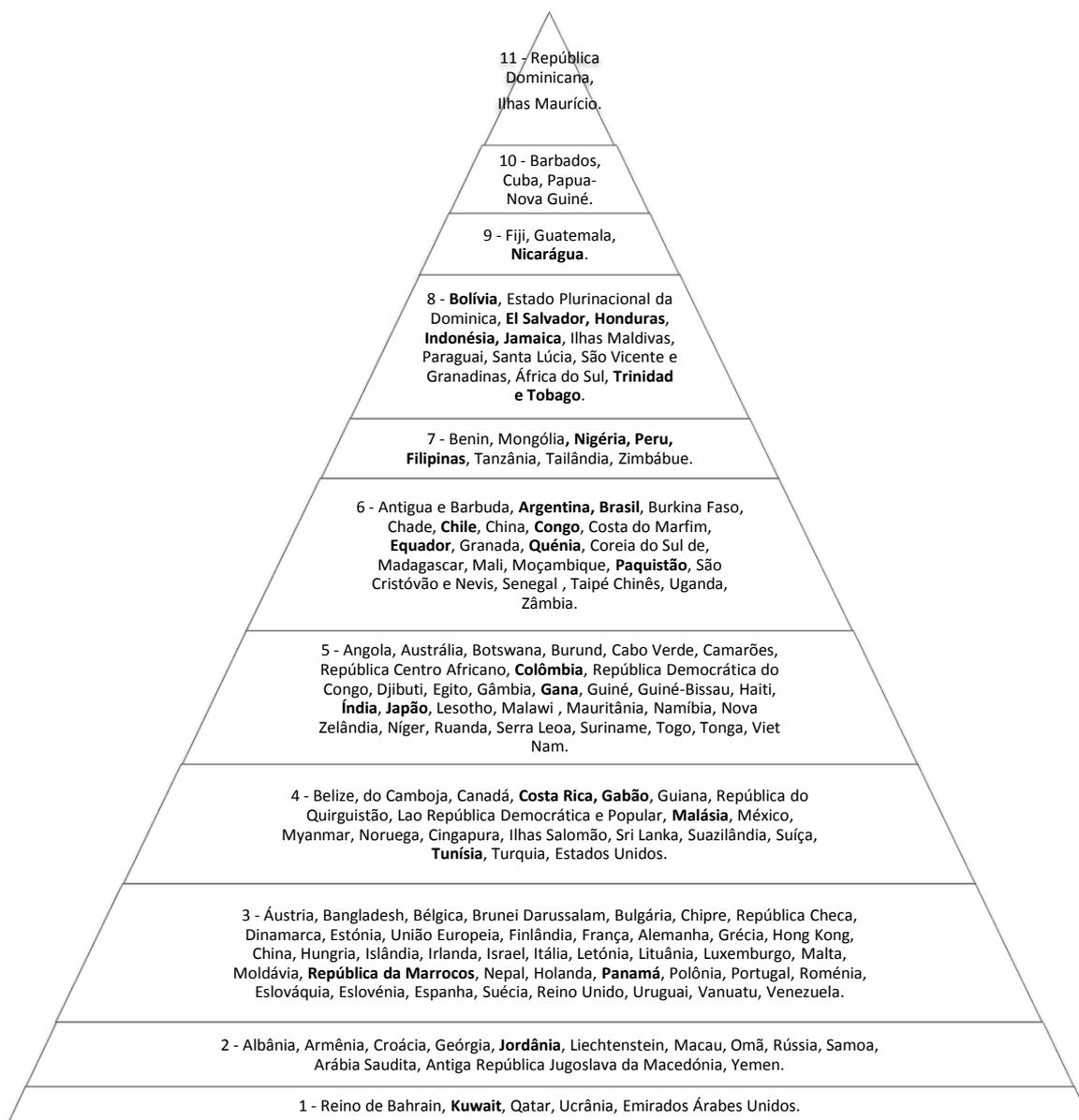
---

<sup>86</sup> VanGrasstek (2013) aponta uma série de críticas que o GATT e OMC costumavam receber e argumenta que algumas delas possam ter sido “aliviadas” em função das coalizões. O autor inclusive afirma que “Coalitions are the hallmark of WTO diplomacy”. (VanGrasstek, 2013:92).

<sup>87</sup> Contudo, como observado por VanGrasstek (2013:95): “Imagine a not so hypothetical example in which a large country offers to negotiate a free trade agreement (FTA) with a smaller one, or pledges to provide some form of assistance, but either way makes that offer conditional upon the smaller partner adopting a more accommodating position in the multilateral trade negotiations. There is, for example, a close correlation between the launch of FTA negotiations between the United States and several Latin American countries and the departure of those same countries from the Cancún-era G20. Nor are trade policy coalitions the only ones that may be at issue. There is also a close correspondence between the list of partners with which the United States initiated FTA negotiations from 2003 to 2005 and membership in the Coalition of the Willing, which supported the US invasion of Iraq.”

abaixo segue ilustração na qual se observa o número de coalizões que cada membro da OMC participa.

Figura 2 - Número de coalizões por países da OMC

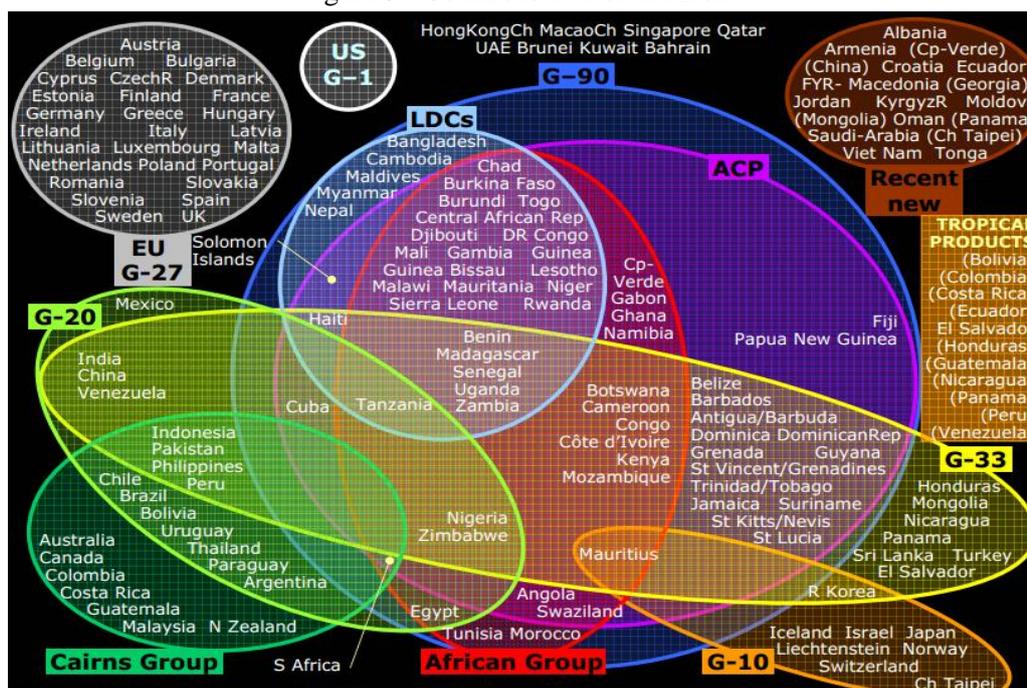


Nota: países em negrito denotam as PMPs.

A figura acima reforça o argumento de Narlikar (2003), de que países fazem uso de coalizões para de alguma forma complementar suas deficiências ou ausências de poder de barganha. Com poucas exceções, constata-se que países em desenvolvimento e LDCs tendem

a posicionar-se no topo, enquanto países desenvolvidos mostram-se mais concentrados na base da figura. Em negrito estão destacadas as Potências Médias Potenciais<sup>88</sup> sugeridas no capítulo primeiro da presente tese. Observa-se que as Potências Médias Potenciais apresentam uma frequência de participação em coalizões condizente com a frequência média (5) de participação, porém estes países mostram-se ligeiramente mais concentrados no substrato imediatamente superior (6) a média. Contudo, não é possível afirmar categoricamente que as Potências Médias Potenciais tem uma propensão maior a participar de coalizões comparativamente aos outros estados. Porém, pode-se afirmar que a frequência da participação dos mesmos é condizente com o esperado pela literatura sobre o tema e também em linha com o padrão da amostra quando observadas a média (5) e o desvio padrão (1,7) da frequência de participação dos países da amostra. Abaixo segue figura que busca representar como os países estão dispostos na OMC pelo ponto de vista das coalizões que participam.

Figura 3 - Coalizões da Rodada Doha



Fonte: WTO (2014e)

<sup>88</sup> Líbano foi apresentado como uma Potência Média Potencial, contudo o país não conta neste ranking pois ainda não teve sua entrada aprovada na OMC.

#### 4.4 CONCLUSÕES PARCIAIS

Dois argumentos frequentemente apontados em estudos<sup>89</sup> sobre coalizões internacionais foram testados por Cepaluni *et al.* (2012). Tais argumentos afirmam que coalizões com foco específico (issue-based focus), assim como coalizões grandes, tendem a ter mais sucesso no GATT/OMC. As coalizões com foco específico teriam mais chances de sucesso em virtude das facilidades operacionais que uma coalizão deste tipo fornece. Já as coalizões maiores privilegiam-se do fato de as decisões serem tomadas por consenso no GATT/OMC. Os procedimentos estatísticos realizados pelos autores confirmaram as duas hipóteses. Contudo, a principal contribuição deste trabalho para a presente tese diz respeito a análise qualitativa que os autores realizaram sobre o modus operandi das coalizões. Cepaluni *et al.* (2012) observaram que coalizões específicas apresentam características que tornam sua operacionalidade mais fluida<sup>90</sup>, comparativamente às coalizões amplas (broad coalitions). Fazendo uso desta constatação pode-se inferir que para as coalizões com foco amplo exigem maior esforço de mobilização e organização por parte dos líderes destas coalizões. E dado o fato de que grande parte das coalizões amplas são formadas exclusivamente por países em desenvolvimento, pode-se sugerir que o papel desempenhado pelos líderes destas coalizões apresentam uma particularidade não verificada quando a coalizão é do tipo específica.

Narlikar (2003) observou que a ideologia foi um elemento que ajudou na coesão das coalizões, particularmente no caso das coalizões amplas de países em desenvolvimento. Ademais, visto o exposto acima, pode-se inferir que o papel desempenhado pelos líderes destas coalizões transcende as funções típicas de um líder, como, por exemplo, do tipo, convocar reuniões, organizar pautas e etc. Uma particularidade no papel desempenhado pelos líderes destas coalizões é a mediação de ideias existentes entre o pólo moderado e o pólo radical intrínseco entre membros que compartilham de uma mesma ideologia. Este conflito de ideias pode gerar um dilema para a coalizão quer seja procurar bloquear as negociações (como ocorreu com o G-10 na fase preparatória da Rodada do Uruguai) ou decidir participar das negociações com o objetivo de reduzir os danos ou perdas ao máximo. Ou seja, em uma coalizão específica a pauta de defesa da mesma está pré-estabelecida até mesmo antes da

---

<sup>89</sup> As conclusões encontradas por Narlikar (2003) convergem para este ponto também.

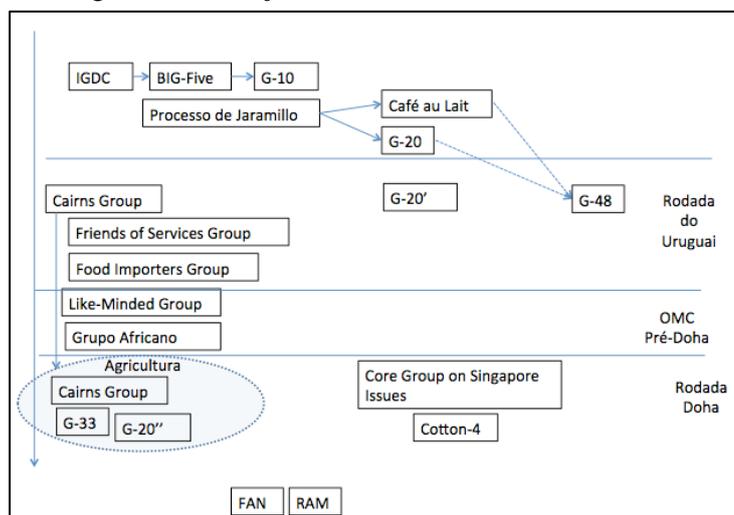
<sup>90</sup> Para Cepaluni *et al.* (2012) as bandeiras que as coalizões específicas defendem geralmente são mais fáceis de se internalizar os benefícios e custos. Nas palavras dos autores as mensagens deste tipo de coalizão são mais fáceis de se "vender", comparativamente aos argumentos defendidos pelas coalizões de foco amplo.

formalização da coalizão. Enquanto que o estabelecimento de uma pauta de negociações e itens a ser defendidos e debatidos para uma coalizão do tipo ampla pode levar muito tempo para ser alcançados e provavelmente apresentam um alto custo político e organizacional para o líder empenhado nesta tarefa.

VanGrasstek (2013) observou quatro características inerentes às coalizões no GATT e OMC que dificultam a compreensão sobre o tema. Primeiramente o autor observa que não há distinção entre fóruns temporários e coalizões. A segunda dificuldade está relacionada aos títulos pouco informativos que as coalizões escolhem para si, geralmente composto por um “G” somado a um número, no qual se observa a não necessária relação do número de participantes com o número escolhido para a coalizão, como por exemplo, o G-77. Desta constatação surge a terceira dificuldade, pois além de escolher títulos pouco informativos o número escolhido não necessariamente indica quantos membros a coalizão possui. A quarta dificuldade apontada pelo autor está relacionada à despreocupação dos diplomatas em repetir o nome das coalizões, constatação evidenciada pela repetição da nomeação de coalizões como o G-10 e o G-20.

Segue abaixo figura do resumo da evolução de importantes coalizões da era GATT e OMC.

Figura 4 - Evolução das coalizões no GATT e OMC



Fonte: Elaborado pelo autor com base em WTO (2014d).

## **5 A LIDERANÇA POLÍTICA INTERNACIONAL NA FORMAÇÃO E CONDUÇÃO DOS REGIMES POLÍTICOS INTERNACIONAIS**

Tendo em vista que o exercício de liderança é um atributo importante para o enquadramento de países no conceito de Potência Média, o presente capítulo buscará analisar características do conceito de liderança e sua aplicabilidade no contexto do GATT e OMC. O fato das decisões serem tomadas por consenso elimina a possibilidade de registros de votações, diminuindo assim o instrumental de análise disponível para o pesquisador. Assim, o pesquisador que desejar verificar os protagonismos de atores internacionais no GATT e OMC se tornará dependente de trabalhos que tiveram acesso ao depoimento de participantes, assim como dos bastidores das negociações. Sendo o foco deste capítulo o exercício da liderança por parte dos participantes do jogo político no SMC, se tomará como subsídio principalmente trabalhos acadêmicos que buscaram identificar a participação proeminente de países nesta instituição.

### **5.1 INTERPRETAÇÕES SOBRE O CONCEITO DE LIDERANÇA**

Northouse (1997) construiu um conceito de liderança resumindo quatro aspectos presentes nas teorias sobre o tema:

- a) liderança é um processo;
- b) liderança envolve influência;
- c) liderança ocorre em um contexto de grupo;
- d) o processo de liderança está relacionado à busca por um objetivo comum.

Portanto, o autor define liderança como sendo: “[...] um processo pelo qual um indivíduo influencia um grupo de indivíduos para alcançar um objetivo comum.” (NORTHOUSE, 1997, p. 5). Rost (1991) analisou materiais escritos de 1900 a 1990, encontrando mais de 200 definições diferentes para liderança. Sua análise fornece uma história sucinta de como liderança foi definida ao longo do século passado.

Pimenta Junior (2012) analisa os principais aspectos e efeitos da liderança do Brasil no G-20 durante a Rodada Doha da OMC. Para tanto o autor realiza revisão de literatura sobre os entendimentos da academia sobre o conceito de liderança. Pimenta Junior (2012) conclui que

a agenda de pesquisa em torno do fenômeno da liderança é ampla e está em processo de formação. Ademais, o autor sugere que devem ser aperfeiçoadas as variáveis que caracterizam a liderança em foruns multilaterais. Neste sentido, Masciulli *et al.* (2009) observam que a globalização eleva a importância da liderança em organizações internacionais, grupos regionais de países e agências globais, abrindo assim uma nova agenda de pesquisa sobre o tema.

Destradi (2010) observa que o termo liderança já esteve mais fortemente ligado ao termo hegemonia, sendo inclusive utilizados como sinônimos em análises, principalmente quando as mesmas fazem uso do arcabouço disponibilizado pela teoria da estabilidade hegemônica. Northouse (2013) realiza revisão bibliográfica sobre o termo e também é possível inferir o descolamento do termo liderança do termo hegemonia. Com o passar das décadas o que se compreendia como o papel do líder distanciou-se da assunção de que um líder precisa possuir poder ou capacidades para de alguma forma imprimir sua liderança e vontade perante os demais. O autor observa que a compreensão de liderança no mundo contemporâneo está mais ligada às capacidades comportamentais dos líderes do que às capacidades materiais dos mesmos. Tendo em vista este quadro, Destradi (2010) procura fundamentar as diferenças entre hegemonia e liderança. Para o autor, enquanto o Estado hegemônico objetiva realizar seus próprios interesses, apresentando os mesmos como objetivos comuns de um grupo, o estado líder procura liderar um grupo com o objetivo de alcançar ou facilitar a realização de um objetivo comum.

A obra de Deese (2008) e de Efstathopoulos (2012) analisa a política comercial do Sistema Multilateral de Comércio contemporâneo com foco específico no papel da liderança na moldagem do sistema. A base teórica destes trabalhos, para a análise da formação de regimes políticos internacionais e do papel da liderança política na formação destes regimes, foi disponibilizada por Young (1989 e 1991). Desta forma, grande parte deste capítulo se apoiará nos vetores disponibilizados pelo suporte teórico de Young (1989, 1991).

## 5.2 A FORMAÇÃO DOS REGIMES POLÍTICOS INTERNACIONAIS

A pergunta que move a pesquisa de Young (1989) sobre a formação de regimes internacionais é: porque se observa a emergência de determinados regimes políticos internacionais para o equacionamento de alguns problemas que transbordam as fronteiras dos estados, mas por outro lado não se observa a emergência para a solução de outros problemas

de semelhantes dimensões e importância? O autor observa dois modelos teóricos pelos quais a formação de regimes políticos internacionais podem ser observados. Os modelos utilitaristas<sup>91</sup>, também conhecidos como racionalistas, emanam da teoria dos jogos e da teoria microeconômica, na qual procuram prever ou prescrever os resultados finais de disputas, assim como a trajetória de propostas e contrapropostas ocorridas no processo de decisão. Para os utilitaristas a distribuição de poder extremamente concentrada leva a um desperdício de recursos e a não otimização do bem estar geral. Ou seja, o modelo ideal para os utilitaristas apresentaria igual distribuição de poder, analogia semelhante ao observado nos mercados de concorrência perfeita, na qual nem compradores, nem produtores teriam condições de determinar preços. Assim, no modelo ideal para os racionalistas, na qual se observaria a otimização dos resultados e maior bem estar possível alcançado, haveria igual distribuição de poder nas negociações em instituições internacionais.

O segundo modelo teórico utilizado para a análise da formação de regimes internacionais advoga que a concentração de poder é um requisito não somente desejado, mas também necessário para a formação de instituições internacionais. Para estes teóricos, os regimes políticos internacionais seriam um reflexo, a imagem derivada da distribuição de poder do Sistema Internacional. Desta forma, a emergência de uma instituição internacional só se daria quando houvesse um agente com poder suficiente para propor e sustentar a mesma. Assim, fazendo uso das ideias de Keohane acerca da teoria da estabilidade hegemônica, Young (1989) entende que segundo esta visão a existência de um Estado hegemônico é necessária para o sucesso da formação de um regime político internacional. Desta forma, enquanto os utilitaristas recomendam a distribuição de poder entre um número considerável de agentes racionais maximizadores de utilidade, os realistas adeptos da teoria da estabilidade hegemônica prescrevem a concentração de poder como elemento de sucesso para a formação de regimes políticos internacionais.

Ao analisar exemplos de formação de regimes internacionais Young (1989) observa que nenhuma das duas teorias parece explicar com razoável coerência a realidade observada. Quando utilizada a teoria da estabilidade hegemônica, Young (1989) pondera que o

---

<sup>91</sup> A hipótese assumida por estes modelos é de que o agente faz escolhas ótimas, num ambiente perfeitamente definido, onde todas as variáveis relevantes ao processo de decisão estão dadas e são plenamente conhecidas: i) parte-se de uma função-objetivo definida: maximização da utilidade/lucro; ii) parte-se de um conjunto dado de alternativas que representa o universo de todas as possibilidades de escolha; iii) supõe-se que todas as consequências associadas a cada uma das alternativas de escolha sejam conhecidas; iv) supõe-se que seja possível ordenar todas as possíveis alternativas de escolhas e suas respectivas consequências.

monopólio de poder é um caso extremo no Sistema Internacional, representando mais uma exceção do que a regra. Ademais, observa-se que em várias instituições internacionais há o poder de veto igualmente distribuído entre os participantes, assim como se observa a tendência de formação de coalizões para contrabalancear uma possível distribuição desigual de poder ou aspirações hegemônicas por parte de algum membro em particular. Para o caso dos modelos utilitaristas, Young (1989) observa que mesmo sendo possível a aceitação do pressuposto de que os agentes são racionais e maximizam ganhos, a realidade histórica observada indica que a cooperação internacional não é fluída e os resultados alcançados frequentemente são sub-ótimos. Ademais, Young (1989) sugere que a informação dificilmente é perfeitamente compartilhada entre os membros, gerando assim custos de transação que comprometeriam o alcance de resultados ótimos.

Em resumo, a contribuição de Young (1989) para a presente tese trata sobre aspectos observados pelo autor que corroboram para a compreensão das razões para a formação de coalizões em instituições internacionais. Diferente da política interna de Estados soberanos, na qual as decisões são tomadas através do desejo da maioria, nas instituições internacionais as decisões geralmente são tomadas por consenso, muito provavelmente pela preocupação que se tem nestas instituições de não gerar constrangimentos que possam ser interpretados como cerceamentos à soberania nacional. Unanimidade implica poder de veto igualmente distribuído entre os membros. Assim, dado o fato de que cada membro individualmente tem o poder de barrar uma negociação é possível deduzir que haverá uma dinâmica de aglutinação de posições semelhantes que em momento posterior poderão implicar na formação de coalizões. Somado a este fato, a unanimidade pode alimentar a ambição dos participantes, pois se cada voto é determinante para a solução de negociações internacionais, é possível que alguns participantes façam uso deste artifício para auferir maiores ganhos ou reduzir perdas nas negociações.

Outro ponto destacado pelo autor, além da tendência da formação de coalizões e da necessidade de líderes para a construção e manutenção das mesmas, é a tendência da divisão das posições entre dois pólos, pois tendo em vista que em regimes internacionais com um grande número de países não seria incoerente inferir que poderia haver inúmeros posicionamentos. Contudo, observa o autor que a partir de exemplos da realidade é possível sugerir que há uma tendência de divisão dos posicionamentos em dois blocos. Como consequência derivada deste, e dado o fato que as decisões são geralmente alcançadas por unanimidade, as coalizões tornam-se um importante elemento para a barganha internacional.

Já a liderança é apontada pelo autor como elemento necessário e esperado para o sucesso e manutenção de coalizões.

Desta forma, se aceitadas estas ponderações, e tendo em vista as características frequentemente endereçadas às Potências Médias, assim como os atributos nesta tese elencados para o enquadramento das mesmas, infere-se que o papel desempenhado pelas Potências Médias é de vital importância para a construção, condução e manutenção dos regimes políticos internacionais.

### 5.3 LIDERANÇA NOS REGIMES INTERNACIONAIS.

Para Young (1991) a liderança é um determinante crítico para o sucesso ou fracasso do processo de barganha institucional que domina os esforços de formação de regimes políticos internacionais. O foco do autor está na maneira como problemas que transbordam fronteiras nacionais são solucionados através da formação de regimes políticos internacionais. Ademais, o caráter da liderança analisado por Young (1991) é o realizado por indivíduos, ou seja, diferente da presente tese, que procura analisar o papel de liderança exercido por países na solução e condução do processo de liberalização comercial via GATT e OMC. Contudo, o autor fornece importantes elementos que ajudam no entendimento dos variados tipos de liderança observados no GATT e OMC. O autor entende que o conceito de liderança refere-se às ações dos indivíduos que se esforçam para resolver ou contornar os problemas de ação coletiva que afligem os esforços das partes que procuram colher ganhos conjuntos em processos de negociação institucional. Young (1991) identifica três formas de liderança que regularmente se verifica em instituições internacionais: a liderança estrutural, a liderança empreendedora e a liderança intelectual.

Segundo Young (1991) o líder do tipo estrutural age em nome de uma parte, normalmente um Estado, envolvida em uma negociação institucional e que busca trazer o poder estrutural (o poder baseado na posse de recursos materiais) na forma de influência sobre as decisões das questões em jogo em um ambiente institucionalizado.

O líder empreendedor, em contraste, é um indivíduo que pode, ou não, agir em nome de um dos principais interessados na negociação institucional, mas conduz o processo através da utilização de habilidades de negociação para influenciar a maneira em que questões são apresentadas no contexto da negociação institucional, para assim moldar negócios mutuamente aceitáveis e que resultam em benefícios para todos.

Já o líder intelectual é um indivíduo (ou Estado) que pode ou não ser filiado a um ator reconhecido na política internacional, mas que se baseia no poder das ideias para moldar a forma pelos quais os participantes na negociação institucional compreendem as questões em jogo para assim apresentar as opções disponíveis para se chegar a um acordo destas questões. Wehner (2009) destaca que embora essas formas de liderança sejam "rótulos" para maior clareza analítica, parece que a fronteira entre as definições conceituais de liderança empreendedora e intelectual não é clara, pois os líderes empreendedores precisam do poder das ideias para atrair potenciais seguidores e líderes intelectuais precisam dos atributos de negociação de líderes empreendedores para serem notados e difundir suas ideias inovadoras.

Quando Young (1991) analisa o papel da liderança na formação de regimes políticos internacionais o autor o faz de maneira generalizada. O autor não limita sua análise a ambientes institucionalizados, ou seja, uma situação na qual já se tem um histórico de negociações, dos participantes envolvidos, das soluções já encontradas, assim como a existência de um contínuo processo de adaptação e aprendizado. Para o autor o termo "regime político internacional" parece significar toda situação na qual países procuram conjuntamente tratar sobre questões que transbordam suas fronteiras nacionais. Ou como sugerido por Krasner (1983, p. 2): "Regimes podem ser definidos como um conjunto de princípios, normas, regras e procedimentos de tomada de decisão implícitos ou explícitos em torno das quais as expectativas dos autores convergem em uma dada área das relações internacionais". Assim, formou-se, por exemplo, um regime político internacional quando em 1987 (Young, 1991, p. 290) países procuraram reduzir as emissões de CFC (clorofluorcarbono) na atmosfera terrestre. Constata-se, portanto, que a análise do autor pode ser adaptada aos vários formatos pelos quais as negociações podem ocorrer, seja um ambiente formal e institucionalizado como é a OMC, seja um contrato internacional como o GATT ou o caso do acordo internacional sobre emissões de CFC.

A literatura sobre Potências Médias com relativa frequência relacionou valores normativos ao conceito de Potência Média. Como exposto no capítulo primeiro da presente tese, um país pode ser caracterizado como Potência Média caso tenha protagonizado o papel de mediador em conflitos internacionais. Outros exemplos se têm no caso de um país que seja um provedor do que se costumou chamar *good international citizenship*, ou

*middlepowermanship*<sup>92</sup>, assim como por posturas não omissas frente a problemas internacionais. Procurar provar empiricamente estes atributos sempre será levará a pesquisa à um campo potencialmente subjetivo. Contudo, partindo desta perspectiva potencialmente subjetiva pode-se elencar determinadas posturas objetivas realizadas por determinados países que poderiam ser relacionadas ao conjunto de valores normativos atribuídos às Potências Médias.

O tipo de liderança que mais se aproxima do perfil geralmente atribuído as Potências Médias parece ser o de liderança empreendedora. Young (1991) aponta algumas características dos líderes do tipo empreendedor que colaboram para este entendimento. Neste sentido, Young (1991) observa que líderes do tipo empreendedor preocupam-se e atuam no processo de construção das agendas nas negociações internacionais, procuram popularizar os termos da negociação (muitas vezes trazendo conhecimento técnico externo para a negociação), são propositores de inovações para a superação de negociações “emperradas”, assim como procuram deixar nítidas e de conhecimento público as possíveis soluções para o problema em questão.

Por mais que o conceito de mediação esteja relacionado ao papel de um agente externo (terceira parte) a um problema em questão, pode-se entender que o conjunto de atribuições de um líder do tipo empreendedor como sendo pertencente ou próximo do conceito de mediador, ou no mínimo de facilitador. O autor também aponta a busca por prestígio internacional como uma forma de pagamento pelo esforço dos líderes empreendedores no processo de solução de problemas internacionais. Nota-se, portanto, mais um elemento frequentemente endereçado às Potências Médias, pois a busca por alguma forma de compensação pela ausência de capacidades materiais muitas vezes se traduz em uma busca por reconhecimento e prestígio internacional.

Desta forma, constata-se dois arcabouços teóricos (Potências Médias e liderança) não intimamente ligados, mas que se encontram próximos em diversos pontos. Seja o papel de mediador, ou no mínimo facilitador, seja o papel não omissivo, assim como a busca por prestígio são características de ambos os conceitos, ou na melhor das hipóteses retratam uma melhor especificação de um atributo (liderança) inerente ao conceito de Potência Média.

---

<sup>92</sup> O termo *middlepowermanship* é sugerido por Cox (1989).

## 5.4 O EXERCÍCIO DAS FORMAS DE LIDERANÇA NO SISTEMA MULTILATERAL DE COMÉRCIO

A abordagem realizada por Deese (2008) cobre todo o período do regime de comércio internacional em todas as fases desde a fundação, mas com atenção especial para a sua manutenção e desenvolvimento desde o final da década de 1970. Para tanto, este recorte integra elementos-chave da estrutura conceitual de Young, pois para Deese (2008) as ações da liderança do tipo empreendedora, e às vezes estrutural, ajudam a criar um padrão de falha e sucesso das negociações GATT/OMC. Assim, o argumento central é que, se durante os pontos focais ou momentos decisivos das negociações do GATT/OMC, o exercício da liderança for fornecido, percebe-se que é muito mais provável a obtenção de um acordo.

### 5.4.1 O exercício da liderança na tentativa de construção da Organização Internacional do Comércio (OIC)

Para Deese (2008) o formato que o Tratado de Havana tomara, supostamente fora do padrão esperado pelos EUA, não foi a principal razão para a não ratificação da OIC pelos EUA. Também não foi a troca do domínio Democrata pelo Republicano no segundo termo da gestão Truman o fator determinante para a não ratificação do tratado pelos EUA. Para o autor o advento da Guerra Fria foi decisivo para a revisão das prioridades da política externa norte-americana. No imediato pós II Guerra Mundial o comércio internacional era visto como uma maneira de perpetuar a paz, assim como ajudar na reestruturação da economia mundial. Contudo, o risco de novos conflitos com o eixo do Leste enfraqueceu a ideia do uso do comércio internacional como instrumento e meio para a reconstrução do pós-guerra.

Assim, mesmo tendo sido uma iniciativa norte-americana, tendo este país recursos materiais necessários para o exercício da liderança estrutural e assim meios para moldar o acordo de acordo com seus interesses, observa Deese (2008) que os EUA optaram por outro caminho no âmbito do comércio internacional. Para o autor as renovações do RTAA possibilitavam aos EUA um caminho alternativo a OIC, pois ainda era possível alcançar avanços através de acordos bilaterais via RTAA. Esta possibilidade permitiu aos EUA exercer também uma liderança do tipo intelectual, ao propor e realizar, em paralelo com as negociações da OIC, uma série de negociações de comércio que viria a se concretizar posteriormente no GATT. Uma vez estabelecido o GATT observa-se que a necessidade de

criação da OIC tornou-se ainda menos urgente. Ademais, observa Deese (2008) que a Europa mostrava-se relutante em aceitar os objetivos liberalizantes dos EUA no âmbito do comércio internacional. Pois para a Europa a permanência dos vínculos coloniais e do comércio preferencial com suas colônias era uma questão que países como Inglaterra e França não queriam abrir mão. E dado o ambiente que se encontravam, os EUA preferiram postergar este debate para desta forma não desgastar sua relação com seu então maior parceiro estratégico. Assim, esta conjunção de fatos e circunstâncias permitiu aos EUA aceitar o fracasso de sua iniciativa de criar a OIC da maneira menos custosa politicamente. Na compreensão de Deese (2008) a OIC fracassou porque os EUA, particularmente o presidente, foram incapazes de moldar a OIC em linha com o objetivo central de reconstruir a Europa.

#### **5.4.2 A Rodada Dillon (1953-1959)**

A análise do papel da liderança nas Rodadas de negociações no GATT, realizada por Deese (2008), é iniciada a partir da Rodada Dillon. Talvez o autor tenha omitido as rodadas antecedentes a esta em virtude da lógica destas rodadas, ainda significativamente influenciadas pelo RTAA. Ademais, dado o fato de que os EUA estavam substancialmente à frente de qualquer economia mundial, seja em volume ou eficiência, com consistentes superávits comerciais e com os Democratas no comando do Senado e na Câmara, era esperado que se observasse um recrudescimento de sentimentos liberalizantes de comércio nos EUA. Contudo, nesta rodada se observa que a lógica, bilateral, de negociação ditada pela RTAA começou a mostrar-se inadequada.

Segundo Deese (2008), o evento chave para a Rodada Dillon foi o Tratado de Roma em 1957. Associado a este fato observa-se que os vultosos superávits comerciais norte-americanos começaram a reduzir de tamanho ao longo da década de 50. Assim, a semente do regionalismo comercial europeu surgida no Tratado de Roma, associado à queda dos superávits comerciais norte-americanos, assim como o esgotamento da RTAA com instrumento de liberalização comercial, foram circunstâncias que desafiaram a capacidade de liderança estrutural e intelectual dos EUA nesta rodada.

Este período foi marcado pela recalitrância da Europa em assumir compromissos liberalizantes com os EUA no GATT. A Rodada Dillon ilustrou o quanto a mesma dependia da liderança dos EUA em contornar o principal desafio imposto, a criação da Comunidade Econômica Europeia. Dentro deste contexto, Nye (1969) argumenta que os EUA permitiram

a interpretação de que a criação da Comunidade Europeia se enquadrava dentro do Artigo XXIV do GATT. Segundo Chase (2006), a evolução do processo que levou a criação deste artigo indica que houve uma dinâmica de relaxamento dos critérios necessários para a legalidade de acordos preferencias de comércio dentro do arcabouço do GATT. Porém, para Chase (2006) esta fuga ao livre comércio se deu, e foi propiciada pelos EUA, em função de tratativas em andamento de um acordo de livre comércio entre o Canadá e os EUA. De qualquer forma, independente das razões que levaram à concepção de um artigo, segundo Bhagwati (1993) “cheio de brechas”, é importante frisar o papel da liderança dos EUA na condução e moldagem do sistema multilateral de comércio de acordo com seus interesses, nem sempre em sintonia com os pressupostos do livre comércio como seguidamente ventilados pela literatura sobre o tema. Outro fato que evidencia este argumento é a leniência dos EUA com os subsídios agrícolas previstos pela Política Agrícola Comum (PAC) da Comunidade Europeia que começara a ser concebida nesta época e que feriam o princípio das vantagens comparativas, assim como comprometiam futuras exportações agrícolas norte-americanas para o continente europeu.

Por fim observa-se que a Rodada Dillon encerrou a era das negociações do tipo item por item, das negociações dentro da lógica do principal fornecedor, assim como o fim da era das negociações via RTAA iniciada em 1934. A Rodada Dillon também mostrou o quanto os EUA estavam dispostos a manter-se alinhados com a Europa, seja pelas benesses concebidas, como pelos embates evitados pelos EUA com a Europa, tendo em vista seus princípios e desejos nem sempre alinhados com os do livre comércio (preferências comerciais com ex-colônias, subsídios agrícolas e etc.).

### **5.4.3 A Rodada Kennedy (1963-1967)**

A Rodada Kennedy foi negociada entre os meses de maio de 1963 e junho de 1967, ou seja, em um período tenso da Guerra Fria imediatamente posterior à crise dos mísseis cubanos. Deese (2008) observa também que a rodada inicia com o peso dos poucos avanços alcançados na Rodada Dillon e sob constantes acusações de apresentar fragilidades institucionais. Assim, observa-se que havia a necessidade de resgatar a legitimidade do GATT, assim como assegurar a liderança norte-americana no processo. O autor também pondera que a Comunidade Europeia ainda não apresentava condições, e tampouco coesão política para compartilhar a responsabilidade da liderança estrutural junto com os EUA. Vale

lembrar que em janeiro de 1963 o presidente francês de Gaulle rejeitou a entrada da Inglaterra na Comunidade Econômica Européia. Lee (1998) argumenta que a França entendia a Inglaterra como um “Cavalo de Tróia” norte-americano o qual seria utilizado para imprimir a influência deste último no continente europeu. Para a autora, a convergência dos interesses econômicos entre EUA e Inglaterra fez crescer a preocupação dos mesmos com os rumos, não tão liberalizantes quanto gostariam, que a Comunidade Européia sinalizava tomar. Lee (1998) realizou pesquisas sobre os encontros entre as delegações britânicas e norte-americanas, ocorridas entre novembro de 1962 e novembro de 1964, e constatou que a principal estratégia inglesa durante este período foi de encorajar os EUA a tomar a liderança nas negociações e acima de tudo oferecer concessões aos europeus para assim evitar o fracasso da rodada.

Dado o sentimento de fracasso da rodada anterior<sup>93</sup>, Deese (2008) destaca que a liderança empreendedora britânica desempenhou papel decisivo para o lançamento e conclusão da Rodada Kennedy. O autor cita o embate entre EUA e França, porém enquanto rivalizavam em determinados pontos a Inglaterra atuava como mediadora. Lee (1998) aponta este protagonismo britânico com um dos atributos que justificam a qualificação da Inglaterra como Potência Média nesta rodada quando a mesma deu suporte para que a liderança norte-americana ocorresse. Ademais, observa-se que esta fora a primeira rodada com a participação plenamente institucionalizada do que viria a ser a União Européia, mas que, contudo, mostrou-se ser um parceiro relutante para os EUA. Pode-se dizer que pela primeira vez os EUA tiveram sua liderança testada e ameaçada no âmbito do GATT.

A Rodada Kennedy marca o início de uma nova era no GATT, na qual se observa a substituição da lógica norte-americana de negociações dada pelo RTAA, iniciado em 1934, por um novo mecanismo, o Trade Expansion Act (TEA), implementado em 1962. Este mecanismo possibilitou a melhor instrumentalização intelectual e técnica dos policymakers norte-americanos, fato que possibilitou aumento no número de negociações, assim como no número de participantes nas negociações. Para Deese (2008) esta nova lei forneceu aos EUA um poder sem precedentes de negociações dos EUA, fato que contribuiu para a afirmação dos EUA como líder estrutural nesta rodada.

Quando se observa a Rodada Kennedy pela ótica dos interesses geopolíticos envolvidos fica nítido que as autoridades norte-americanas procuraram preservar a unidade da

---

<sup>93</sup> Brown (2003) observa que além da não cobertura da agricultura nas negociações, as reduções tarifárias de produtos industriais não alcançaram 10%.

Europa em face da suposta ameaça comunista existente na época. Segundo Deese (2008), durante a rodada os Estados Unidos foram forçados a fazer escolhas estratégicas e modificar sua liderança estrutural a fim de satisfazer a CEE. A principal evidência desta realidade é o fracasso norte-americano em promover um consenso interno mínimo na CEE a respeito da liberalização agrícola. No acordo final da rodada a agricultura foi brevemente mencionada e as ambiciosas expectativas que os EUA possuíam antes do lançamento da rodada foram circunscritas em função da relutante CEE. Mesmo assim, a Rodada Kennedy permitiu aos Estados Unidos recuperar a liderança estrutural e legitimidade perdida na Rodada Dillon, mas também mostrou que os líderes dos EUA teriam grande dificuldade em futuras negociações comerciais.

#### **5.4.4 A Rodada Tóquio**

A Rodada Tóquio, ocorrida entre os anos de 1973 e 1979, foi lançada com o objetivo de resgatar questões relacionadas às barreiras não tarifárias para o mercado agrícola, assim como solucionar questões não resolvidas da rodada anterior. Deese (2008) também observa que os EUA mostravam-se preocupados com os (fracos) resultados alcançados na Rodada Kenney e os impactos dos mesmos na legitimação dos EUA como líder internacional do processo de liberalização do comércio mundial. Ademais, Deese (2008) argumenta que o abandono patrocinado pelos EUA do padrão monetário instituído por Bretton Woods, somado ao contexto de Guerra Fria, e mais especificamente a Guerra do Vietnã, gerou um movimento protecionista generalizado no mundo. O autor sugere que este contexto, somado à emergência relativa de países como Japão e Alemanha, elevaram os custos políticos da liderança estrutural desempenhada pelos EUA. Assim, segundo Deese (2008) os Estados Unidos já não podiam mais absorver perdas econômicas de curto prazo para o benefício a longo prazo do sistema de comércio internacional. O autor destaca o aparecimento, neste período, de estados-chave de segunda ordem que começaram a participar mais ativamente do SMC. Enquanto que a participação dos mesmos geralmente é apontada pela literatura como tendo iniciado a partir da Rodada do Uruguai, Deese (2008) cita Brasil, Índia, Austrália, Nova Zelândia, África do Sul e Israel como importantes estados na condução e formatação do SMC já nas rodadas anteriores à Rodada do Uruguai.

Outra constatação diferente do convencionalmente observado pela literatura, é a formação de coalizões com vistas a bloquear as negociações já antes da Rodada do Uruguai.

Este papel não fora desempenhado unicamente pelos países em desenvolvimento, segundo o autor já a partir da Rodada Kennedy se observa a ascensão da Europa, na figura da CEE, com crescente poder de bloqueio nas negociações. Neste período também se observa o esforço norte-americano em pressionar os negociadores europeus para liberalizar o comércio agrícola mundial. Contudo, o movimento protecionista surgido no final dos anos 1960 e início dos anos 1970, evidenciado pelo uso sistemático e crescente de barreiras não tarifárias, assim como outras barreiras ao comércio, ameaçaram, segundo Deese (2008), pela primeira vez os princípios básicos pelos quais o SMC se sustentava.

Pode-se resumir as rodadas Dillon (1953-1959), Kennedy (1963-1967) e a Tóquio (1973-1979) como sendo rodadas de sucesso limitado. A Rodada Dillon apresentou resultados irrisórios, já a Rodada Kennedy foi comprometida em função dos interesses geopolíticos dos EUA e de seu interesse em colaborar com a Europa e assim não rivalizar com a mesma, principalmente tendo em vista as evidentes tendências protecionistas que a Europa apresentava. Os fracos resultados também podem ser resultado do esgotamento do sistema de troca de concessões com base na reciprocidade entre principais fornecedores e compradores de produtos. A Rodada Tóquio marca o surgimento do protagonismo dos países em desenvolvimento, assim como a ascensão de coalizões de bloqueio de negociações, praticados por países em desenvolvimento, mas também da Europa, principalmente devido aos seus interesses protecionistas no setor agrícola.

#### **5.4.5 A Rodada do Uruguai**

A análise dos antecedentes da Rodada do Uruguai é determinante para a compreensão do papel que determinados países vieram a desempenhar na rodada propriamente dita. É importante ter em mente o contexto econômico do fim do padrão monetário de câmbio fixo, fato que proporcionou aos países mais um instrumento de controle ou estímulo do comércio internacional, mas que, contudo, também passou a propiciar uma tendência de maior instabilidade econômica internacional. O abandono do câmbio fixo e a conseqüente instituição do câmbio flexível também abriu caminho para a chamada “guerra cambial”, uma política comercial ainda utilizada nos dias de hoje. Também é importante lembrar os dois choques do petróleo ocorridos na década de 1970, que proporcionou uma desaceleração do crescimento mundial, assim como a elevação do endividamento dos países signatários de contratos de juros pós-fixados. Fato esse que gerou uma série de crises de balanço de

pagamentos que impactou o crescimento de países ainda na década seguinte. No contexto econômico também se observa a proliferação<sup>94</sup> de Acordos Preferencias de Comércio, dinâmica que acabou por relativizar a importância do multilateralismo comercial praticado pelo GATT. De maneira geral se observou um transbordamento de problemas domésticos para o plano internacional que se cristalizaram em novas formas de protecionismo comercial, tanto para países desenvolvidos como para países em desenvolvimento.

No contexto político, além do fato de a Rodada do Uruguai iniciar em plena Guerra Fria e terminar no auge da euforia da queda do Muro de Berlin, inúmeras questões não solucionadas ou não contempladas em rodadas anteriores sobrecarregaram a já complexa agenda prevista para a rodada. Somado a estes fatos, se observa a continuidade da “reticência” europeia e da “paciência” norte-americana com a mesma quando o assunto era a liberalização do comércio mundial agrícola. Deese (2008) destaca que o lançamento da rodada fora uma iniciativa dos EUA, porém, a liderança estrutural do mesmo não obteve êxito em persuadir a Europa a liberalizar seu setor agrícola, muito menos a inserir os países em desenvolvimento e LDCs nas negociações. Ao final da rodada somente quatro países em desenvolvimento (Brasil, Índia, Argentina e Coreia do Sul) e nenhum dos LDCs assinaram o acordo.

No decorrer da rodada os EUA tentaram, segundo Deese (2008), atrair outros países para o centro do processo decisório e assim obter um compartilhamento da liderança até então monopolizada pelo estado norte-americano. Este fato é evidenciado pela descentralização das decisões e responsabilidades de liderança instituídas pela inovação representada através da formação do Quad (EUA, UE, Japão e Canadá). Contudo, o Japão<sup>95</sup> acabou não apresentando um protagonismo em linha com o esperado, e a influência protecionista da França limitou a atuação da UE no Quad. De maneira geral se observa que a relutância europeia limitou não somente os resultados da rodada, mas também a capacidade de liderança dos EUA. Da mesma

---

<sup>94</sup> Conforme Bhagwati (1993), durante a década de 1960 se observa o surgimento da primeira onda de regionalismo e na década de 1980 se observa o surgimento da segunda onda de regionalismo. Ou, conforme CEPAL (1994) e BID (2002), a segunda onda também é compreendida, respectivamente, como “regionalismo aberto” ou “novo regionalismo”. Segundo Bhagwati (1993), são características da primeira onda de regionalismo: envolve apenas alguns setores industriais; ocorre entre países com mesmo nível de desenvolvimento; é superficial, removendo apenas as tarifas de importação; é baseada na política de substituição de importações; e é liderada pelos governos. São características da segunda onda de regionalismo: geralmente abrange a quase totalidade dos produtos; também envolve países com diferentes níveis de desenvolvimento; mais profunda, comparativamente à primeira onda, englobando disciplinas comuns para regimes regulatórios; é orientada à exportação; e é liderada pelas firmas.

<sup>95</sup> Mulgan (2000), em artigo que analisa a ausência de liderança internacional desempenhada pelo Japão na história contemporânea, argumenta que a incapacidade de liderança internacional do Japão se tornou recorrente no pós guerra. Segundo o autor as sistemáticas falhas de liderança do Japão prejudica não somente os japoneses, mas também países amigos ou aliados seus, principalmente os EUA.

forma, esta relutância forneceu combustível e legitimidade para as bandeiras dos países em desenvolvimento e LDCs, que até então eram chamados de caronas ou coadjuvantes silenciosos. O protagonismo dos países em desenvolvimento também pode ter sido despertado em função das tentativas de instituir um sistema de graduação dos direitos reservados aos mesmos, supostamente condizentes com suas posições na hierarquia econômica mundial. Como resposta, os países em desenvolvimento mais avançados economicamente passaram a ser mais exigentes nas concessões dos países desenvolvidos. Deese (2008) destaca que Brasil, Argentina, Chile, Colômbia e Uruguai chegaram a ameaçar não aceitar o acordo final caso o mesmo não apresentasse evoluções nas questões relacionadas aos subsídios agrícolas. Contudo, mesmo o acordo tendo sido assinado, a não evolução sobre a questão dos subsídios agrícolas na Europa foi a maior falha da rodada.

A Rodada do Uruguai possibilitou também a inauguração de um tipo de liderança até então não praticada, principalmente pelos países em desenvolvimento. Se a liderança estrutural não é uma opção diplomática disponível para os países em desenvolvimento, em virtude da ausência de capacidades materiais dos mesmos, a liderança empreendedora é uma opção disponível e foi desempenhada por determinados países em desenvolvimento. Neste período os países que compõem o *Big Five* se destacaram pelo empenho nas negociações, mesmo que sua atuação tenha prolongado a duração da rodada, como observa Deese (2008), estes países inauguraram uma postura propositiva dos países em desenvolvimento nas negociações comerciais.

#### **5.4.6 O fracasso da primeira rodada no âmbito da OMC**

Já na primeira reunião ministerial da OMC, em 1996 na cidade de Cingapura, a Inglaterra procurou liderar um processo para o lançamento de uma nova rodada de negociações comerciais, a primeira no âmbito da OMC. Contudo, como observa Deese (2008), os ingleses, na tentativa de construir uma agenda de negociação, não souberam conciliar seu interesse doméstico, relacionado ao setor de serviços financeiros, com os interesses dos demais participantes. Além de não ter obtido suporte prévio de países como Canadá, EUA e Japão, o lançamento de uma nova rodada não era desejada por países como Brasil e Índia. Segundo o autor a intransigência da Inglaterra em forçar o lançamento de uma nova rodada sem uma coordenação prévia com parceiros e possíveis forças contrárias a ideia dificultou ainda mais a já debilitada capacidade da União Européia em fornecer qualquer

forma de liderança útil para a condução e moldagem do Sistema Multilateral de Comércio. Ademais, era clara a percepção entre membros da OMC de que haveria a necessidade de antes procurar implementar as resoluções instituídas na Rodada do Uruguai para somente depois lançar uma nova rodada.

Deese (2008) também observa que mais uma vez Japão e Canadá, membros do Quad, não se mostravam dispostos em fornecer qualquer tipo de liderança necessária para o lançamento de uma nova rodada. Para o autor houve uma clara dinâmica de redução do interesse do Canadá em desempenhar algum papel relevante no SMC, o mesmo sugere o que o acordo de livre comércio deste com os EUA e a crescente participação deste último nas exportações totais canadenses propiciou ao país a possibilidade do exercício de uma diplomacia mais passiva e menos atuante na OMC. Desta forma, além dos protestos de rua, seguidamente apontados como também responsáveis pelo fracasso da Rodada de Seattle, a falta de coordenação entre a liderança norte-americana e a europeia, somada à não disposição do Japão e Canadá em prover alguma forma de liderança e à forte oposição dos países em desenvolvimento ao lançamento de uma nova rodada sem a implementação dos resultados da rodada anterior e ainda propondo uma série de novos temas, foram os ingredientes determinantes para o fracasso.

#### **5.4.7 O lançamento da Rodada de Doha**

É possível que o ataque às torres gêmeas ocorrido em Manhattan, no dia 11 de setembro de 2001, não tenha alterado as expectativas dos estados membros da OMC acerca da rodada que já estava programada para ocorrer em novembro do mesmo ano. Contudo, também é possível que a instituição da "Guerra ao Terror" pelos EUA, nos meses subsequentes aos ataques, possa ter alterado o papel que este país estava predisposto a assumir nesta rodada. Deese (2008) argumenta que o 11 de setembro fez com que os EUA procurassem reafirmar sua liderança internacional. Kleiman e Guinan (2011) ponderam que os ataques favoreceram a cooperação internacional, principalmente pela compreensão, naquele momento, de que a pobreza era um terreno fértil para o terrorismo. Os autores acrescentam que este fato, somado ao fracasso da Rodada de Seattle, e o fato da maioria dos membros da OMC ser constituída de países em desenvolvimento, foram fundamentais para o viés desenvolvimentista impresso na rodada, evidenciado pelo rótulo informal dado à rodada - Rodada Doha de Desenvolvimento. Ademais, a declaração Ministerial de Doha evidencia a preocupação da instituição com o

mundo em desenvolvimento e seus problemas decorrentes desta posição, assim como com os LDCs (WTO, 2001).

Se observados os fatos antecedentes à Rodada de Doha, não seria exagero supor que esta não seria uma rodada de fácil solução. Pois além dos resquícios do recente fracasso da Rodada de Seattle também havia o rancor dos países em desenvolvimento quanto à Rodada do Uruguai, principalmente em função dos fracos resultados do setor agrícola vis-à-vis a incorporação de serviços no escopo da instituição. Porém, a história também mostra que a cada rodada as soluções tornavam-se mais complexas, assim como a cada rodada o tempo requisitado para o encontro da solução também se estendia consideravelmente. Contudo, Deese (2008) argumenta que a Europa mostrava-se mais flexível quanto aos subsídios agrícolas, se observava também a instituição do primeiro diretor geral vindo de um país em desenvolvimento (Supachai Panitchpakdi da Tailândia), assim como houve a preocupação em efetivamente trazer os LDCs para a mesa de negociação. Ademais, a participação da China nesta rodada possivelmente gerou uma externalidade positiva para os países em desenvolvimento, visto a expectativa de que a China seria um parceiro com grande poder de influência. Fato que realmente aconteceu, dada as importantes participações da China em coalizões como o Grupo Africano, os APC (países Africanos, Caribenhos e do Pacífico com preferências comerciais com a UE), além do indireto apoio aos LDCs.

A 5º Reunião Ministerial de Cancún estava originalmente programada para ser uma reunião intermediária entre a 4º reunião ministerial, na qual se lançam a Rodada de Doha e a 6º Reunião Ministerial de Hong-kong, agendada para ser a ministerial de conclusão da rodada aberta em 2001. A Ministerial de Cancún tinha como objetivo principal fazer um balanço dos trabalhos e avanços já realizados no âmbito da Rodada Doha (WTO, 2003).

Contudo, o colapso da ministerial de Cancún em 2003 deixou clara a complexidade que a rodada representava para a capacidade de cooperação entre os membros da OMC. Com a incapacidade dos membros em alcançar consenso em questões chaves (reforma agrícola, redução e eliminação das barreiras comerciais sobre bens de consumo e industriais, e a liberalização do comércio de serviços), a Rodada Doha, que originalmente estava programada para ser concluída em janeiro de 2005, se mostrava mais desafiadora que o previsto pelas lideranças envolvidas. Ademais, eventos extremos, como o suicídio do agricultor sul coreano em um protesto no lado de fora da Ministerial de Cancún, evidenciavam a sensibilidade dos temas da rodada que se iniciara poucos anos antes (YALLAPRAGADA *et al.* 2005). De um lado se observava países desenvolvidos, principalmente UE e EUA, que argumentavam que

estavam oferecendo significativos avanços na redução de subsídios agrícolas (GAO, 2004), e do lado oposto os países em desenvolvimento e LDCs que se organizaram através de coalizões para bloquear e retardar o processo caso não houve significativos avanços, principalmente na questão agrícola.

Liderados pelo Brasil, um grande número de países em desenvolvimento aglutinaram-se no G-20. Mostrando assim aos países desenvolvidos sua capacidade em cooperar e conseqüentemente moldar as negociações comerciais internacionais de acordo com seus entendimentos. É possível que o Brasil tenha tido sua liderança legitimada por ter realizado, em setembro de 2002, um pedido de consulta no Órgão de Solução de Controvérsias que envolveu o questionamento de subsídios concedidos pelos Estados Unidos à produção e à exportação de algodão no período de 1999 a 2002 (WTO, 2014c). No processo, além do Brasil e EUA, figuraram como terceiras partes: Argentina, Austrália, Benin, Canadá, Chade, China, Comunidade Europeia, Índia, Japão, Nova Zelândia, Paquistão, Paraguai, Taiwan e Venezuela. Posteriormente, em 2005, as decisões adotadas no contencioso condenaram amplamente os subsídios norte-americanos (WTO, 2014c; TORRES, 2010).

Mesmo havendo uma polarização das posições em torno dos novos temas e da agricultura, inferir que havia somente duas posições majoritárias poderia ser um erro. Países do G-10 e da UE exigiam avanços nos temas de Cingapura, assim como também eram relutantes quando o assunto era a liberalização agrícola (MATTHEWS, 2005). Países do G-90, LDCs e em menor extensão os países do G-20 não iriam iniciar o processo de barganha antes dos EUA e UE apresentar maiores compromissos com a redução dos seus subsídios agrícolas. Contudo, o G-33, liderado pela Indonésia e Filipinas, tendo a Índia como parceiro importante, era contrário a uma maior abertura dos mercados agrícolas de seus países. Deese (2008) argumenta que em um primeiro momento o G-20 se concentrou em manter a coesão do grupo, não considerando o avanço do processo de barganha e troca de concessões como prioridade. O autor sugere que houve uma falha na liderança estrutural dos EUA e UE em virtude destes não terem tido a capacidade de negociar individualmente com os países que se mostravam contrários aos seus ideais, principalmente Brasil, Argentina, Índia e África do Sul. Deese (2008) acrescenta que com o decorrer das negociações, a evidência de que os países em desenvolvimento estavam irredutíveis em suas posições fez a UE relaxar suas expectativas quanto a avanços nos temas de Cingapura por receio de barganhas cruzadas e inevitáveis concessões no setor agrícola.

Ademais, a estratégia de “dividir para conquistar”, praticada principalmente dos EUA, nos países do G-20 rendeu poucos frutos (El Salvador, Peru e Colômbia) e acabou por ajudar a coalizão ao fornecer elementos, não somente simbólicos, para a coesão interna do grupo, assim como, reforçar suas posições. Segundo Jawara e Kwa (p. LXII, 2003), tendo em vista a proeminente atuação do Quênia na OMC o país também sofrera pressão semelhante dos EUA para abandonar o G-20, mas mesmo assim não o fez. Contudo, pode-se dizer que UE e os EUA obtiveram êxito no exercício de uma liderança estrutural compartilhada, pois estes países foram capazes de articular a inclusão de pelo menos dois dos quatro temas de Cingapura (investimentos e políticas de concorrência) na agenda da Rodada de Doha.

O fracasso do encontro de Cancún, somado ao fracasso da Rodada de Seattle, poderia enfraquecer ainda mais a já questionada legitimidade e eficiência da instituição, contudo o efeito fora o inverso. No início de agosto de 2004 os membros da OMC conseguem formar um pacote mínimo de negociações para a Rodada Doha, o referido consenso ficara conhecido como o Acordo de Julho de 2004. O Acordo de Julho de 2004 foi possível graças a criação do grupo formado pela UE, EUA, Brasil, Índia e Austrália, denominado como G-5 ou FIPs (Five Interested Parties). O grupo deveria representar a síntese das partes envolvidas nas negociações, principalmente no que tange as questões do setor agrícola. A criação do grupo e o consequente destravamento da Rodada de Doha foram possíveis graças à disposição dos EUA e UE em sinalizar reformas em seus sistemas de subsídios agrícolas domésticos, assim como pelo empenho dos EUA em convencer a UE a reduzir suas expectativas quanto ao avanço nos Temas de Cingapura. Resumidamente pode se dizer que o grupo congregava três das cinco posições existentes naquele momento na OMC. Uma posição representada pelos interesses protecionistas no setor agrícola dos EUA e UE, os interesses do G-20 (representados por Brasil e Índia) e os interesses do Grupo de Cairns (representados pela Austrália). Na agricultura o G-20 e o Grupo de Cairns apresentavam não somente membros em comum<sup>96</sup>, mas também pontos em comum.

Pode se dizer, mesmo correndo o risco de supersimplificação, que o G-20 advogava pela liberalização do comércio agrícola no mundo desenvolvido e o Grupo de Cairns clamava pela liberalização agrícola entre países desenvolvidos, mas também entre os em desenvolvimento. Especificamente na questão do acesso aos mercados, no âmbito do Acordo

---

<sup>96</sup> Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Indonésia, Paraguai, Paquistão, Peru, Uruguai, Guatemala, Filipinas, África do Sul e Tailândia.

de Julho de 2004, Matthews (2005) destaca à posição intermediária do G-20 quando comparada com as posições que o autor denomina de "liberalizantes radicais" (designada para a posição dos EUA e do Grupo de Cairns), assim como quando comparada a posição que o autor denomina de "liberalizantes relutantes" (designada para o G-10 e a UE). Duas posições não estavam representadas, ou seja, os interesses protecionistas agrícolas dos países que compunham o G-10 (principalmente Japão e Suíça) e o G-33 (mesmo que parcialmente representado pela Índia), assim como os interesses do G-90 (APCs, Grupo Africano e LDCs). Esta talvez tenha sido a maior crítica que o FIPs sofrera, pois a falta de representação dos países menos desenvolvidos no grupo era incoerente com a proposta desenvolvimentista impressa na rodada em seu lançamento.

Ainda dentro da temática do acesso aos mercados o autor destaca a participação propositiva do Quênia quando o mesmo, líder do Grupo Africano, sugeriu três opções de fórmulas para o cálculo das reduções tarifárias que deveriam ser realizadas pelos países em desenvolvimento. O pronunciamento<sup>97</sup> do atual Diretor Geral da OMC, Roberto Azevedo, realizado no dia 29 de abril de 2014, permite inferir que esta qualificada participação do Quênia na OMC não foi isolada nem representa excessão dentro do padrão comportamental do país. Ademais, a sugestão de uma solução inovadora para um impasse se enquadra dentro do perfil sugerido por Young (1989) para a liderança intelectual. Outra evidência que destaca a participação do Quênia na OMC é fornecida por Lee (2006). A autora observa que o Quênia estava entre os quatro estados (Brasil, Índia, África do Sul e Quênia) que negociaram o caso da quebra de patentes dos medicamentos para a AIDS junto com os EUA. Porém, Jawara e Kwa (2003, p. LXII) sugere que o Quênia tenha "relaxado" sua atuação na OMC, tornando-se mais favorável às proposições dos EUA em troca da liberação de um empréstimo do FMI, assim como em função de significativas elevações das concessões de benefícios dos EUA provenientes do *Africa Growth and Opportunities Act (AGOA)*, que passaram de US\$ 45 milhões em 2001 para US\$ 300 milhões em 2003. Para os autores, estes fatos foram determinantes para, logo após a Ministerial de Cancún, a sinalização do Quênia de que aceitaria negociar os temas de Cingapura, mesmo que durante a ministerial o país tenha se posicionado contrário à inclusão dos quatro temas de Cingapura. Mesmo assim, esta pressão sobre o Quênia mostra sua importância para a condução do SMC, assim como sua capacidade de liderança e influência no Grupo Africano.

---

<sup>97</sup> Ver WTO (2014f).

#### 5.4.8 A liderança do Brasil e Índia na Rodada Doha

O trabalho de Efstathopoulos (2012) fornece importantes elementos para a análise da liderança nas negociações da OMC. Para o autor a ascensão do Brasil e da Índia como líderes nas negociações decisivas da Rodada Doha é sinal do reconhecimento da legitimidade como líderes dos países em desenvolvimento. Contudo, Efstathopoulos (2012) pondera que a liderança desempenhada por estes países está intrinsecamente ligada às expectativas de seus seguidores. Consequentemente, ambos os países estarão dispostos a exercer a liderança somente quando o resultado das negociações satisfaz as expectativas e preferências de seus seguidores. O autor pondera que em virtude da tradicional ausência de capacidades materiais dos líderes empreendedores e intelectuais, esta lacuna é preenchida pela legitimação dada aos líderes através do peso que seus seguidores representam. Desta forma, pode-se inferir que o elemento determinante para a ascensão dos líderes empreendedores e intelectuais, especificamente no caso da OMC, é também o elemento que pode derrubá-los.

Efstathopoulos (2012) argumenta que as Potências Médias são inclinadas a prover formas de liderança do tipo empreendedora e intelectual, principalmente em função de suas tendências de atuarem como mediadoras em problemas internacionais. Assim como, o uso da estratégia de formar coalizões e fazer uso das regras e princípios dos regimes multilaterais em um contexto diplomático de *good international citizenship* permite as Potências Médias contrabalancear grandes potências em um nível superior ao somatório de suas capacidades (materiais) de influência e poder. Esta dinâmica, na argumentação de Efstathopoulos (2012), permite que estes países posicionem-se em pé de igualdade com grandes potências, sem que, contudo, coloquem em risco seus status de representantes dos países em desenvolvimento. Porém, mesmo que imbuídos deste atributo, estes países não praticam no curto prazo um tipo de liderança revisionista, ou que objetive profundas mudanças no sistema. Para o autor a crença na necessidade de reformas na OMC é uma visão compartilhada por muitos países, não sendo uma particularidade dos países em desenvolvimento. Tendo em vista estas características e as opções diplomáticas decorrentes dela, argumenta Efstathopoulos (2012), que a atuação de países em desenvolvimento na OMC será confinada, no máximo, aos padrões de comportamento de Potências Médias.

Esta particularidade da atuação de países em desenvolvimento na OMC é uma das três dimensões intrínsecas à liderança exercida pelos mesmos e que foram identificadas por Efstathopoulos (2012). A primeira dimensão, como já exposto, está relacionada ao caráter não

radical da liderança exercida por países em desenvolvimento na OMC. A segunda dimensão, diz respeito a correlação direta entre o potencial de liderança de um país e a percepção pelos seus seguidores da intenção do líder em efetivamente representar e defender bandeiras coletivas. Ou seja, a liderança emerge a partir de um capital político existente em um conjunto de seguidores e não necessariamente como fruto de uma liderança potencial que um determinado país possa apresentar. A legitimação da liderança seria, portanto, resultado da identificação dos seguidores com seu líder, e não necessariamente uma consequência das habilidades de mediação e negociação. Esta constatação revela a terceira dimensão e uma consequente fragilidade para os países que exercem perfis de liderança dentro destes limites. Esta fragilidade restringe a atuação, assim como, os objetivos que podem ser perseguidos por estes líderes, pois temas sensíveis poderiam comprometer a identificação dos seguidores com seus líderes. O autor observa que esta dimensão implica em uma tendência de bloqueio das negociações quando o avanço das mesmas possa abalar as preferências e interesses dos seguidores.

Especificamente no caso da liderança do Brasil e da Índia no GATT e OMC, Narlikar (2007) divide a atuação destes em três fases. Na primeira fase, compreendida entre as décadas de 1940 e 1980, Brasil e Índia estavam envolvidos em modelos de desenvolvimento econômico protecionistas, baseados na substituição de importações e industrialização. Portanto, estavam mais interessados em moldar os rumos do GATT de maneira que este lhe permitisse uma participação em linha com seus objetivos domésticos e não necessariamente preocupados com a liberalização do comércio mundial. Neste período os países desenvolvidos obtiveram conquistas, como o Tratamento Especial e Diferenciado, o Sistema Geral de Preferências, assim como a criação da UNCTAD.

Na segunda fase, que pode ser resumida na Rodada do Uruguai, se observa a Índia, e em maior medida o Brasil, gradualmente se afastando de suas identidades ligadas ao Terceiro Mundo e seus perfis diplomáticos mais radicais decorrentes destas. Na fase preparatória até o início da Rodada do Uruguai, Brasil e Índia lideraram o G-10 e através dele firmemente se opuseram à inclusão na rodada dos “novos temas”, como serviços, Aspectos de Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio - Trade Related Intellectual Property Rights (TRIPs) e Trade Related Investment Measures (TRIMs). Contudo, ao final da rodada, o Brasil cederia em sua posição, aceitando a inclusão dos ‘novos temas’ em troca da inclusão da agricultura, têxteis e algodão – áreas que eram até então reguladas por acordos de exceção ao livre comércio em linha com as preferências dos países desenvolvidos. Narlikar (2007)

sugere que este “relaxamento” na posição brasileira foi também resultado do “unilateralismo agressivo” da política comercial dos EUA do período 1986-1989. Uma política comercial defensiva sintetizada na Super 301<sup>98</sup>, que procurava contornar os crescentes déficits comerciais através da reorientação dos fluxos comerciais norte-americanos em uma direção que lhe oferecia comparativamente maiores vantagens pelo ponto de vista da reciprocidade nas concessões tarifárias. Para a autora a recente democratização, aliada a, novas elites imprimindo uma direção pró-liberalizante nos rumos políticos, fez o Brasil se afastar de sua identidade com os países em desenvolvimento. O resultado, segundo Narlikar (2007), é evidenciado pelo menor engajamento do Brasil no G-10 e em paralelo um maior protagonismo no Grupo de Cairns.

Após inúmeras defecções no G-10 a Índia seguiu isolada em sua posição contrária a inclusão dos “novos temas”. Naquele momento a postura indiana foi interpretada como intransigente e anacrônica. Contudo, o trabalho de Ostry (2000) permite relativizar a impropriedade desta posição visto os posteriores avanços nos “novos temas” *vias-a-vis* a não evolução nos temas de interesse dos países em desenvolvimento (têxteis, algodão e agricultura). Ostry (2000) cunhou o termo “A Grande Barganha” para definir os (fracos) resultados da Rodada do Uruguai para os países em desenvolvimento, principalmente tendo em vista os compromissos assumidos pelos mesmos no âmbito dos “novos temas”. Eventos como este vão ao encontro de um histórico de liderança desempenhada pela Índia, como o desempenhado na UNCTAD e na Nova Ordem Econômica Internacional, na qual evidenciam precedentes deste tipo de protagonismo do país e que seria novamente confirmado na Rodada Doha.

A terceira fase, que tem seu início na criação da OMC e se estende até os dias atuais, caracteriza-se pela troca das razões para o Brasil e Índia serem considerados importantes e influentes nas negociações comerciais. Narlikar (2007) argumenta que se nas fases I e II, Brasil e Índia tinha suas vozes ecoadas na instituição principalmente em função de suas identidades com o Terceiro Mundo e preocupações com o desenvolvimento econômico, na terceira as razões eram outras. Por mais que os discursos e posturas do Brasil e da Índia continuassem fortemente ligados às preocupações dos países em desenvolvimento, nesta fase estes países passaram a fazer parte de importantes reuniões e grupos de países, como o FIPs, também em função do retrospecto de suas performances econômicas das últimas décadas.

---

<sup>98</sup> Para *unilateralismo agressivo* e a Super 301 ver Mendonça (2007).

Nesta fase, além da importância que estes países possuíam em função das bandeiras que eles representavam e historicamente defendiam, Brasil e Índia passaram também a representar parcela importante e crescente do comércio mundial. Efstathopoulos (2012) argumenta que este fato conferiu ao Brasil e Índia um ajuste de suas posturas, passando a imprimir maior pragmatismo nas negociações internacionais.

No caso específico da Índia se percebe a repetição de seu perfil mais incisivo nas negociações. Através da liderança da Índia, o Like-Minded Group (LMG) se opôs à inclusão dos Temas de Cingapura na rodada. Efstathopoulos (2012) observa que, mais uma vez, o Brasil foi menos peremptório neste tema comparativamente à Índia, mas compensou sua reticência através de seu protagonismo assertivo na quebra das patentes para os medicamentos contra a AIDS. Para Efstathopoulos (2012) a liderança do Brasil e da Índia, através do G-20, preencheu um vácuo de liderança criada na OMC devido a distensão do alinhamento entre UE e EUA, assim como pela ausência de liderança de outras Potências Médias, como, por exemplo, a Austrália. Assim, a criação do G-20 se torna um ponto de inflexão, na qual se observa a partir deste, uma realocação de forças que passaram a moldar significativamente as negociações no âmbito da OMC. Evidência desta realocação é a emergência do Brasil e Índia no FIPs na Ministerial de Hong-Kong em dezembro de 2005.

Contudo, já na Ministerial de Genebra, em julho de 2008, se observa a formação de um novo grupo em substituição ao anterior FIPs. Então denominados G-7, os EUA, UE, Brasil, Índia, Japão, África do Sul e China tiveram o desafio de solucionar questões relacionadas ao Pacote de Julho de 2004, especificamente a respeito do Mecanismo Especial de Salvaguardas (SSM - *Special Safeguard Mechanism*) instituído neste acordo. China, Índia e África do Sul não concordaram com os critérios expostos no acordo, evidenciando assim, mais uma vez, o perfil de liderança mais moderado do padrão diplomático brasileiro nas negociações comerciais.

## 5.5 CONCLUSÕES PARCIAIS

Independente do arcabouço teórico utilizado para analisar um determinado objeto de pesquisa, os resultados encontrados invariavelmente serão um reflexo da realidade empírica. Neste caso a realidade empírica seria a atuação de países no Sistema Multilateral de Comércio, com foco específico na liderança desempenhada pelos mesmos. Um arcabouço teórico, tendo em vista a observação da realidade inerente a sua criação, permite identificar

aspectos recorrentes que podem ajudar não somente a entender a realidade concreta, mas também prever acontecimentos, ou no mínimo traçar tendências. Assim como acontece em várias teorias das ciências sociais, neste caso também se percebe que o arcabouço teórico disponível para a análise da liderança de países em fóruns multilaterais só explica uma parcela dos acontecimentos. Outra parcela corresponde aos elementos e variáveis não observados pela teoria, assim como elementos aleatórios impossíveis de serem mapeados por qualquer teoria.

Desta forma, o presente capítulo procurou definir a liderança de países no GATT e OMC através do arcabouço disponibilizado por Young (1991). O autor mapea três formas de lideranças em regimes políticos internacionais, quais sejam, a liderança estrutural, a liderança empreendedora e a liderança intelectual. Teóricos da ação coletiva, como Olson (1965), sugerem uma terminologia diferente, na qual ele compreende a liderança de atores, principalmente os líderes empreendedores de Young, como um aspecto político inerente ao sistema no qual os atores estão inseridos. Os líderes empreendedores de Young (1991) poderiam ser o que Olson (1965) chama de empreendedores políticos, ou seja, atores que tem uma tendência de colaborar para a estruturação e moldagem de negociações com um empenho superior ou incondizente com benefícios auferidos decorrentes desta atuação. Já as análises que procuraram definir o conceito de Potência Média recorrentemente sugerem que estes países tem uma tendência de desempenhar papéis na qual os ganhos auferidos serão inferiores aos custos empenhados no exercício deste papel. A racionalidade por trás disto seria o reconhecimento político auferido em razão do papel desempenhado.

Desta forma, se observam diversas vertentes teóricas, (ainda) não interligadas, que sugerem a existência de um padrão de comportamento, não exclusivo de Potências Médias, mas que somados a outros atributos podem ajudar a identificar quem são as Potências Médias. A escolha de um arcabouço não implica na negação de um terceiro, mas implica uma opção dentro do processo científico com vistas a limitar as variáveis independentes envolvidas na explicação do objeto (variável dependente). Assim, a presente tese sugere que a liderança empreendedora é uma característica possível de existir em qualquer ator do Sistema Internacional. Contudo, quando se observa este tipo de liderança em estados de segunda ordem já contemplados com demais atributos de Potência Média (como a tendência de participarem de coalisões, busca por prestígio internacional e histórico de atuação multilateral de maneira não omissa) é possível afirmar, com significativo grau de certeza, que determinado estado efetivamente é uma Potência Média. Porém, este exercício será realizado em capítulo seguinte.

O presente capítulo permitiu (re)afirmar alguns vetores já encontrados em capítulos anteriores, assim como excluir falsos positivos. O quadro 6, com a frequência com que estados foram enquadrados como Potência Média, apresentado no capítulo teórico da presente tese, assim como o quadro 10 com as Potências Médias Potenciais, sugerem que estes países possuem grande probabilidade de efetivamente serem Potências Médias. Contudo, a presença de Japão, assim como a ausência da África do Sul, nestas listas explicitam o caráter não definitivo das mesmas. Assim, os capítulos posteriores, incluindo este, procuraram identificar elementos que confirmassem ou negassem estes países como Potência Média. Até o momento, parece ter ficado evidente que tanto África do Sul como Japão não apresentam atributos suficientes para o enquadramento dentro do conceito de Potência Média. Por sua vez, Brasil e Índia apresentaram inúmeras evidências que confirmam sua localização dentro do conceito de Potência Média.

Outros países, como Quênia, Ilhas Maurício, Austrália, Canadá, África do Sul e Japão também apresentaram elementos em número suficiente para o enquadramento dentro do conceito de Potência Média. Contudo, o presente capítulo também mostrou que estes estados desempenharam papéis relevantes no Sistema Internacional muito mais em virtude de possíveis ganhos individuais do que ganhos relacionados à busca por prestígio internacional. Da mesma forma, pode-se dizer que estes estados ainda não apresentam, na realidade empírica, um somatório de protagonismos já mapeados que os qualifiquem para participar da classe de países denominado de Potências Médias.

## **6 A APLICAÇÃO DO MODELO PARA O ENQUADRAMENTO DE PAÍSES NO CONCEITO DE POTÊNCIA MÉDIA**

O presente capítulo tentará realizar a aplicação da metodologia para o enquadramento de países no conceito de Potência Média constante no capítulo primeiro da presente tese. Serão apresentados os resultados obtidos a partir da revisão de literatura, que por sua vez forneceram os atributos e parâmetros necessários para a construção e enquadramento dos países no conceito de Potência Média. Também serão realizados testes para verificar a robustez da metodologia apresentada. A presente seção se trata de um exercício experimental, sem um embasamento teórico pleno e unificado, contudo, a repetição deste experimento em outros regimes internacionais poderá consolidar esta metodologia como viável e coerente tanto empiricamente como teoricamente.

### **6.1 RESULTADOS OBTIDOS A PARTIR DA REVISÃO DE LITERATURA SOBRE O TEMA**

No quadro abaixo é apresentado o grupo de parâmetros obtidos da revisão de literatura realizada na presente tese. Vale destacar, que o critério de escolha dos trabalhos que compuseram a revisão de literatura está relacionado com o caráter generalista que os trabalhos apresentavam. Ou seja, procurou-se dar prioridade a estudos que se preocupavam com a definição do conceito de Potência Média dentro de um contexto amplo, excluindo assim os estudos que tratavam de casos únicos, ou que procuravam provar, por exemplo, que um país “x” é Potência Média. Como já exposto em capítulo anterior, os parâmetros foram divididos em quatro grupos de acordo com o tipo de característica enfatizada por cada autor, ou grupo de autores, no que diz respeito à relevância de cada atributo para o enquadramento do país como Potência Média.

Quadro 16 - Grupo de Parâmetros

|  |   |
|--|---|
| <b><u>Grupo 1: Parâmetros Cognitivos:</u></b>                                    |   |
| 1 -  | Imagem que o país projeta de si mesmo quanto ao seu status na hierarquia internacional.   |
| 2 -  | Reconhecimento pelos seus pares e principalmente pelas grandes potências de que o país apresenta uma inserção internacional diferenciada.                                   |
| <b><u>Grupo 2: Parâmetros puramente comportamentais:</u></b>                     |   |
| 3 -  | Tendência de se coalizarem para assim gozar de maior influência internacional.  |
| 4 -  | Tendência de se coalizarem e tornarem-se líderes destas coalizões.  |
| 5 -  | Tendência dos estados em buscarem soluções multilaterais para problemas internacionais.   |
| 6 -  | Comportam-se como mediadores internacionais.  |
| 7 -  | Tendência reformista em instituições internacionais   |
| <b><u>Grupo 3: Parâmetros comportamentais normativos</u></b>                     |   |
| 8 -  | Postura não omissa que países tendem a assumir em disputas mundiais.  |
| 9 -  | Provedores do que se denomina "good international citizenship".   |
| 10 -   | Apresentam ênfases em suas políticas externas, expressadas principalmente através de fóruns multilaterais, que imprimem uma atmosfera cooperativa no sistema internacional. |
| <b><u>Grupo 4: Parâmetros relacionados ao tipo de inserção internacional</u></b> |   |
| 11 -   | Multifacetada inserção internacional (regional e mundial)   |
| 12 -   | Utilizam os processos regionais de cooperação que participam como base de projeção de poder.  |

Fonte: Keohane (1969), Holbraad (1984), Wood (1987), Sennes (1998), Jordaan (2003) e Flames (2007)

## 6.2 A CONSTRUÇÃO DO CONCEITO

Geralmente se aceita o processo científico como uma dinâmica que apresenta um sentido, uma linha que conduz sua evolução, sendo possível supor que há um início, um meio e um fim no processo científico. Como ponto de partida, se assume como coerente a suposição de que a partir de uma realidade entendida como concreta, seja viável buscar-se uma ou várias explicações para a sua ocorrência. Geralmente se aceita a realidade como a variável dependente e as explicações para esta realidade as variáveis independentes. O passo intermediário nesse processo científico é a construção de um modelo que torne possível a explicação, através dele, de parte da realidade observada (variável dependente) a partir das variáveis independentes. Desta forma, seria possível justificar a ocorrência de um fato (variável dependente) a partir de um conjunto de eventos (variáveis independentes) não correlacionados. Contudo, deve-se ter em mente que o conjunto de variáveis independentes, mesmo que elencadas a partir de revisão de literatura, são sucessíveis a arbitrariedade do pesquisador. Arbitrariedade obrigatória em estudos qualitativos principalmente pela inevitável atribuição dos pesos (importâncias) que estas variáveis independentes precisarão apresentar para a explicação da variável dependente.

A etapa final do processo científico trata da aplicação do modelo e verificação da coerência, ou não, dos resultados alcançados. Pensando o atual problema de pesquisa e considerando o mesmo de maneira resumida como tendo o objetivo de identificar as Potências Médias no Sistema Internacional poderia se formular uma equação matemática como segue:

$$\text{Potência Média} = \alpha(\text{Grupo 1}) + \beta(\text{Grupo 2}) + \gamma(\text{Grupo 3}) + \delta(\text{Grupo 4}) + \varepsilon$$

A equação sugerida considera que cada Grupo de parâmetros influência na determinação da variável dependente de maneira linear, sendo o peso de cada grupo atribuído pelos coeficientes " $\alpha$ ", " $\beta$ ", " $\gamma$ " e " $\delta$ ", somado a um erro " $\varepsilon$ ", que representa a parcela não explicada da variável dependente através deste conjunto de variáveis independentes. Assim, um país que for contemplado com uma determinada parcela de cada atributo poderá ou não ser considerado uma Potência Média.

No presente experimento o peso de cada coeficiente será indiretamente atribuído através da operacionalidade que cada grupo de parâmetros apresentar. Por exemplo, os atributos que compõem o Grupo 3 (Parâmetros comportamentais normativos) dificilmente terão condições de serem eficientemente traduzidos em elementos verificáveis através de revisão de literatura. Desta forma, esta variável independente explicativa, composta pelo conjunto de atributos do Grupo 3, por exemplo, terá um peso irrelevante e pouco contribuirá para explicar a variável dependente neste experimento.

De maneira análoga à equação matemática poderia-se criar, a partir do mesmo grupo de parâmetros, uma definição textual para o conceito de Potência Média, qual seja:

#### Quadro 17 - Conceito de Potência Média

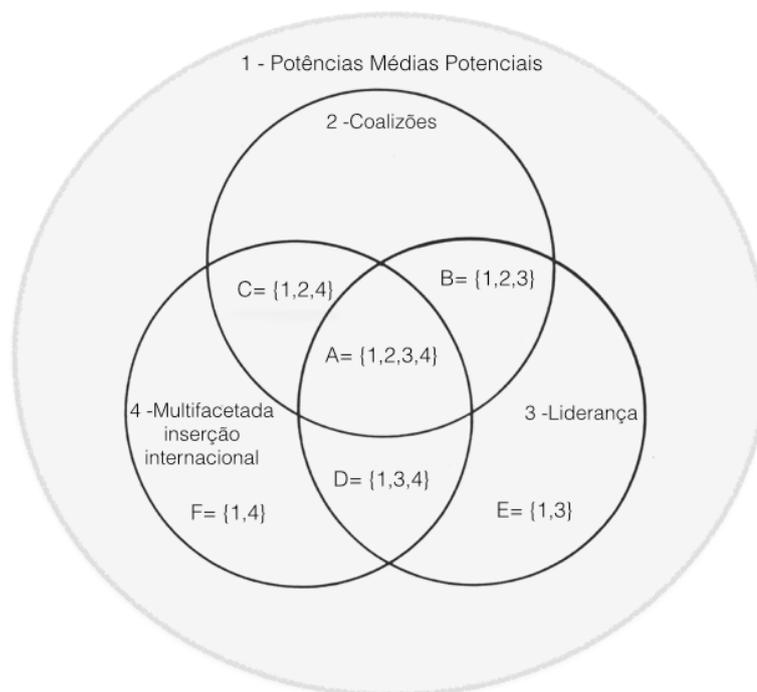
Potência Média é um país que, explicitamente ou não, procura afirmar uma posição diferenciada no Sistema Internacional, sendo esta dinâmica percebida pelos seus pares e principalmente pelas grandes potências. As Potências Médias são estados que se destacam em fóruns internacionais ao atuarem como mediadores, por se coalizarem e tornarem-se líderes destas coalizões para assim auferir poder de barganha para moldar/reformar regimes internacionais de acordo com o entendimento de seus pares/seguidores. São estados não omissos, provedores do que se denominou "*good international citizenship*" e procuram imprimir uma atmosfera colaborativa no Sistema Internacional. Quanto à maneira como as Potências Médias se projetam internacionalmente, se observa que estes estados o fazem de maneira multifacetada, tendo como alicerce suas bases regionais ou identidades coletivas. O que não significa necessariamente dizer que estes estados sejam líderes incontestáveis regionalmente ou em agrupamentos de países que compartilham semelhantes identidades.

Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

Observa-se que a definição do conceito apresenta relativa capacidade explicativa, contudo possui evidente fraqueza operacional. O conceito como apresentado mostra-se demasiadamente amplo, podendo a partir do mesmo se enquadrar um número provavelmente maior de Potências Médias do que realmente se apresenta no Sistema Internacional. O conceito também não indica a importância de cada atributo, abrindo espaço assim para a arbitrariedade do pesquisador. Desta forma, torna-se interessante traduzir esta série de atributos em parâmetros operacionalizáveis, sendo este procedimento também uma forma de dar relevância para cada característica. Ou seja, a importância de cada atributo será auferida pela sua capacidade de ser traduzida em informação aplicável ao modelo que nesta seção será proposto. Contudo, parece coerente supor que a participação de um país no conjunto de países do Grupo 1 é condição *sine qua non* para a participação nos demais Grupos. Desta forma, na aplicação inicial e mais rígida do modelo proposto somente poderão compor os Grupos 2, 3 e 4 os países que compõe o Grupo 1.

Uma maneira de contornar fraquezas inerentes ao modelo “matemático“ de enquadramento de países no conceito de Potência Média, assim como do modelo puramente qualitativo (definição textual do conceito) é utilizar a metodologia proposta por Sartori (1971) e Weyland (2001). De acordo com os autores é possível criar conceitos com relativa acuracidade a partir do cruzamento dos principais atributos inerentes ao conceito. Desta forma, para algum elemento ser enquadrado em um determinado conceito, ele não precisaria apresentar todos os atributos expostos pelo conceito, mas somente os principais. O problema decorrente desta metodologia é elencar quais são os atributos principais. Tendo em vista a vasta literatura sobre a temática de Potências Médias, nos dias atuais o problema em torno deste tema não se encontra no campo descritivo, ou seja, efetivamente definir o que é uma Potência Média. Observa-se que o problema central envolvendo esta temática é a sua operacionalização. Desta forma, a presente tese aceita como coerente a hipótese de que não há uma carência descritiva para o conceito de Potência Média, mas sim um problema de operacionalidade do conceito. Assim, devido à amplitude dos conceitos de Potência Média geralmente apresentados na literatura sobre o tema se termina por enquadrar um número possivelmente maior de países no conceito que o efetivamente seria. Esta dinâmica exclui a capacidade analítica que todo conceito precisa apresentar, pois quando um número indefinido (ou muito amplo) de elementos pode ser enquadrando dentro de um conjunto, o conjunto perde capacidade explicativa e viabilidade científica. Segue abaixo esboço gráfico da metodologia exposta por Sartori (1971) e Weyland (2001) adaptada para a presente tese.

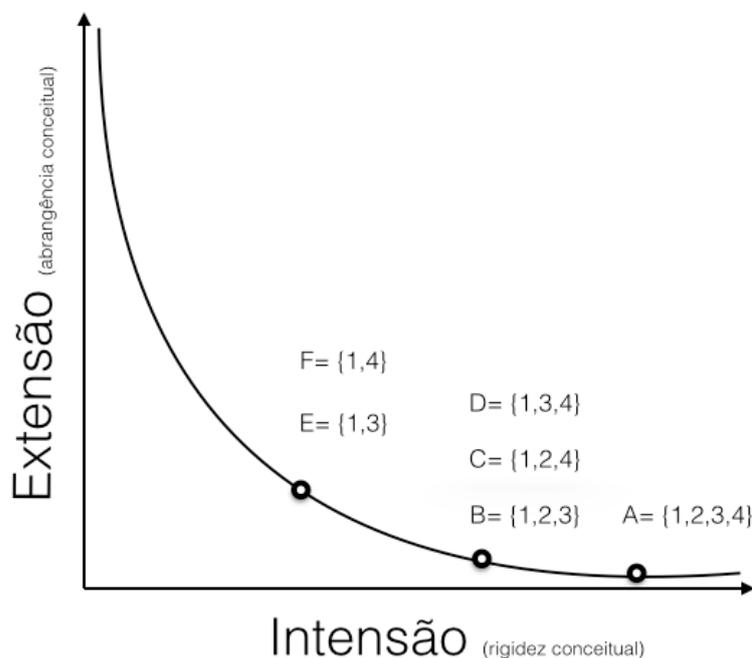
Figura 5 - Esboço gráfico da adaptação da metodologia de Sartori (1971) e Weyland (2001)



Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

Nos pontos “A”, “B”, “C”, “D”, “E” e “F” se tem a intersecção dos Grupos de Parâmetros (1, 2, 3 e 4), formando assim, conjuntos de países. No conjunto “A”, por exemplo, se tem o atendimento de todos os grupos de parâmetros para o enquadramento de países no conceito de Potência Média. Em Fonseca (2013) há a constatação da dinâmica enfrentada pelos cientistas na tentativa de resgatar um conceito ao incorporar novos atributos ao mesmo, como fez, por exemplo, Sennes (1998) em “Potências Médias Recém-Industrializadas”. Desta forma, a viagem conceitual (*conceptual travelling*) na qual Sartori (1971) aponta se dá nesta tentativa de abranger novos casos pelos quais os cientistas se defrontam, mas a solução incorre no custo de uma adjetivação do conceito, ou, nas palavras de Sartori (1991) o alongamento do conceito (*conceptual stretching*). Haveria assim um *trade-off* entre a capacidade explicativa de um conceito (extensão-denotação) e o número de exemplos que embarcam no mesmo (intensão-conotação). Segue abaixo figura com a representação gráfica da viagem conceitual.

Figura 6 - Viagem conceitual



Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

No conjunto “A” se teria a interpretação mais rígida do modelo nesta tese apresentado, e nos conjuntos “E” e “F” se apresentaria os países que se enquadraram em somente dois dos quatro Grupos de Parâmetros sugeridos pelo modelo. Na presente tese o alongamento conceitual não acontecerá via adjetivação do conceito, mas através das variações nas exigências para o enquadramento de países dentro do conceito.

De acordo com a metodologia de Sartori (1971) e Weyland (2001), não se faz necessário para a construção do conceito o atendimento de todos os Grupos, para os autores construir um conceito a partir da intersecção de todos os Grupos geraria um conceito muito restrito e provavelmente poucos elementos seriam enquadrados no mesmo. De maneira oposta, enquadrar no conceito o elemento que possua presença escassa nos grupo evidenciaria a amplitude do conceito e sua consequente perda de capacidade analítica.

### 6.2.1 Grupo 1 – Potências Médias Potenciais

O primeiro passo para tornar operacional o conceito de Potência Média apresentado nesta seção é definir os elemento de cada grupo. No Grupo 1 (Parâmetros Cognitivos) serão inseridos os países nesta tese considerados como Potências Médias Potenciais. Ou seja, países

que possuem um reconhecimento internacional que possa ser percebido pelos seus pares e principalmente pelas grandes potências. A maneira como foi construída esta lista de países ditos Potências Médias Potenciais é apresentada no primeiro capítulo da presente tese. Desta forma o Grupo 1 se apresentaria da seguinte maneira:

Figura 7 - Elementos do Grupo 1

|             |                   |
|-------------|-------------------|
| Argentina   | Japão             |
| Bolívia     | Jordânia          |
| Brasil      | Kuwait            |
| Chile       | Libano            |
| Colômbia    | Malásia           |
| Congo       | Marrocos          |
| Costa Rica  | Nicarágua         |
| El Salvador | Nigéria           |
| Equador     | Panamá            |
| Filipinas   | Paquistão         |
| Gabão       | Paraguai          |
| Gana        | Peru              |
| Honduras    | Quênia            |
| Índia       | Trinidad e Tobago |
| Indonésia   | Tunísia           |
| Jamaica     |                   |

Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

### 6.2.2 Grupo 2 – Coalizões

O segundo passo é definir os elementos do Grupo 2, ou seja, os países que apresentaram uma tendência de se coalizar para conduzir suas bandeiras no SMC. A interpretação semântica do termo “tendência de se coalizar”, como sugerido pelo conjunto das características do Grupo 2, abre precedente para uma interpretação estatística da realidade. Esta interpretação levaria o pesquisador a procurar verificar, em termos quantitativos, quais os países que se apresentaram mais propensos a participar de coalizões comparativamente aos demais estados secundários no SI. Pelo ponto de vista quantitativo seria perfeitamente correto este tipo de interpretação. Contudo, uma parcela significativa do universo de coalizões existentes no GATT/OMC é de um tipo característico que exclui a livre participação nas mesmas. A coalizão denominada *Recently Acceded Members* (RAM), por exemplo, reserva a participação para membros recém-ingressados na OMC. Blocos como a ASEAN e o MERCOSUL, que também se apresentam como coalizões na OMC, exigem um vínculo institucional entre seus membros que limita a livre adesão de outros estados que não os participantes dos blocos. Contudo, o fato de limitar a livre adesão nestas coalizões não

implica em incapacidade das mesmas em influenciar as agendas e negociações. A coalizão Cotton-4, por exemplo, em princípio limita a participação de membros não africanos e não produtores de algodão, porém este fato não abalou sua capacidade de influência na Rodada Doha, como observado no capítulo sobre coalizões da presente tese. Contudo, este degradê observado entre os tipos de coalizões obriga o pesquisador a atitudes arbitrárias, ou seja, *escolher* as coalizões (a partir de elementos e percepções potencialmente subjetivos) que tiveram sua importância notável na condução do SMC.

Para a escolha das coalizões é importante ter em mente o contexto político e econômico internacional na qual o SMC fora moldado. Desta forma, uma maneira de conduzir a arbitrariedade necessária para a escolha das coalizões mais influentes será através da análise histórica no qual a mesma está inserida. Parece razoável supor que no imediato pós II Guerra qualquer comportamento internacional que não considerasse as possíveis interpretações deste comportamento, principalmente pelos pólos de poder em estabelecimento, seria considerado como irracional. Sendo assim, seria racional supor que haveria três opções diplomáticas disponíveis. Uma opção consideraria a adesão ao bloco ocidental, a segunda opção consideraria a adesão ao bloco do leste e haveria, teoricamente, a opção pela neutralidade que representaria o não alinhamento por nenhum dos blocos. A literatura sobre Potências Médias sugere que Austrália e Canadá buscaram diferenciar-se internacionalmente no imediato pós-guerra imprimindo em suas políticas externas muito do que hoje se considera serem requisitos para o enquadramento no conceito de Potência Média. Observa-se também que estes países optaram por um alinhamento político e econômico com o bloco ocidental. Contudo, gradativamente e provavelmente como subproduto de um fiel alinhamento<sup>99</sup> que limitava suas ações diplomáticas, estas Potências Médias passaram a deixar de apresentar em suas políticas externas justamente a característica mais cara ao conceito de Potência Média, que seria a inserção internacional diferenciada. Desta forma, se aceita a hipótese de que este vácuo diplomático fora paulatinamente preenchido por nações de segunda ordem optantes do não alinhamento com os blocos. Alguns eventos históricos ajudam na percepção desta dinâmica das opções diplomáticas disponíveis aos estados de segunda ordem engajados em uma inserção internacional diferenciada.

---

<sup>99</sup> Kang (2013, p.145) explora a ideia da possível incompatibilidade entre o alinhamento de um país com os EUA e a adoção de uma diplomacia do tipo realizado por Potências Médias. Para o autor, apesar das limitações impostas pelo alinhamento de um país secundário com o hegemom é possível que o mesmo possa desempenhar um papel de Potência Média no SI.

A partir da Guerra da Coreia iniciou-se uma corrida armamentista entre as duas potências da época, fato que marca a primeira fase da Guerra Fria. O ponto máximo desta corrida se deu com a crise dos mísseis em Cuba, onde se verifica ao mesmo tempo o ponto máximo de tensão entre as maiores potências mundiais, mas também o início da distensão entre as mesmas. Dentro desta dinâmica de tensões entre as duas potências mundiais, compreendida entre a Guerra da Coreia e a crise dos mísseis em Cuba, se observa também o surgimento de um movimento de países asiáticos e africanos de não alinhamento a nenhum dos pólos de poder estabelecidos no Sistema Internacional. Provavelmente, aos olhos do observador ocidental da época, este movimento de não alinhamento poderia ser interpretado, principalmente, como um movimento não ocidental, de países distantes do eixo tradicional de relacionamento. Contudo, movimentos subsequentes dão indícios de que a ordem bipolar do período começou a ser efetivamente questionada. Pode se dar como exemplos desta dinâmica o discurso do diplomata brasileiro, Araújo Castro, na XVIII Assembléia Geral da ONU (1963), na qual é proferido o famoso discurso dos 3Ds<sup>100</sup> – Desarmamento, Descolonização e Desenvolvimento; a criação da UNCTAD em 1964, seguido pela instituição do Sistema Geral de Preferencias no GATT em 1971, somado ao clamor por uma Nova Ordem Econômica Internacional em 1974.

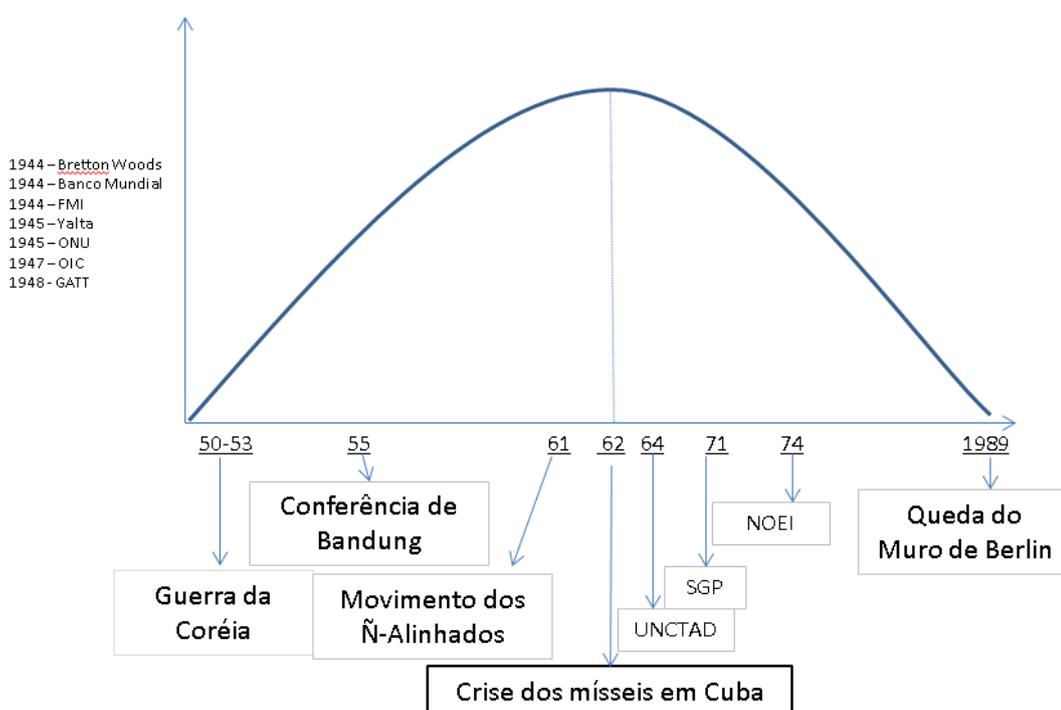
Observa-se que estes eventos podem estar relacionados com a hipótese de que a distensão entre as potências da época tenha criado um espaço, antes inexistente, para a atuação de países secundários no Sistema Internacional. Desta forma, a distensão entre as potências transferiu tensões, responsabilidades e constrangimentos para os países dispostos a questionar a ordem internacional vigente. Esta transferência de tensões se apresentou tanto no campo da beligerância propriamente dita, e tendo o caso de Vietnã como exemplo emblemático, mas também na exposição das fragilidades estruturais políticas e econômicas dos países em desenvolvimento, evidenciadas pelas independizações na África na década de 60, nas crises do petróleo na década de 70, seguido pelas crises das dívidas na década de 80 e as crises cambiais na década de 90. O que se busca argumentar é que é possível sugerir que o início do declínio da ordem bipolar também marca o início do fim do espaço diplomático das antigas Potências Médias, notadamente Canadá e Austrália, e a abertura de espaço

---

<sup>100</sup> Fonseca (2006) destaca este evento como um momento em que um país em desenvolvimento teve a capacidade de questionar de maneira exitosa a ordem internacional vigente, e conseqüentemente a atuação dos hegemonos, usando argumentos racionais e que teve grande aderência e aceitação pela comunidade internacional.

diplomático para países em desenvolvimento questionadores não radicais da ordem internacional da época. Segue abaixo ilustração que busca estilizar a dinâmica de tensões entre as grandes potências durante a Guerra Fria.

Figura 8 - Tensões políticas na Guerra Fria



Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

Tendo este contexto histórico como pano de fundo torna mais nítida a percepção do esmorecimento das Potências Médias tradicionais, que eram países desenvolvidos que buscavam compensar suas ausências em fóruns importantes, notadamente o Conselho de Segurança da ONU. Este contexto confere nitidez também à emergência de novas Potências Médias, que são países em desenvolvimento que buscam compensar suas fraquezas e capacidades limitadas de barganha através de um protagonismo internacional diferenciado articulado com países que compartilham o mesmo ideário.

Entre os elementos que conferem diferenciação aos estados de segunda ordem, de acordo com a literatura apresentada, é sua tendência de participar de coalizões internacionais. Desta forma, no quadro abaixo segue lista das principais coalizões da era GATT, assim como da OMC.

Quadro 18 - Principais coalizões no GATT e OMC

|      |  |
|------|--|
| OMC  | Amigos da Caixa de Desenvolvimento (FDB- Friends of Development Box)                         |
| OMC  | G-33   |
| OMC  | Amigos das Indicações Geográficas (Friends of Geographical Indications)                      |
| OMC  | Like-Minded Group  |
| OMC  | Core Group on Singapore Issues   |
| OMC  | G-20   |
| OMC  | Amigos dos Peixes (Friends of Fish Group)  |
| OMC  | Membros Recentemente Ingressos (Recently Acceded Members – RAMs)                             |
| OMC  | G-24 de Serviços (G-24 on Services)  |
| OMC  | Coalizão Cotton-4  |
| OMC  | Amigos das Negociações Anti-Dumping (FAN)  |
| OMC  | Grupo Africano   |
| GATT | Processo do Jaramillo  |
| GATT | Big Five   |
| GATT | G-10   |
| GATT | Cairns Group   |
| GATT | G-20   |
| GATT | Friends of Services Group  |
| GATT | Grupo Informal dos países em desenvolvimento (IGDC - Informal Group of Developing Countries) |
| GATT | Café au Lait   |
| GATT | G-48   |
| GATT | Grupo de Importadores de Alimentos (FIG - Food Importers' Group)                             |

Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

Considerando estas coalizões, observa-se a seguinte (Figura 9) frequência de participação de países nas mesmas, tendo as Potências Médias Potenciais em destaque.

Figura 9 - Frequência de coalizões por países

|           |   |
|-----------|---|
| Paquistão | 9 |
| Índia     | 7 |
| Egito     | 6 |
| Cuba      | 6 |
| Nigéria   | 6 |
| Peru      | 6 |
| Indonésia | 6 |
| Brasil    | 5 |
| Zimbábue  | 5 |
| Chile     | 5 |
| Colômbia  | 5 |
| Tailândia | 5 |
| Argentina | 5 |

Fonte: Elaborado pelo Autor (2014)

Desta forma, considerando as coalizões acima elencadas, associadas a frequência de participação nas mesmas e tendo o grupo das PMP como referência de corte, os elementos do

Grupo 2 são os que seguem abaixo:

Figura 10 - Elementos do Grupo 2



Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

### 6.2.3 Grupo 3 - Liderança

O retrospecto do exercício da liderança desempenhada por países na história do SMC, apresentado no capítulo 5 da presente tese, tornou possível determinar quais nações preocuparam-se em exercer liderança no SMC. A liderança, segundo Young (1989), pode ser do tipo estrutural, empreendedora ou intelectual. Entre as opções disponíveis a uma Potência Média, parece razoável supor que somente a liderança do tipo empreendedora ou intelectual estaria ao seu alcance. Já os estados com capacidades materiais suficientes têm a sua disposição todo o espectro das variações que a liderança pode assumir.

Os EUA imprimiram uma liderança do tipo estrutural desde a origem do atual SMC, ainda durante a tentativa de criação da OIC, até os dias de hoje. Ficando este perfil de liderança significativamente nítido até a Rodada Dillon, passando por um relaxamento já a partir da Rodada Kennedy, mas que fica efetivamente mais moderada a partir da Rodada Tóquio. Durante a Rodada Kennedy o Reino Unido mostra-se disposto a assumir uma liderança do tipo empreendedora, como consequência e tentativa de compensar as dificuldades que os EUA estavam apresentando para manter o bloco europeu coeso, e em linha com as aspirações liberalizantes norte-americanas. Na Rodada Tóquio países em desenvolvimento passaram a figurar-se ao lado de Potências Médias tradicionais, como Austrália e Nova Zelândia, ao exercer liderança comparável ao que estes tradicionalmente praticavam. Brasil, Índia, África do Sul e Israel estão entre os países de segunda ordem que se destacaram nesta rodada

segundo a literatura pesquisada. Na última rodada da era GATT, conhecida como a “Grande Barganha”, se observa o advento da organização dos países em desenvolvimento em torno de coalizões – notadamente o G10. Índia e Brasil se destacaram na liderança desta coalizão, e adotando uma estratégia de bloqueio de agenda conseguiram, talvez pela primeira vez, imprimir efetivamente suas capacidades de influência na condução das negociações comerciais. Argentina, Chile, Colômbia e Uruguai também são apontados como países que exerceram formas de liderança durante a Rodada do Uruguai que contribuíram para uma nova percepção do potencial dos países em desenvolvimento em moldar os rumos das negociações comerciais.

Passadas quase duas décadas do advento da OMC, e dada a não conclusão de nenhuma rodada de negociações sob este novo arranjo de regras, direitos e obrigações, fica evidente a necessidade desta instituição de efetivamente apresentar resultados que justifiquem sua existência. Na fracassada Rodada de Seattle a tentativa de liderança por parte do Reino Unido, que procurava imprimir seus interesses liberalizantes no setor de serviços financeiros, demonstrou o quanto um líder necessita de seguidores, pois ao final a Inglaterra mostrou-se isolada em sua posição. Na Rodada Doha os debates envolvendo as questões agrícolas provavelmente continuarão a dominar a agenda da rodada, com destaque para a atuação do G-20, G-33, Grupo de Cairns. Considerando estas coalizões, Brasil, Índia, China e Austrália são apontados pela literatura como líderes importantes. Como subproduto da importância destas coalizões, se observa também a emergência de um novo Quad, na qual se observa a substituição de países desenvolvidos tradicionais, por exemplo, o Japão, por países em desenvolvimento (Brasil e Índia). Países que também se destacaram ao exercer formas de liderança na Rodada de Doha foram a Indonésia, Filipinas e o Quênia. Desta forma, segue abaixo lista com os líderes apontados pela literatura, tendo em destaque as PMP, assim como, a consolidação dos elementos do Grupo 3.

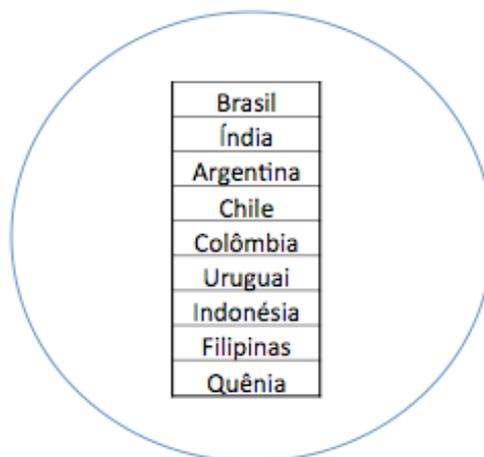
Figura 11 - Líderes no SMC apontados pela literatura

|               |
|---------------|
| EUA           |
| Inglaterra    |
| Brasil        |
| Índia         |
| Austrália     |
| Nova Zelândia |
| África do Sul |
| Israel        |
| Argentina     |
| Chile         |
| Colômbia      |
| Uruguai       |
| Indonésia     |
| Filipinas     |
| Quênia        |

Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

Desta forma, considerando os países apontados como líderes pela literatura específica e tendo o grupo das PMP como referência de corte, os elementos do Grupo 3 são os que seguem abaixo:

Figura 12 - Elementos do Grupo 3



Fonte: Elaborado pelo Autor (2014)

#### 6.2.4 Grupo 4 – Inserção internacional multifacetada

Um dos aspectos destacados pelos estudiosos dos países denominados de segunda ordem, ou de suas variantes (potências médias, potências emergentes, potências regionais, países semiperiféricos e etc.) é a chamada multifacetada inserção internacional que estes

países tenderiam a apresentar. Dado o contexto internacional no qual costumam se apresentar, ou seja, podendo atuar como “um país grande entre pequenos” ou “um país pequeno entre grandes”, a chamada multifacetada inserção internacional dos mesmos parece ser uma característica importante desta categoria de países. Holbraad (1984, p. 84) traduz essa multifacetada inserção internacional como uma “fluidez” diplomática tanto no campo regional quanto no global. A própria definição de Keohane (1969, p. 295) indica que as Potências Médias tendem a construir alianças em regimes internacionais para viabilizar o acúmulo de poder necessário para se fazer presente no cenário internacional. Ademais, Wood (1987) observa que as Potências Médias costumam expressar maior interesse em alcançar seus objetivos pela via da negociação multilateral comparativamente à via bilateral. Hurrell (2000) destaca as instituições como um espaço propício para a catalisação do poder de estados intermediários, sendo *locus* de cooperação e barganha. Soares Lima (1990) destaca que além da característica da dupla inserção internacional, outro elemento presente é a tendência a compor um quadro variado<sup>101</sup> de estratégias internacionais. Para a autora esta variedade de estratégias é consequência do desequilíbrio na capacidade de barganha que esses países apresentam nas diversas arenas. Desta forma, a multiplicidade é fruto da condição simultânea de vulnerabilidade e de autonomia que esses países tendem a demonstrar.

O problema derivado deste atributo é inseri-lo no contexto específico do Sistema Multilateral de Comércio – que é o *locus* desta pesquisa. Ou seja, qual seria o padrão comportamental esperado dentro do GATT/OMC de países com a tendência de se inserir no Sistema Internacional de maneira multifacetada? Por inserção internacional multifacetada se compreende o esforço de um país em fazer uso das oportunidades diplomáticas regionais, ou temáticas, como base política para as oportunidades multilaterais disponíveis no Sistema Internacional. Desta forma, a inserção multifacetada poderia ser entendida como um processo de duas etapas, na qual a primeira etapa compreenderia a construção de uma plataforma intermediária necessária para uma melhor projeção no plano multilateral.

Esta plataforma intermediária pode ser o conjunto de temas que o pertencimento

---

<sup>101</sup> Soares Lima (1990) apresenta cinco estratégias verificáveis, quais sejam: ação unilateral (na qual são desconsiderados eventuais custos advindos dos efeitos desta sobre terceiros países); comportamento de carona (em que se obtêm benefícios, sem custos, que decorrem da ação coletiva de terceiros); estratégia de hegemonia (quando o país manipula em benefício próprio incentivos positivos e negativos com relação a terceiros países); ação de liderança (em que se investe na organização da ação coletiva, em vista da existência de benefícios que podem ser apropriados individualmente) e o comportamento reativo (em que por força de instrumentos coercitivos, o país adere as regras do jogo em uma determinada área temática).

geográfico compartilhado entre estados naturalmente gera, ou um conjunto de ideias e objetivos políticos compartilhados entre estados que os faz coesos no tempo, mas que são melhor geridas em contextos não universais, como nos exemplos históricos da Conferência de Bandung, UNCTAD, NOIE, entre outros. A racionalidade do plano intermediário está na intenção de moldar o SI para o próprio bem, mas tendo um encapsulamento desta intenção pela busca do bem comum de um grupo de países que possuem identidade compartilhada, como é o caso do terceiro-mundismo, ou o caso dos temas derivados do pertencimento regional compartilhado. Importante destacar que as bandeiras regionais ou temáticas, embarcadas por estes países no âmbito não regional/temático, não são necessariamente as mesmas do âmbito multilateral.

Geralmente estas opções diplomáticas mostram-se melhor aproveitáveis por estes países em fóruns multilaterais onde a distribuição de poder é equilibrada via direito de voto e veto disponível para todos os participantes. Desta forma, nessas condições, seria racionalmente justificável que estes países valorizassem a via multilateral em detrimento da bilateral, por exemplo. De maneira alguma se sugere que o bilateralismo e o multilateralismo sejam dinâmicas que se excluem mutuamente. O que se procura sugerir é que no contexto do GATT/OMC e dada a realidade do movimento bilateralista nesta instituição (que pode ser compreendido como uma fuga de curto prazo do multilateralismo) seria coerente sugerir que países desprovidos de capacidade de barganha iriam preferir, ou ter uma tendência maior em participar dos acordos multilaterais em detrimento dos bilaterais.

No contexto do GATT/OMC, a partir do advento do Artigo XXIV, se observa a permissão de uma exceção à cláusula da Nação Mais Favorecida (NMF), pela qual permitiu a criação de Acordos Preferencias de Comércio (APCs)<sup>102</sup>. Hoekman e Kostecki (2009) observam que dada a constante expansão dos APCs, uma questão crítica para a OMC é se este

---

<sup>102</sup> O termo "acordo preferencial de comércio" (APC) é usado para designar acordos preferenciais *recíprocos* em geral. Seguindo a classificação de Acharya *et al.* (2011), que é também utilizada por WTO (2011), os APCs são classificados como segue: Um "acordo de livre comércio" (*Free Trade Agreement - FTA*) denota um acordo entre duas ou mais partes em que as tarifas e outras barreiras comerciais são eliminadas na maior parte ou em todo o comércio e cada uma das partes mantém a sua própria estrutura tarifária vis-à-vis terceiros países. A "união aduaneira" (*Customs Union - CU*) é um acordo entre duas ou mais partes em que as tarifas e outras barreiras comerciais são eliminadas na maior parte ou em todo o comércio e, além disso, as partes adotam uma política comercial comum em relação a terceiros, que inclui o estabelecimento de uma tarifa externa comum. O acordo de alcance parcial (*Partial Scope Agreement - PSA*) é empregado para descrever um acordo entre duas ou mais partes em que as partes oferecem umas às outras concessões em um número selecionado de produtos ou setores. Já os acordos de integração econômica (*Economic integration Agreements - EIA*) referem-se a acordos sobre o comércio de serviços através do qual duas ou mais partes oferecem acesso preferencial ao mercado para outro.

fenômeno, considerado como possivelmente irreversível (CRAWFORD; FIORENTINO, 2005), irá criar incentivos para diminuir as barreiras comerciais via NMF e, assim, ajudar a alcançar um dos principais objetivos do SMC que é a liberalização mundial do comércio. Ademais, Hoekman e Kostecki (2009) observam que esta dinâmica impõe um desafio e uma oportunidade para o sistema multilateral de comércio contemporâneo. A oportunidade consiste no caráter experimental dos APCs, pois ao avançar<sup>103</sup> em temas ainda não contemplados no âmbito multilateral permitem, no mínimo, a construção de massa crítica sobre o tema, visto o empirismo empreendido. O desafio imposto pelos acordos preferenciais, segundo os autores, está em controlar o caráter discriminatório intrínseco a todo APC. O ex-Diretor Geral da OMC, Pascal Lamy, em duas ocasiões pronunciou a preocupação da instituição com a proliferação dos APCs. Em WTO (2006) Pascal Lamy referia-se sobre riscos que o sistema multilateral incorria devido à proliferação dos APCs, especificamente os de caráter bilateral. Já em WTO (2007) Lamy chama a atenção da Índia, grande adepta de acordos preferencias bilaterais, para que compreenda os APCs como complementares ao SMC e não como substitutos.

A preocupação da instituição mostra-se razoável, pois não parece incoerente vislumbrar a possibilidade de se estar observando a construção de um sistema multilateral de comércio mais "frouxo", onde os constrangimentos domésticos poderiam ser melhor contornados via APCs, comparativamente a via multilateral. Há relatórios específicos sobre o tema, como OCDE (2001) e WTO (2011). Em OCDE (2001) observa-se que a entidade estava mais preocupada com a possibilidade destes arranjos se sobreporem ao sistema multilateral, já o relatório da WTO (2011) é mais otimista ao dizer que os APC não irão "ferir" o multilateralismo, pois os mesmos estariam inclusive avançando em questões que estão travadas no âmbito multilateral. O relatório da OCDE (2001) destaca o risco do fato de em breve a maior parte do comércio mundial ser por vias discriminatórias, mas o relatório da OMC de 2011 procura minimizar estes riscos.

Mesmo que não exista consenso<sup>104</sup> entre especialistas sobre o assunto, parece coerente supor que países de segunda ordem, candidatos a Potência Média, teriam uma tendência menor de participar, especificamente, de acordos bilaterais, visto que estariam endossando

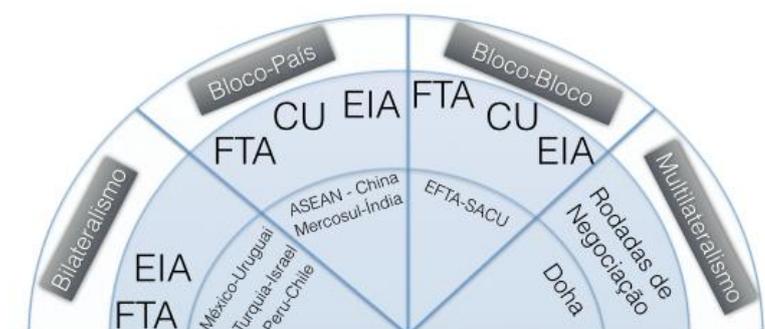
---

<sup>103</sup> WTO (2011) refere-se a essa dinâmica como '*go beyond*'.

<sup>104</sup> Ethier (1998) observa que os resultados encontrados pela literatura sobre os impactos dos APCs são ambíguos, contudo, afirma também que mesmo havendo fortes razões para manter uma vigilância sobre o tema, a proliferação dos APCs reflete o sucesso do SMC, e não o contrário.

uma via de negociação na qual suas capacidades de barganha são reduzidas se comparadas com as mesmas no âmbito multilateral. Neste contexto, o leque de opções comportamentais disponíveis, não auto excludentes, aos países se mostra como no esboço abaixo.

Figura 13 - Opções comportamentais disponíveis



Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

Desta forma, no contexto do GATT/OMC a característica multifacetada destes países de segunda ordem se traduziria em uma tendência a participar de (1) Acordos Preferenciais de Comércio (regionais e recíprocos), mas a não participar de (2) Acordos Preferenciais de Comércio bilaterais. A opção pelo critério bilateral dos APCs se justifica pelo caráter simbólico que ele representa, pois dentro do espectro de opções disponíveis para os países, em um extremo se encontra a opção multilateral da NMF, passando pelos APCs plurilaterais até alcançar o espectro oposto da opção multilateral, ou seja, os acordos preferenciais *bilaterais* de comércio. A hipótese (1) representaria uma adaptação da face regional sugerida pela literatura sobre países secundários e a hipótese (2), por negação, representaria a negativa destes países em participar de acordos que não os multilaterais.

Quanto à hipótese (1), é possível dizer que a realidade observada através dos acordos preferenciais em vigor não permite a indução de conclusões, dato o fato que somente sete<sup>105</sup> países/territórios não participam destes acordos. Segue abaixo quadro com a distribuição de frequência de acordos preferenciais plurilaterais por país ou território, em destaque se observam as Potências Médias Potenciais.

<sup>105</sup> São eles: República Democrática do Congo, Djibouti, Mauritânia, Mongólia, Palau, São Tomé e Príncipe e Somália.

Figura 14 - Número de APCs plurilaterais por país/território

| Pais           | n° | Pais               | n° | Pais               | n° | Pais                                      | n° | Pais             | n° | Pais                   | n° | Pais                 | n° | Pais                             | n° | Pais                           | n° | Pais                                   | n° |  |   |
|----------------|----|--------------------|----|--------------------|----|---|----|------------------|----|------------------------|----|----------------------|----|----------------------------------|----|--------------------------------|----|--|----|--|---|
| Austria        | 37 | Poland             | 37 | EUA                | 14 | Armenia                                   | 8  | Bangladesh       | 5  | Bahrain, Kingdom of    | 3  | Syrian Arab Republic | 3  | Kenya                            | 2  | Saudi Arabia, Kingdom of       | 2  | Equatorial Guinea                      | 1  | Saint Pierre and Miquelon                    | 1 |
| Belgium        | 37 | Portugal           | 37 | Japan              | 13 | Brunei Darussalam                         | 8  | Brazil           | 5  | Benin                  | 3  | Trinidad and Tobago  | 3  | Kiribati                         | 2  | Senegal                        | 2  | Eritrea                                | 1  | San Marino                                   | 1 |
| Bulgaria       | 37 | Romania            | 37 | Malaysia           | 13 | Indonesia                                 | 8  | Montenegro       | 5  | Bhutan                 | 3  | Vanuatu              | 3  | Kuwait, the State of             | 2  | Suriname                       | 2  | Ethiopia                               | 1  | Seychelles                                   | 1 |
| Croatia        | 37 | Slovak Republic    | 37 | Mexico             | 13 | Kyrgyz Republic                           | 8  | Papua New Guinea | 5  | Bolivia                | 3  | Venezuela            | 3  | Libya                            | 2  | Togo                           | 2  | Islas Malvinas                         | 1  | Sierra Leone                                 | 1 |
| Cyprus         | 37 | Slovenia           | 37 | Korea, Republic of | 12 | Lao People's Democratic Republic          | 8  | Turkmenistan     | 5  | Bosnia and Herzegovina | 3  | Algeria              | 2  | Malawi                           | 2  | Tonga                          | 2  | French Polynesia                       | 1  | South Georgia and the South Sandwich Islands | 1 |
| Czech Republic | 37 | Spain              | 37 | Panama             | 12 | Pakistan                                  | 8  | Uruguay          | 5  | Botswana               | 3  | Angola               | 2  | Maldives                         | 2  | Tuvalu                         | 2  | French Southern Territories            | 1  | The Gambia                                   | 1 |
| Denmark        | 37 | Sweden             | 37 | China              | 11 | Viet Nam                                  | 8  | Albania          | 4  | Cameroon               | 3  | Antigua and Barbuda  | 2  | Mali                             | 2  | Uganda                         | 2  | Gabon                                  | 1  | Turks and Caicos Islands                     | 1 |
| Estonia        | 37 | United Kingdom     | 37 | Costa Rica         | 11 | Israel                                    | 7  | Argentina        | 4  | Côte d'Ivoire          | 3  | Bahamas              | 2  | Micronesia, Federated States of  | 2  | United Arab Emirates           | 2  | Greenland                              | 1  | UNMIK/Kosovo                                 | 1 |
| Finland        | 37 | European Union     | 36 | Thailand           | 11 | Jordan                                    | 7  | Azerbaijan       | 4  | Cuba                   | 3  | Barbados             | 2  | Montserrat                       | 2  | Zambia                         | 2  | Guinea-Bissau                          | 1  | Virgin Islands, British                      | 1 |
| France         | 37 | Switzerland        | 27 | Colombia           | 10 | Moldova, Republic of                      | 7  | Faeroe Islands   | 4  | Dominican Republic     | 3  | Belize               | 2  | Mozambique                       | 2  | Afghanistan                    | 1  | Haiti                                  | 1  | Wallis and Futuna Islands                    | 1 |
| Germany        | 37 | Iceland            | 26 | El Salvador        | 10 | Myanmar                                   | 7  | Fiji             | 4  | Ecuador                | 3  | Burkina Faso         | 2  | Nauru                            | 2  | Andorra                        | 1  | Korea, Democratic People's Republic of | 1  | Yemen  | 1 |
| Greece         | 37 | Norway             | 26 | New Zealand        | 10 | Belarus                                   | 6  | Lesotho          | 4  | Guyana                 | 3  | Burundi              | 2  | Niger                            | 2  | Anguilla                       | 1  | Liberia, Republic of                   | 1  | Democratic Republic of the Congo             | 0 |
| Hungary        | 37 | Liechtenstein      | 25 | Australia          | 9  | Cambodia                                  | 6  | Mauritius        | 4  | Hong Kong, China       | 3  | Cook Islands         | 2  | Nigeria                          | 2  | Aruba                          | 1  | Macao, China                           | 1  | Djibouti                                     | 0 |
| Ireland        | 37 | Chile              | 24 | Canada             | 9  | Egypt                                     | 6  | Paraguay         | 4  | Lebanese Republic      | 3  | Dominica             | 2  | Niue                             | 2  | British Indian Ocean Territory | 1  | Madagascar                             | 1  | Mauritania                                   | 0 |
| Italy          | 37 | Singapore          | 21 | Georgia            | 9  | Morocco                                   | 6  | South Africa     | 4  | Namibia                | 3  | Ghana                | 2  | Qatar                            | 2  | Cape Verde                     | 1  | Marshall Islands                       | 1  | Mongolia                                     | 0 |
| Latvia         | 37 | Turkey             | 20 | Guatemala          | 9  | Serbia                                    | 6  | Swaziland        | 4  | Nepal                  | 3  | Grenada              | 2  | Rwanda                           | 2  | Cayman Islands                 | 1  | Mayotte                                | 1  | Palau  | 0 |
| Lithuania      | 37 | Peru               | 16 | Honduras           | 9  | Sri Lanka                                 | 6  | Tajikistan       | 4  | Oman                   | 3  | Guinea               | 2  | Saint Kitts and Nevis            | 2  | Central African Republic       | 1  | Netherlands Antilles                   | 1  | Sao Tome and Principe                        | 0 |
| Luxembourg     | 37 | Russian Federation | 16 | Kazakhstan         | 9  | Chinese Taipei                            | 6  | Tanzania         | 4  | Palestine              | 3  | Iran                 | 2  | Saint Lucia                      | 2  | Chad                           | 1  | New Caledonia                          | 1  | Somalia                                      | 0 |
| Malta          | 37 | Ukraine            | 16 | Nicaragua          | 9  | The former Yugoslav Republic of Macedonia | 6  | Uzbekistan       | 4  | Solomon Islands        | 3  | Iraq                 | 2  | Saint Vincent and the Grenadines | 2  | Comoros                        | 1  | Pitcairn                               | 1  |  |   |
| Netherlands    | 37 | India              | 15 | Philippines        | 9  | Tunisia                                   | 6  | Zimbabwe         | 4  | Sudan                  | 3  | Jamaica              | 2  | Samoa                            | 2  | Congo                          | 1  | Saint Helena                           | 1  |  |   |

Fonte: Elaborado pelo autor com base em WTO (2014).

A partir dos dados do quadro acima não é possível inferir padrões sobre o comportamento dos países quanto a sua propensão ou não de participar de APCs plurilaterais. Da mesma forma, não é possível verificar um padrão referente ao número de APCs plurilaterais praticado pelas Potências Médias Potenciais. Uma maneira de contornar este fato é verificar o comportamento dos países quanto a sua participação no Sistema Geral de Preferências (SGP), seja como provedor, seja como beneficiário. Além do SGP representar uma vitória histórica dos países em desenvolvimento no GATT, de maneira semelhante aos os APCs, o SGP também figura como uma exceção às bases (reciprocidade e NMF) do Sistema

Multilateral de Comércio contemporâneo.

Desta forma, seria esperado que os países secundários procurassem reforçar este sistema participando como beneficiários do SGP. Importante destacar que a participação de um país neste sistema implica a aceitação de que há uma hierarquia no sistema de comércio mundial, e que o comércio pode ocorrer com bases desiguais de ganhos e oportunidades. Assim, pode-se inferir que quando um país é provedor no SGP ele se compreende em condições de não exigir reciprocidade para um determinado número de países. Atualmente onze<sup>106</sup> países são provedores de benefícios (não exigência de reciprocidade) no SGP. De forma oposta, quando um país aceita ser beneficiário do SGP ele se compreende como desprovido de condições de aceitar negociações comerciais recíprocas. Ademais, vale lembrar que o SGP é fruto de uma longa luta dos países em desenvolvimento no GATT, que começou com a criação da UNCTAD na década de 60 até a instituição do sistema na década de 70.

O uso da participação dos países no SGP como alternativa à hipótese do caráter regional, sugerido pela participação de países em regimes regionais formais, como os APCs, se justifica da seguinte maneira: Primeiramente vale lembrar que foi assumida a hipótese de que a chamada multifacetada inserção internacional pode ser compreendida como um processo de duas etapas, na qual na primeira etapa se observa a construção de uma base regional/temática para uma melhor projeção no plano macro. Esta base intermediária poderia ser composta tanto a partir de uma agenda regional como de uma agenda temática compartilhada que possibilitasse a aglutinação de estados ao longo do tempo. Abaixo segue distribuição de frequência do número de concessões (acordos de concessão de benefício) do SGP por país beneficiário. As Potências Médias Potenciais estão em destaque.

---

<sup>106</sup> São eles: Austrália, Canadá, EU, Islândia, Japão, Novo Zelândia, Noruega, Rússia-Bielorrússia- Cazaquistão, Suíça, Turquia e EUA.

Figura 15 - Distribuição de frequência do número de concessões (acordos de concessão de benefício) do SGP por país beneficiário

|    |                                  |   |                                   |   |  |
|----|----------------------------------|---|-----------------------------------|---|--|
| 11 | Afghanistan                      | 9 | Equatorial Guinea                 | 6 | South Africa                                 |
| 11 | Angola                           | 9 | Gabon                             | 6 | The former Yugoslav Republic of Macedonia    |
| 11 | Cabo Verde                       | 9 | Ghana                             | 6 | Turkey                                       |
| 11 | Cambodia                         | 9 | Guatemala                         | 6 | Turks and Caicos Islands                     |
| 11 | Guinea                           | 9 | Guyana                            | 6 | Virgin Islands, British                      |
| 11 | Haiti                            | 9 | Honduras                          | 5 | Albania                                      |
| 11 | Liberia, Republic of             | 9 | Jamaica                           | 5 | Bahrain, Kingdom of                          |
| 11 | Madagascar                       | 9 | Kenya                             | 5 | British Indian Ocean Territory               |
| 11 | Malawi                           | 9 | Nicaragua                         | 5 | Cayman Islands                               |
| 11 | Maldives                         | 9 | Nigeria                           | 5 | Croatia                                      |
| 11 | Mozambique                       | 9 | Panama                            | 5 | Gibraltar                                    |
| 11 | Nepal                            | 9 | Saint Lucia                       | 5 | Nauru  |
| 11 | Niger                            | 9 | Suriname                          | 5 | Pitcairn                                     |
| 11 | Tanzania                         | 9 | Thailand                          | 5 | Saudi Arabia, Kingdom of                     |
| 11 | The Gambia                       | 9 | Timor-Leste                       | 5 | Tajikistan                                   |
| 11 | Togo                             | 9 | Tonga                             | 5 | Trinidad and Tobago                          |
| 11 | Uganda                           | 9 | Uruguay                           | 5 | Turkmenistan                                 |
| 11 | Zambia                           | 9 | Venezuela, Bolivarian Republic of | 5 | Ukraine                                      |
| 10 | Bangladesh                       | 9 | Viet Nam                          | 5 | Wallis and Futuna Islands                    |
| 10 | Benin                            | 9 | Zimbabwe                          | 4 | American Samoa                               |
| 10 | Bolivia, Plurinational State of  | 8 | Anguilla                          | 4 | Barbados                                     |
| 10 | Burundi                          | 8 | Botswana                          | 4 | Belarus                                      |
| 10 | Central African Republic         | 8 | Colombia                          | 4 | Bermuda                                      |
| 10 | Chad                             | 8 | Cook Islands                      | 4 | Brunei Darussalam                            |
| 10 | Comoros                          | 8 | Cuba                              | 4 | Christmas Island                             |
| 10 | Congo                            | 8 | Dominican Republic                | 4 | Cocos (Keeling) Islands                      |
| 10 | Democratic Republic of the Congo | 8 | Fiji                              | 4 | Montenegro                                   |
| 10 | Djibouti                         | 8 | Grenada                           | 4 | Norfolk Island                               |
| 10 | Ecuador                          | 8 | Iran                              | 4 | Qatar  |
| 10 | Eritrea                          | 8 | Malaysia                          | 4 | Serbia                                       |
| 10 | Ethiopia                         | 8 | Mauritius                         | 4 | South Sudan                                  |
| 10 | Guinea-Bissau                    | 8 | Montserrat                        | 4 | United Arab Emirates                         |
| 10 | India                            | 8 | Namibia                           | 3 | Bahamas                                      |
| 10 | Indonesia                        | 8 | Papua New Guinea                  | 3 | French Polynesia                             |
| 10 | Iraq                             | 8 | Saint Helena                      | 3 | Guam   |
| 10 | Kiribati                         | 8 | Saint Kitts and Nevis             | 3 | Hong Kong, China                             |
| 10 | Lao People's Democratic Republic | 8 | Saint Vincent and the Grenadines  | 3 | Korea, Democratic People's Republic of       |
| 10 | Lesotho                          | 8 | Seychelles                        | 3 | Korea, Republic of                           |
| 10 | Mali                             | 8 | Swaziland                         | 3 | Kuwait, the State of                         |
| 10 | Mauritania                       | 8 | Syrian Arab Republic              | 3 | Macao, China                                 |
| 10 | Mongolia                         | 7 | Antigua and Barbuda               | 3 | Netherlands Antilles                         |
| 10 | Pakistan                         | 7 | Argentina                         | 3 | New Caledonia                                |
| 10 | Paraguay                         | 7 | Armenia                           | 3 | Northern Mariana Islands                     |
| 10 | Philippines                      | 7 | Bosnia and Herzegovina            | 3 | Palestine                                    |
| 10 | Rwanda                           | 7 | Egypt                             | 3 | Russian Federation                           |
| 10 | Samoa                            | 7 | Georgia                           | 3 | UNMIK/Kosovo                                 |
| 10 | Sao Tome and Principe            | 7 | Jordan                            | 3 | United States Minor Outlying Islands         |
| 10 | Senegal                          | 7 | Kyrgyz Republic                   | 3 | Virgin Islands, US                           |
| 10 | Sierra Leone                     | 7 | Lebanese Republic                 | 2 | Aruba, the Netherlands with respect to       |
| 10 | Solomon Islands                  | 7 | Micronesia, Federated States of   | 2 | Bulgaria                                     |
| 10 | Somalia                          | 7 | Myanmar                           | 2 | Ceuta and Melilla                            |
| 10 | Sri Lanka                        | 7 | Niue                              | 2 | French Southern Territories                  |
| 10 | Sudan                            | 7 | Peru                              | 2 | Heard Island and McDonald Islands            |
| 10 | Tuvalu                           | 7 | Tokelau                           | 2 | Israel                                       |
| 10 | Vanuatu                          | 7 | Tunisia                           | 2 | Romania                                      |
| 10 | Yemen                            | 7 | Uzbekistan                        | 2 | Singapore                                    |
| 9  | Algeria                          | 6 | Azerbaijan                        | 1 | Chinese Taipei                               |
| 9  | Belize                           | 6 | Chile                             | 1 | Cyprus                                       |
| 9  | Bhutan                           | 6 | Falkland Islands (Isias Malvinas) | 1 | Czech Republic                               |
| 9  | Brazil                           | 6 | Kazakhstan                        | 1 | Greenland                                    |
| 9  | Burkina Faso                     | 6 | Libya                             | 1 | Hungary                                      |
| 9  | Cameroon                         | 6 | Marshall Islands                  | 1 | Malta  |
| 9  | China                            | 6 | Mexico                            | 1 | Mayotte                                      |
| 9  | Costa Rica                       | 6 | Moldova, Republic of              | 1 | Poland                                       |
| 9  | Costa do Marfim                  | 6 | Morocco                           | 1 | Slovak Republic                              |
| 9  | Dominica                         | 6 | Oman                              | 1 | South Georgia and the South Sandwich Islands |
| 9  | El Salvador                      | 6 | Palau                             | 1 | Western Sahara                               |

Fonte: Elaborado pelo autor com base em WTO (2014).

Observa-se que com exceção do Japão, todas as Potências Médias Potenciais são beneficiárias do SGP. O fato de o Japão ser um provedor no SGP exclui as condições para sua manutenção nos conjuntos dos países do Grupo 4. A racionalidade deste argumento se dá no fato de que se o SGP é um exemplo simbólico<sup>107</sup> do sucesso da luta dos PEDs no GATT, ou seja, fruto da pressão de um grupo com identidade compartilhada, e se o referido país se situa no espectro oposto desta identidade coletiva, este país não pode ser considerado pertencente a esta identidade coletiva. Pode sim ser considerado um apoiador das demandas desta identidade coletiva, mas não pode ser considerado um integrante desta identidade. Desta forma, até o momento, a análise sobre a inserção internacional multifacetada no contexto do GATT/OMC permitiu a exclusão do Japão do conjunto dos países do Grupo 4.

Quanto aos acordos bilaterais, observa-se que sessenta e seis países fazem uso desta alternativa de negociação comercial. Entre eles, dezessete são Potências Médias Potenciais, com destaque para Japão, Chile e Índia, cada um com, respectivamente, dez, oito e sete acordos bilaterais. Segue abaixo quadro com os acordos bilaterais em vigor na OMC.

---

<sup>107</sup> Apesar de não haver consenso sobre os impactos do SGP, e devido a hipótese de que o SGP poderia figurar-se como um elemento para na verdade dividir (Divide and Conquer) os países em desenvolvimento, deve-se ter em mente que ele representa o ponto máximo de uma série de reivindicações iniciadas no G-77 e depois na UNCTAD.

Figura 16 - Acordos bilaterais por país

|                    |    |                    |   |                                       |   |             |   |                        |   |                       |   |
|--------------------|----|--------------------|---|---------------------------------------|---|-------------|---|------------------------|---|-----------------------|---|
| Turkey             | 14 | Armenia            | 5 | Turkmenistan                          | 4 | Jordan      | 2 | Bosnia and Herzegovina | 1 | Mauritius             | 1 |
| Japan              | 10 | China              | 5 | Azerbaijan                            | 3 | Montenegro  | 2 | Bhutan                 | 1 | Nepal                 | 1 |
| Singapore          | 10 | Chinese Taipei     | 5 | Colombia                              | 3 | Morocco     | 2 | Brunei Darussalam      | 1 | Nicaragua             | 1 |
| Ukraine            | 10 | Kazakhstan         | 5 | Costa Rica                            | 3 | Serbia      | 2 | Cuba                   | 1 | Norway                | 1 |
| US                 | 9  | Korea, Republic of | 5 | New Zealand                           | 3 | Sri Lanka   | 2 | Egypt                  | 1 | Oman                  | 1 |
| Chile              | 8  | Malaysia           | 5 | Pakistan                              | 3 | Switzerland | 2 | El Salvador            | 1 | Palestinian Authority | 1 |
| Russian Federation | 8  | Mexico             | 5 | Uzbekistan                            | 3 | Tajikistan  | 2 | Guatemala              | 1 | Philippines           | 1 |
| Canada             | 7  | Peru               | 5 | Belarus                               | 2 | Thailand    | 2 | Hong Kong, China       | 1 | Syria                 | 1 |
| India              | 7  | Australia          | 4 | Faroe Islands                         | 2 | Afghanistan | 1 | Iceland                | 1 | Tunisia               | 1 |
| Georgia            | 6  | Moldova            | 4 | Former Yugoslav Republic of Macedonia | 2 | Albania     | 1 | Indonesia              | 1 | Uruguay               | 1 |
| Kyrgyz Republic    | 6  | Panama             | 4 | Israel                                | 2 | Bahrain     | 1 | Macao, China           | 1 | Viet Nam              | 1 |

Fonte: Elaborado pelo autor com base em WTO (2014).

Excluir a possibilidade de um país pertencer ao conjunto dos países do Grupo 4 devido ao fato do mesmo praticar acordos bilaterais, ou ser provedor no SGP, provavelmente é uma aplicação significativamente ortodoxa deste modelo proposto. Contudo, em um primeiro momento se buscará encontrar justamente as Potências Médias a partir dos critérios mais restritos, para posterior relaxamento, como prevê a metodologia de Sartori (1971) quando o autor destaca o “alongamento” (*stretching*) do conceito. Desta forma, como resultado do Grupo 4, sendo uma interpretação e adaptação da necessidade de apresentarem multifacetada inserção internacional no contexto do GATT/OMC se tem o grupo de países abaixo.

Figura 17 - Potências Médias potencial que não participam de acordos bilaterais e são beneficiados pelo SGP



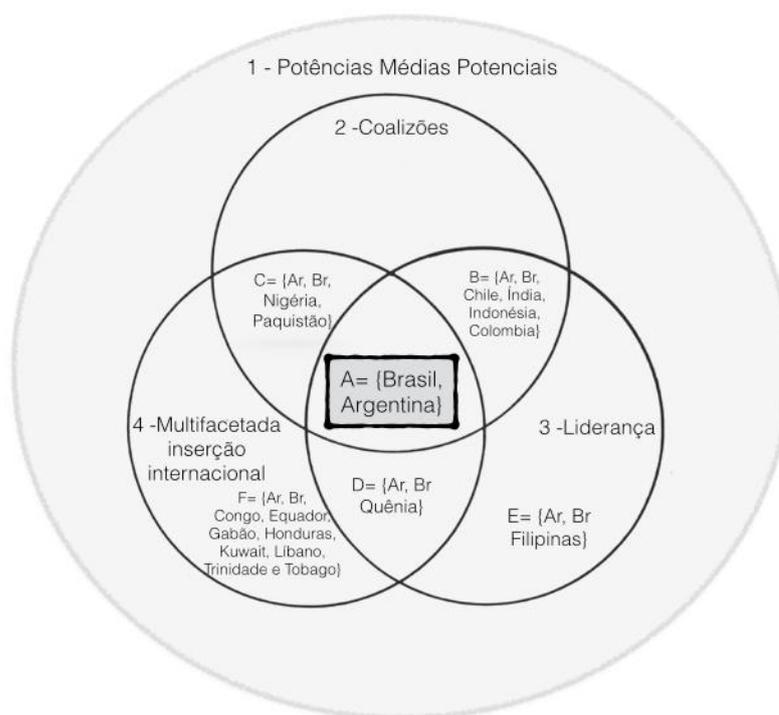
|                   |
|-------------------|
| Argentina         |
| Bolívia           |
| Brasil            |
| Congo             |
| Equador           |
| Gabão             |
| Gana              |
| Honduras          |
| Jamaica           |
| Kuwait            |
| Líbano            |
| Nigéria           |
| Paraguai          |
| Quênia            |
| Trinidad e Tobago |

Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

### 6.3 CONCLUSÕES PARCIAIS

Tendo a composição dos grupos de países, separados por Grupos de Atributos, e realizada a interseção dos países por participação nos Grupos de Atributos, é possível verificar todas as variações que o conceito de Potência Média pode apresentar para o presente modelo. Portanto, a partir de uma interpretação ortodoxa do modelo proposto as Potências Médias seriam o Brasil (Br) e a Argentina (Ar). Para este caso, tanto Brasil quanto Argentina satisfazem todos os atributos endereçados às Potências Médias traduzidos nos quadro Grupos de Atributos nesta tese utilizados.

Figura 18 - Resultados do Modelo

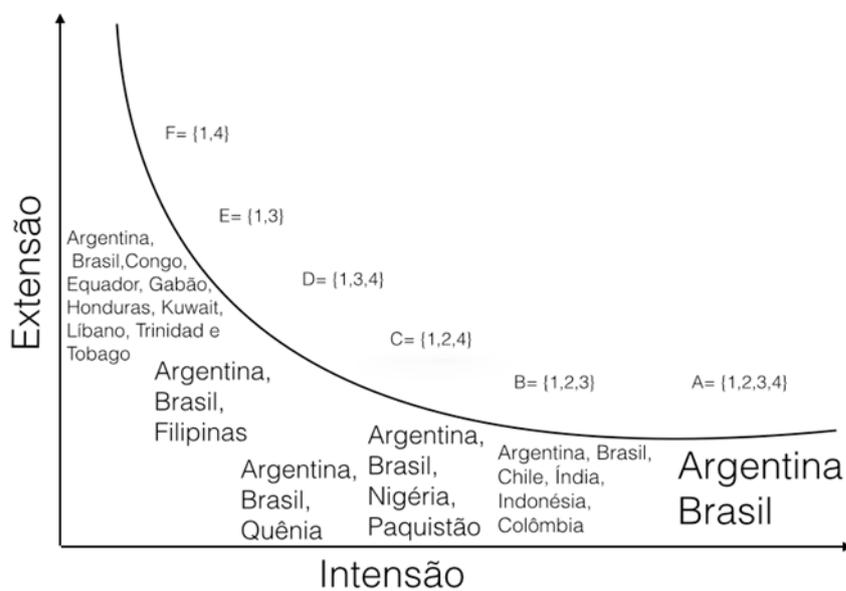


Fonte: Elaboração do Autor (2014)

Contudo, se adotado um critério mais flexível de enquadramento de países no presente modelo, um número maior de países denominados como Potência Média viria à tona. Porém, para a criação de um degradê de Potências Médias encontradas a partir do presente modelo, desde a interpretação mais rígida até a mais flexível seria necessário uma ponderação dos atributos utilizados no modelo. Desta forma, a seguinte ordem de importância será atribuída para os parâmetros. O grupo 1 será o mais importante, sendo os motivos para tanto já expostos no presente capítulo. Em seguida, será considerada o Grupo 2 como segundo mais importante, tendo em vista as razões apontadas pela literatura, mas também dado o fato que o Grupo 3 pode ser considerado um derivado do Grupo 2. Esta dinâmica se justifica em função do entendimento de que a liderança é um processo empreendido em um ambiente de grupo, ou em outras palavras, de coalizão. O grupo 4 será o grupo com menor peso para a determinação de países no conceito de Potência Média. Seja pelo fato da complexa e questionável adaptação do parâmetro "multifacetada inserção internacional" no contexto do GATT/OMC, seja pelo fato de este tema não apresentar literatura específica que justificasse a construção de capítulo dedicado ao tema.

Desta forma, as Potências Médias encontradas na presente tese, dentro de uma graduação são as que seguem abaixo.

Figura 19 - Resultados do Modelo



Fonte: Elaborado pelo Autor (2014).

## 7 CONCLUSÕES

Enquanto o mundo era caracterizado por apresentar dois pólos de poder bem definidos, associado à supostamente inquestionável união entre o poder militar, econômico e político, era provável que se preocupar com as Potências Médias fosse de fato algo desnecessário. Porém, no mundo atual o cenário não parece mais favorável aos estudiosos desta temática, visto que atualmente é questionada inclusive a existência ou não de uma hegemonia solidamente estabelecida, portanto, não deveria ser surpresa a relativização da importância das Potências Médias. Contudo, há evidências de se estar observando o estabelecimento de uma ordem internacional multipolar. E dado que a separação, aparentemente mais frequente, do poder militar do poder econômico, associada ao surgimento de formas brandas de poder reconhecidas, utilizadas e a disposição de estados não hegemônicos, a um custo material relativamente baixo, pode se dizer que esta ordem multipolar será regida de forma diferente das historicamente já ocorridas. Provavelmente os pólos de poder que constituirão a ordem multipolar não serão somente representados por estados, mas também por coalizões de estados, organismos não estatais, instituições internacionais, entre outros. Também é possível que se esteja visualizando a emergência de uma ordem internacional multipolar com variadas camadas temáticas, tendo cada camada uma sensibilidade própria quanto aos impactos das formas de poder hoje a disposição no SI.

Dentro deste contexto, a pergunta que moveu a presente tese pode ser considerada uma derivação dos questionamentos contemporâneos sobre a ordem econômica e política internacional, quais sejam: "é possível verificar evidências de que realmente a ordem mundial está se movendo em direção à multipolaridade?"; "a emergência econômica automaticamente implica em emergência política no plano internacional?"; "há o incremento da influência de fatores econômicos nas dinâmicas políticas internacionais?"; "novas formas de influência no Sistema Internacional, localizadas dentro do espectro agressão-coerção, mas mais próximas da coerção, estão sendo capazes de moldá-lo?". Possivelmente o tempo esperado por estas respostas e os inúmeros cenários traçados e não realizados fizeram o tema perder potencial de análise, principalmente devido ao caráter, em tese, transitório da situação.

Como proposta de análise, uma pergunta bastante específica foi formulada como objetivo de ser um exemplo atomizado das circunstâncias descritas acima, qual seja: o que está acontecendo com a OMC? Pois após o fracasso em Seattle de sua primeira rodada, e visto a não conclusão da seguinte, mesmo passada uma década de seu início, a OMC vem sendo

alvo de contestações. Porém, questionar as capacidades da OMC em reger o comércio internacional pode ser também uma forma de indagar como o Sistema Internacional é conduzido e quais os principais vetores desta condução. De maneira semelhante, questionar esta organização também pode ser uma forma de demonstrar ceticismo quanto a capacidade dos fóruns internacionais, assim como, de atores não hegemônicos, de exercer algum papel relevante nas relações internacionais.

De fato, historicamente, existe forte evidência de que o Sistema Internacional tenha sido conduzido primordialmente através da exercício da força. Principalmente um tipo de força alimentada pelos interesses dos países hegemônicos. Ademais, a história contemporânea sugere que o atendimento destes interesses poderia ter sido facilitado por organismos internacionais multilaterais criados e conduzidos majoritariamente por países hegemônicos.

Contudo, é possível que se esteja visualizando uma alteração, no mínimo marginal, da forma como o SI têm sido moldado, principalmente se adotada uma ótica direcionada à identificação dos atores envolvidos nessa mudança. Dado este ponto, vale ressaltar que serviu como premissa desta tese a ideia de que a ordem internacional está mais suscetível a influências que não as exercidas por países hegemônicos, e que é possível constatar esta dinâmica, guardada as devidas proporções, em fóruns internacionais como ONU e OMC. Assim, na busca por identificar quais seriam os atores não hegemônicos que estariam exercendo este papel é que chegou-se no conceito de Potência Média. Elencou-se este conceito principalmente devido ao fato de que grande parte dos rótulos ou identidades direcionadas a estados soberanos geralmente estão relacionados ao desempenho conjuntural dos mesmos, não permitindo assim identificar elementos estruturais de suas identidades. Desta forma, definido o contexto da pesquisa, buscou-se evidenciar, através da evolução histórica, política e econômica do SMC, quais foram os protagonistas que tenderiam a ter participação diferenciada nesta dinâmica.

Para a identificação de atores no Sistema Internacional, realizou-se revisão de literatura que procurasse fundamentar uma possível hierarquização dos países que transcendesse as impressões geradas por movimentos conjunturais e que alcançasse, assim, um caráter estrutural. Os elementos estruturais, geralmente presentes nas Potências Médias, em tese, estariam relacionados a um nível mínimo de requisitos materiais, somado a um sentimento de auto-percepção ou de pertencimento a este grupo, assim como o necessário reconhecimento internacional desta identidade. Estas seriam as "exigências" para um país galgar o referido status. Contudo, mesmo municiado destes elementos, a definição do conceito

de Potência Média e a construção de uma lista de seus países, mostrou-se não factível por dois motivos. Primeiro porque grande parte dos estudos sobre o tema tratam, primordialmente, de casos específicos, ou seja, não buscam a verificação de padrões observáveis em Potências Médias, mas sim um padrão específico, particular. E em segundo lugar, e como consequência do primeiro, estudos específicos (estudos de caso) dificultam comparações entre resultados já encontrados na literatura, principalmente devido à variada gama de parâmetros considerados para o enquadramento de um país como Potência Média, somado aos distintos pesos conferidos aos parâmetros considerados para cada estudo de caso realizado.

Desta forma, para a revisão de literatura sobre o tema, realizada no segundo capítulo, constatou-se a necessidade de cobrir os estudos generalistas, para, assim, buscar critérios, características e parâmetros que permitissem a construção, seja do conceito propriamente dito, seja de uma lista das Potências Médias. Como forma de proporcionar operacionalidade, coerência científica e capacidade de replicabilidade para o conceito, entendeu-se como apropriada a metodologia criada e empregada, para a construção do conceito de democracia, por Sartori. A revisão de literatura possibilitou visualizar a repetição de elementos em comum nas análises, mesmo que, para cada período histórico a importância de cada elemento tenha variado significativamente. Observou-se também, na revisão de literatura, uma preocupação com a apresentação de elementos novos, geralmente conjunturais, para o enquadramento de países no conceito de Potência Média. O ponto negativo desta tendência é a relativização do manancial de conhecimento acumulado sobre o tema ao longo da história. Por outro lado, apesar desta tendência, a revisão de literatura permitiu afirmar elementos e parâmetros que não se alteram substancialmente com o passar dos anos, revelando assim traços supostamente estruturais presentes, e constantes no tempo, em Potências Médias.

A realidade observada e retratada por diferentes autores, sob diferentes arcabouços teóricos, em diferentes circunstâncias de espaço e tempo, revelaram significativas similaridades relacionadas ao conceito. Este fato se torna de maior importância se considerada a recorrente controvérsia envolta no termo, que, contudo, é relativizada pelo fato de que muitas das características endereçadas às Potências Médias mostraram-se perenes, mesmo que não interligadas teoricamente. Estas características recorrentes forneceram subsídio para a construção de um modelo para o enquadramento de países no conceito de Potência Média. A partir destas características foi possível criar grupos de parâmetros para o enquadramento de Potências Médias, e a partir destes parâmetros delimitar os vetores de pesquisa da presente tese.

Elencou-se como parâmetros para o enquadramento de países no conceito de Potência Média, que por sua vez alimentaram o modelo proposto para este enquadramento, os seguintes critérios:

- a) reconhecimento internacional;
- b) tendência apresentada pelo país de participar de coalizões internacionais;
- c) tendência apresentada pelo país de assumir papel de líder nestas coalizões, assim como;
- d) a inserção internacional destes países é realizada de maneira multifacetada.

O reconhecimento internacional foi abordado, e inferido, no segundo capítulo, no qual foi realizado também a revisão de literatura sobre o conceito de Potência Média, assim como, a proposição de um modelo para a construção do conceito de Potência Média. No capítulo terceiro é criado um contexto político e econômico do SMC através de análise da sua evolução histórica. No capítulo quarto foram analisadas as coalizões de países no GATT/OMC, e no capítulo quinto foi abordada a temática da liderança internacional. O critério relacionado a maneira multifacetada da inserção internacional foi contemplado no capítulo sexto, onde também foi realizada a aplicação do modelo e apresentação dos resultados.

O reconhecimento internacional, necessário para um país ser entendido como Potência Média, foi verificado através de indicadores alternativos (próxies) que viabilizaram a inferência de quais países apresentariam alguma forma de reconhecimento internacional. Esta inferência possibilitou a construção de um grupo controle denominado Potências Médias Potenciais. Desta forma, só poderiam ser considerados "aptos" ao modelo proposto, os países que foram contemplados neste grupo. Os países que compõem o grupo das Potências Médias Potenciais, constatados neste tese, a partir do modelo proposto, são os que seguem: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Congo, Costa Rica, El Salvador, Equador, Filipinas, Gabão, Gana, Honduras, Índia, Indonésia, Jamaica, Japão, Jordânia, Kuwait, Líbano, Malásia, Marrocos, Nicarágua, Nigéria, Panamá, Paquistão, Paraguai, Peru, Quênia, Trinidad e Tobago e Tunísia. Estes países, consideradas Potências Médias Potenciais, são os países signatários do G-77 somados ao conjunto de países eleitos com maior frequência no CSONU, excluídos os países que participam de conjuntos referenciados ao topo (país é membro permanente do CSONU, país teve presidente eleito no Banco Mundial, país teve diretor geral eleito no FMI,

país é signatário da OCDE) ou a base (LDC, país nunca foi eleito como membro temporário do CSONU) da hierarquia mundial.

Anteriormente ao estudo do segundo parâmetro seguidamente endereçado às Potências Médias (tendência de se coalizar), entendeu-se como necessária uma análise da evolução histórica do SMC. Desta forma, no capítulo terceiro, buscou-se conferir contexto histórico, político e econômico que criasse condições de vincular possíveis elementos estruturais das Potências Médias ao locus de análise da presente tese. Para a elaboração deste capítulo, assumiu-se como hipótese básica de que o acúmulo de impasses, litígios não resolvidos, resoluções e regras não implementadas, assim como os fracos resultados percebidos pelos países em desenvolvimento, ajudam a explicar parcela significativa da atual situação na OMC, especificamente da Rodada Doha.

Através da análise histórica do SMC desmistificou-se recorrentes percepções acerca da participação dos PEDs na determinação dos rumos do GATT e OMC. Ademais, também foi possível perceber o quanto as demandas e urgências domésticas são transbordadas para o plano internacional multilateral. De maneira geral, pôde-se concluir que os países desenvolvidos, notadamente EUA e Reino Unido, determinaram as agendas das rodadas de negociação, dinâmica esta que começou a ser alterada a partir da Rodada do Uruguai, em grande parte devido ao maior protagonismo de PEDs como Brasil, Índia e Argentina. Apesar do empenho dos PEDs, casos como o regime de excessão instituído pelo Acordo Multifibras, ou a não cobertura no GATT de outros temas de interesse dos mesmos, mas sensíveis aos países industrializados, como, por exemplo, a agricultura, são emblemáticos e salientam as diferenças entre PEDs e PDs na instituição.

Mesmo tendo sido possível sugerir a hipótese da existência de uma dicotomia entre PEDs e PDs, ou ainda, uma divisão nos interesses do tipo Norte e Sul, não foi possível evidenciar comportamentos que transcendessem uma lógica puramente racional, na qual o interesse comercial é o vetor principal dos atores na instituição. Esta seria uma forma de captar as Potências Médias pela via normativa que geralmente é endereçada ao grupo. Contudo, o comportamento mais afastado do que poderia ser entendido como racional, foi verificado na assunção de papel de líder por países que não estavam diretamente ligados a principal bandeira de seus liderados. As razões para esta suposta não maximização de racionalidade estariam no prestígio e reputação auferidos através do exercício da liderança internacional. Provavelmente este é o traço mais próximo de algo que poderia ser análogo ao altruísmo ou good international citizenship endereçado às Potências Médias. Esta constatação

afirma as vantagens da adoção da metodologia de Sartori, pois ela faz importante a percepção de um conceito como algo multidimensional, que para ser sustentado precisaria de estrutura não necessariamente isenta de normatismo, e nem absolutamente calcada no empirismo.

Procurar entender o papel das coalizões na evolução e moldagem do SMC foi tarefa endereçada ao capítulo quarto da presente tese. Desta forma, foi objetivo do capítulo mapear as coalizões internacionais surgidas no período do GATT e da OMC, para assim atender os requisitos exigidos pelo modelo para o enquadramento de Potências Médias, apresentado no primeiro capítulo. Constatou-se a carência de estudos sobre coalizões no âmbito do GATT e OMC, assim como se verificou a concentração dos estudos existentes em um número reduzido de autores. É provável que o caráter informal (não institucionalizado), conjuntural e temporário que as coalizões tendem a assumir no SMC tenha contribuído para o insuficiente interesse da academia sobre o tema. Contudo, apesar da dificuldade de cercar teoricamente e metodologicamente a temática das coalizões, foi possível elencar importantes conclusões sobre as mesmas.

Primeiramente se verificou que, em razão da distribuição igualitária do direito de veto e voto no SMC, em princípio não haveria a necessidade do surgimento de coalizões em instituições com esta característica. A literatura sugere, que entre as razões para o surgimento das coalizões estão a necessidade de compensação de fragilidades ou limitado poder de barganha verificado nos PEDs e a disseminação de conhecimento e consequente aprendizado que as coalizões permitem. Desta forma, a partir dos apontamentos da literatura, é possível concluir que a formação de coalizões seria uma tendência, principalmente, de países não hegemônicos.

De maneira geral, poderia se dizer que grande parte das coalizões do SMC, à exceção das originadas devido a processos de integração regional ou das relacionadas a especificidades de seus participantes (exportadores de produtos específicos, LDCs, etc.), foram fomentadas a partir do desejo de compensação de fragilidades de seus participantes. Estas fragilidades, poderiam, por exemplo, estar relacionadas às capacidades materiais dos estados, o que por consequência se refletiria em um insuficiente ou não qualificado corpo diplomático para a representação do país nestas instituições. As fragilidades também poderiam dizer respeito ao período histórico de entrada dos países no SMC. De acordo com este argumento, países que ingressaram nestas instituições tardiamente teriam tendência maior a tornarem-se *rule takers*, enquanto os países com participação mais extensa teriam mais condições de determinar agendas.

No caso específico das coalizões da era GATT, se observa uma maior informalidade das coalizões, comparativamente às da era OMC. Apesar desta suposta maior informalidade, o Grupo Informal dos Países em Desenvolvimento, capitaneado pelos países integrantes do *Big Five* (Brasil, Índia, Argentina, Egito e a antiga Iugoslávia), forneceu uma coesão entre determinados PEDs que foi determinante para o surgimento e sobrevivência das coalizões posteriores. Dois eventos também colaboraram para a manutenção da coesão dos PEDs ao longo da era GATT. O primeiro diz respeito a movimentos ocorridos fora do âmbito do GATT, como a NOEI e o G-77, mas que ajudaram a fundamentar muitas bandeiras levantadas pelos PEDs dentro do GATT.

O segundo evento, que é um ponto de inflexão na história das coalizões no SMC é o chamamento para a abertura de uma nova rodada de negociações (Rodada do Uruguai) e o ingresso de novos temas, como, por exemplo, serviços, no arcabouço institucional do GATT. Assim, a partir deste ponto de inflexão se observa que os países passaram a preocupar-se também com os rumos do Sistema Multilateral de Comércio, e não somente com seus interesses comerciais imediatos.

Outro evento importante, no que tange a formação de coalizões da era GATT, é o surgimento do G-20 e do *Café au Lait*. O surgimento destas representam um segundo ponto de inflexão na história das coalizões no SMC. A importância do G-20 e do *Café au Lait* se deve a inédita união de países desenvolvidos e em desenvolvimento em torno de um tema específico, fugindo assim da lógica, até então observada, na qual exclusivamente os PEDs se congregavam a partir de uma suposta identidade coletiva. Estas coalizões também inauguraram uma nova dinâmica na formação das coalizões, pelo qual se observa o surgimento de uma série de coalizões temáticas que na mesma velocidade que são construídas, são também desmontadas após a solução da questão que fez a mesma surgir. Também se inaugura, além da união de PDs e PEDs, uma fissura interna, tanto nos PDs, quanto nos PEDs.

Nos países industrializados a razão para a fragmentação das ideias compartilhadas estava relacionada aos possíveis impactos da inserção de serviços no âmbito do GATT, assim como das possíveis concessões em agricultura que estes países provavelmente teriam de oferecer em resposta à entrada destes novos temas na agenda do SMC. Já entre os PEDs, o conflito, e conseqüente relativização da coesão existente previamente entre os mesmos, ocorreu em virtude de diferentes entendimentos quanto ao grau das concessões em agricultura que deveriam ser oferecidos pelos PDs. Esta ruptura entre os PEDs permaneceu na era OMC e

é exemplificada pelos entendimentos não convergentes sobre a temática da agricultura observados a partir do G-33 e do G-20. O G-33, liderado pela Índia, mostrou-se mais agressivo, exigindo maiores concessões dos PDs, mas sem oferecer incrementos quanto ao acesso aos seus mercados. Já o G-20, liderado pelo Brasil, mostrava-se mais moderado, aceitando maior acesso aos seus mercados, inclusive para os produtos agrícolas.

A análise das coalizões da era GATT e OMC permitiu o alcance de resultados, embora modestos, relevantes para a temática das Potências Médias. Julga-se modestos os resultados pois não foi possível estabelecer um padrão comportamental dos países no SMC quando os mesmos são analisados através de suas participações em coalizões. Observa-se que países como Brasil, Índia e Argentina se destacam neste quesito entre os demais países, principalmente quando comparados com outros PEDs. Contudo, este destaque deve-se mais ao papel de líder que estes países desempenharam nas coalizões, e menos à suposta tendência que Potências Médias apresentariam de participar de coalizões. Neste quesito, a análise qualitativa sobre as coalizões corrobora o julgamento que entende como modestos os resultados provenientes da análise da literatura sobre coalizões no SMC.

Observa-se que, em grande medida, o número de coalizões que um país participa está mais relacionado às suas fragilidades, e aparentemente pouco relacionada a uma suposta tendência de se coalizar que determinados países (Potências Médias) apresentariam. Percebeu-se que as Potências Médias Potenciais apresentam uma frequência de participação em coalizões condizente com a frequência média (5) de participação da amostra, porém estes países mostram-se ligeiramente mais concentrados no substrato imediatamente superior (6) a média. Contudo, não é possível afirmar, categoricamente, que as Potências Médias Potenciais tem uma propensão maior a participar de coalizões comparativamente aos outros estados. Porém, pode-se afirmar que a frequência da participação dos mesmos é condizente com o esperado pela literatura sobre o tema e também em linha com o padrão da amostra quando observadas a média (5) e o desvio padrão (1,7) da frequência de participação dos países da amostra.

De maneira geral, pode-se dizer que o estudo das coalizões no SMC foi válido, principalmente por ter permitido a constatação do papel relevante que determinados países não hegemônicos tiveram na condução destas instituições. Afirmaram-se como importantes quando o critério, qualitativo e quantitativo, de avaliação foi a participação de países em coalizões no SMC os seguintes países: Paquistão, Índia, Nigéria, Peru, Indonésia, Brasil, Chile, Colômbia e Argentina.

Tendo em vista que o exercício de liderança é um atributo importante para o enquadramento de países no conceito de Potência Média, o capítulo quinto analisou as características do conceito de liderança e sua aplicabilidade no contexto do GATT e OMC. Foi aceito como ponto central do conceito de liderança a idéia de que este se caracteriza por ser um processo pelo qual um elemento influencia um grupo de indivíduos para alcançar um objetivo comum.

Observou-se que, embora havendo uma vasta literatura em torno do fenômeno da liderança, esta está em processo de formação, haja vista a fraca especificação dos estudos, ou carência de estudos empíricos sobre a temática da liderança. A análise histórica da temática da liderança sugere que a mesma já esteve mais fortemente ligada ao conceito de hegemonia, sendo inclusive utilizados como sinônimos em análises, principalmente quando as mesmas fazem uso do arcabouço disponibilizado pela teoria da estabilidade hegemônica. Contudo, também se observou um gradual e contínuo descolamento do termo liderança do termo hegemonia. Ao longo da história o que se compreendia como o papel do líder distanciou-se da assunção de que um líder precisaria possuir poder, principalmente material, ou capacidades para de alguma forma imprimir sua liderança e vontade perante os demais. Constatou-se que a compreensão do termo liderança, no mundo contemporâneo, está mais ligada as capacidades comportamentais dos líderes do que com as capacidades materiais dos mesmos. Ademais, foi possível inferir que enquanto o estado hegemônico objetiva realizar seus próprios interesses, apresentando os mesmos como objetivos comuns de um grupo, o estado líder procura liderar um grupo com o objetivo de alcançar ou facilitar a realização de um objetivo comum, geralmente já existente antes da atuação do líder.

Uma contribuição importante para a presente tese, no que tange a temática da liderança, mas também relacionada a temática das coalizões, foi disponibilizada por Young (1989). Observou-se que, diferentemente da política interna de Estados soberanos, na qual as decisões são tomadas através do desejo da maioria, nas instituições internacionais as decisões geralmente são tomadas por consenso, muito provavelmente pela preocupação que se tem nas instituições internacionais de não gerar constrangimentos que possam ser interpretados como cerceamentos à soberania nacional. Unanimidade, em tese, implica poder de veto igualmente distribuído entre os membros. Assim, dado o fato de que cada membro individualmente tem o poder de barrar uma negociação é possível deduzir que haverá uma dinâmica de aglutinação de posições semelhantes, que em momento posterior poderão implicar na formação de coalizões. Somado a este fato, a unanimidade pode alimentar a ambição dos participantes,

pois se cada voto é determinante para a solução de negociações internacionais, é possível que alguns participantes façam uso deste artifício para auferir maiores ganhos ou reduzir perdas nas negociações. Da mesma forma, a unanimidade também pode fomentar o desejo de exercer a liderança por determinados participantes que almejam prestígio internacional. Portanto, se aceitadas estas ponderações, e tendo em vista as características frequentemente endereçadas às Potências Médias, assim como os atributos nesta tese elencados para o enquadramento das mesmas, entre elas a liderança e protagonismo em coalizões, infere-se que o papel desempenhado pelas Potências Médias é de vital importância para a construção, condução e manutenção dos regimes políticos internacionais.

A literatura sobre Potências Médias com relativa frequência relacionou valores normativos ao conceito de Potência Média. Como exposto no capítulo primeiro da presente tese, um país pode ser caracterizado como Potência Média caso tenha protagonizado o papel de mediador em conflitos internacionais. Outros exemplos se têm no caso de um país que seja um provedor do que se costumou chamar *good international citizenship*, ou *middlepowermanship*, assim como por posturas não omissas frente a problemas internacionais. Procurar provar empiricamente estes atributos poderia direcionar a pesquisa a um campo potencialmente subjetivo. Contudo, partindo desta perspectiva potencialmente subjetiva foi possível elencar determinadas posturas objetivas, como a liderança, realizadas por determinados países que poderiam ser relacionadas ao conjunto de valores normativos atribuídos às Potências Médias.

Na tipologia construída por Young (1991), o tipo de liderança que mais se aproxima do perfil geralmente atribuído às Potências Médias conclui-se ser o de liderança empreendedora. Algumas características dos líderes do tipo empreendedor colaboram para este entendimento. Os líderes do tipo empreendedor preocupam-se e atuam no processo de construção das agendas nas negociações internacionais, procuram popularizar os termos da negociação (muitas vezes trazendo conhecimento técnico externo para a negociação), são propositores de inovações para a superação de negociações “emperradas”, assim como procuram deixar nítidas e de conhecimento público as possíveis soluções para o problema em questão. Estas características mostram-se significativamente próximas das seguidamente endereçadas às Potências Médias. Desta forma, entendendo a liderança como um processo, mas também como um meio para a construção e manutenção das coalizões, e aceitando estes elementos, tanto coalizões como liderança, como importantes para o sucesso de regimes

políticos internacionais, infere-se também a importância das Potências Médias para a solução de problemas internacionais.

O desejo de encontrar a racionalidade por trás do exercício da liderança, aponta para uma busca por prestígio internacional, este entendido como uma forma de pagamento pelo esforço dos líderes, principalmente os líderes empreendedores, no processo de solução de problemas internacionais. Notou-se assim, mais um elemento frequentemente endereçado às Potências Médias, pois a busca por alguma forma de compensação pela ausência de capacidades materiais muitas vezes se traduz em uma busca por reconhecimento e prestígio internacional. Desta forma, constatam-se dois objetos de estudo (Potências Médias e liderança) não intimamente ligados, mas que se encontram próximos em diversos pontos. Seja o papel de mediador, ou no mínimo facilitador, seja o papel não omissivo, assim como a busca por prestígio são características de ambos os conceitos, ou na melhor das hipóteses retratam uma melhor especificação de um atributo (liderança) inerente ao conceito de Potência Média.

No que tange ao exercício da liderança no SMC observou-se que as ações da liderança do tipo empreendedora e, em alguns casos, a estrutural, ajudam a criar um padrão de falha e sucesso das negociações GATT/OMC. O argumento central desta conclusão é que, se durante os pontos focais ou momentos decisivos das negociações do GATT/OMC, o exercício da liderança for fornecido, é mais provável a obtenção de um acordo. Contudo, a partir da Rodada do Uruguai, o exercício da liderança por países em desenvolvimento pode também ser entendido como uma das razões para a crescente dificuldade observada para o alcance de acordos. A Rodada do Uruguai possibilitou a inauguração de um tipo de liderança até então não praticada, principalmente pelos países em desenvolvimento no SMC. Se a liderança estrutural não é uma opção diplomática disponível para os países em desenvolvimento, em virtude da ausência de capacidades materiais dos mesmos, a liderança empreendedora é uma opção disponível e foi desempenhada por determinados países em desenvolvimento. Neste período os países que compõem o *Big Five* se destacaram pelo empenho nas negociações, mesmo que esta atuação tenha dificultado a obtenção do acordo e o consequente prolongamento da duração da rodada.

Já no âmbito da OMC, durante a Rodada de Seattle, se observou o abandono do papel de líder por parte do Canadá e do Japão, membros do Quad, ao não colaborar efetivamente para o sucesso do lançamento de uma nova rodada. Observou-se uma clara dinâmica de redução do interesse, principalmente do Canadá, em desempenhar algum papel relevante no SMC. Quanto ao Japão, apenas foi confirmada sua indisponibilidade em atuar como líder

nesta instituição. A razão central para a abrandamento do protagonismo canadense no SMC, sugere a literatura, foi o acordo de livre comércio do Canadá com os EUA. Ademais, a crescente participação dos EUA nas exportações canadenses propiciou ao Canadá a possibilidade do exercício de uma diplomacia mais passiva e menos atuante no SMC. Desta forma, além dos protestos de rua, seguidamente apontados como também responsáveis pelo fracasso da Rodada de Seattle, a falta de coordenação entre a liderança norte-americana e a europeia, somada a não disposição do Japão e Canadá em prover alguma forma de liderança e a forte oposição dos países em desenvolvimento ao lançamento de uma nova rodada, sem a implementação dos resultados da rodada anterior e ainda propondo uma série de novos temas, foram os ingredientes determinantes para o fracasso da Rodada de Seattle.

Na Rodada de Doha, um grande número de países em desenvolvimento, liderados pelo Brasil, aglutinaram-se no G-20. Mais uma vez, apesar da possibilidade, sugerida pela literatura, de que o exercício da liderança pode facilitar o alcance de acordos, o fracasso da ministerial de Cancun evidenciou o contrário, na qual a liderança desempenhada por países em desenvolvimento colaborou para a não obtenção de consenso. Contudo, em agosto de 2004 os membros da OMC, com grande empenho das PMP, conseguem formar um pacote mínimo de negociações para a Rodada Doha, conhecido como o Acordo de Julho de 2004. O Este acordo foi possível graças à criação do grupo formado pela UE, EUA, Brasil, Índia e Austrália, denominado como G-5 ou FIPs (*Five Interested Parties*).

O grupo apresentou a síntese das partes envolvidas nas negociações, principalmente no que tange as questões do setor agrícola. A criação do grupo e o consequente destravamento da Rodada de Doha foram possíveis graças à disposição dos EUA e UE em sinalizar reformas em seus sistemas de subsídios agrícolas domésticos, assim como pelo empenho dos EUA em convencer a UE a reduzir suas expectativas quanto ao avanço nos Temas de Cingapura. Resumidamente pode se dizer que o grupo congregava três das cinco posições existentes naquele momento na OMC. Uma posição representada pelos interesses protecionistas no setor agrícola dos EUA e UE, os interesses do G-20 (representado por Brasil e Índia) e os interesses do Grupo de Cairns (representado pela Austrália). Na agricultura o G-20 e o Grupo de Cairns apresentavam não somente membros em comum, mas também pontos em comum. O G-20 advogava a liberalização do comércio agrícola no mundo desenvolvido e o Grupo de Cairns clamava pela liberalização agrícola entre os países desenvolvidos, mas também entre os em desenvolvimento. Especificamente na questão do acesso aos mercados, o G-20 apresentava uma posição intermediária quando comparada com as posições agressivas dos EUA e do

Grupo de Cairns, assim como quando comparada as posições relutantes do G-10 e da UE. Observou-se que duas posições não estavam representadas no FIPs, os interesses protecionistas agrícolas dos países que compunham o G-10 (principalmente Japão e Suíça) e o G-33 (mesmo que parcialmente representado pela Índia), assim como os interesses do G-90 (APCs, Grupo Africano e LDCs).

A literatura sugere que as Potências Médias estariam inclinadas a prover formas de liderança do tipo empreendedora e intelectual, principalmente em função de suas tendências de atuarem como mediadoras em problemas internacionais. Assim como, o uso da estratégia de formar coalizões e fazer uso das regras e princípios dos regimes multilaterais em um contexto diplomático de *good international citizenship* permite as Potências Médias contrabalancear grandes potências em um nível superior ao somatório de suas capacidades (materiais) de influência e poder. Esta dinâmica permitiu que estes países pudessem se posicionar em pé de igualdade com grandes potências, sem que, contudo, colocassem em risco seus status de representantes dos países em desenvolvimento. Porém, mesmo que imbuídas deste atributo, estes países não praticariam no curto prazo um tipo de liderança revisionista, ou que objetivasse profundas mudanças no SI.

O perfil não radical desempenhado pelas PMPs é uma das três dimensões intrínsecas à liderança exercida pelos mesmos e que foram identificadas pela literatura. A segunda dimensão diz respeito à correlação direta entre o potencial de liderança de um país e a percepção pelos seus seguidores da intenção do líder em efetivamente representar e defender bandeiras coletivas. Ou seja, a liderança emerge a partir de um capital político existente em um conjunto de seguidores e não necessariamente como fruto de uma liderança potencial que um determinado país possa apresentar. A legitimação da liderança seria, portanto, resultado da identificação dos seguidores com seu líder, e não necessariamente uma consequência das suas habilidades de mediação e negociação. Esta constatação revela a terceira dimensão e uma consequente fragilidade para os países que exercem perfis de liderança dentro destes limites. Esta fragilidade restringe a atuação, bem como os objetivos que podem ser perseguidos por estes líderes, pois temas sensíveis poderiam comprometer a identificação dos seguidores com seus líderes. Esta dimensão implica em uma tendência de bloqueio das negociações quando o avanço das mesmas possa abalar as preferências e interesses dos seguidores.

De maneira geral, observou-se que a liderança do Brasil e da Índia, através do G-20, preencheu um vácuo de liderança criada no SMC devido à distinção do alinhamento entre UE e EUA, assim como pela ausência de liderança de outras Potências Médias tradicionais, como,

por exemplo, a Austrália e o Canadá. Assim, a criação do G-20 se tornou um (novo) ponto de inflexão, no qual se observou a partir deste um reordenamento das forças que passaram a moldar significativamente as negociações no âmbito do SMC. Evidência desta realocação é a emergência do Brasil e Índia no FIPs na Ministerial de Hong-Kong em dezembro de 2005.

Tendo em vista os elementos expostos, no capítulo sobre a liderança em regimes políticos internacionais, infere-se que os líderes empreendedores seriam atores que tem uma tendência de colaborar para a estruturação e moldagem de negociações com um empenho superior, ou incondizente, aos benefícios auferidos decorrentes desta atuação. Liga-se a este fato as análises que procuraram definir o conceito de Potência Média como sendo o perfil de países que tem uma tendência a desempenhar papéis no SI no qual os ganhos auferidos serão inferiores aos custos empenhados no exercício deste papel. A racionalidade por trás deste papel seria o reconhecimento político internacional auferido em razão do papel desempenhado. Conclui-se que este seria um elemento estrutural robusto, mas potencialmente subjetivo, inerente às Potências Médias.

Assim, a presente tese conclui que a liderança empreendedora é uma característica possível de existir em qualquer ator do Sistema Internacional. Contudo, quando se observa este tipo de liderança em estados de segunda ordem já contemplados com demais atributos de Potência Média (como a tendência de participarem de coalizões, busca por prestígio internacional e histórico de atuação multilateral de maneira não omissa) é possível afirmar, com significativo grau de certeza, que determinado estado efetivamente é uma Potência Média. Até o momento, parece ter ficado evidente que tanto África do Sul como Japão, presentes na lista das PMP, não apresentaram os atributos necessários para o enquadramento destes dentro do conceito de Potência Média. Por sua vez, Brasil e Índia apresentaram inúmeras evidências que confirmam sua localização dentro do conceito de Potência Média.

Até o momento foram apresentadas as análises de três dos quadro parâmetros considerados pelo modelo proposto para o enquadramento de países no conceito de Potência Média. Coube ao capítulo sexto analisar o parâmetro restante (multifacetada inserção internacional), assim como, aplicar estes parâmetros no modelo proposto do capítulo segundo. Ademais, no capítulo sexto também foi apresentada uma sugestão de definição para o conceito de Potência Média, de acordo com a revisão de literatura apresentada no capítulo segundo, e em linha com o modelo apresentado na presente tese. Vale destacar que a aplicação do modelo e a conseqüente apresentação de resultados, se trata de um exercício experimental, sem um embasamento teórico pleno e unificado. Contudo, a repetição deste

experimento em outros regimes internacionais poderá consolidar esta metodologia como viável e coerente tanto empiricamente como teoricamente.

Quanto ao conceito de Potência Média, propriamente dito, observou-se que o mesmo apresenta relativa capacidade explicativa, porém, ainda possui evidente fraqueza operacional. É possível que o conceito, como apresentado no capítulo sexto, tenha se mostrado demasiadamente amplo, sendo possível, a partir do mesmo, enquadrar um número provavelmente maior de Potências Médias que realmente se apresenta no Sistema Internacional. O conceito também não indica a importância de cada atributo, abrindo espaço assim para a arbitrariedade do pesquisador. Dentro desta perspectiva, a metodologia de Sartori mostra-se interessante também por permitir a transparência das possíveis, e muitas vezes necessárias, arbitrariedades praticadas por pesquisadores. Porém, tendo em vista a vasta literatura sobre a temática de Potências Médias, depreende-se que nos dias atuais o problema em torno deste tema não se encontra no campo descritivo, ou seja, efetivamente definir o que é uma Potência Média. Observa-se que o problema central envolvendo esta temática é a sua operacionalização. Desta forma, a presente tese aceitou como coerente a hipótese de que não há uma carência descritiva para o conceito de Potência Média, mas sim um problema de operacionalidade do conceito. Assim, devido à amplitude dos conceitos de Potência Média geralmente apresentados na literatura sobre o tema se termina por enquadrar um número possivelmente maior de países no conceito que efetivamente seria. Esta dinâmica exclui a capacidade analítica que todo conceito precisa apresentar, pois quando um número indefinido (ou muito amplo) de elementos pode ser enquadrando dentro de um conjunto, o mesmo perde capacidade explicativa e viabilidade científica.

O primeiro passo para tornar operacional o conceito de Potência Média tratou da definição dos elementos de cada grupo de parâmetros. Para o Grupo 1 (Parâmetros Cognitivos) foram inseridos os países nesta tese considerados como Potências Médias Potenciais. Ou seja, países que possuem um reconhecimento internacional que possa ser percebido pelos seus pares e principalmente pelas grandes potências. A maneira como foi construída esta lista de países, por este trabalho denominadas Potências Médias Potenciais, foi tarefa endereçada ao primeiro capítulo da presente tese e já apresentados nesta seção. Quanto ao Grupo 2, procurou-se elencar os países que apresentaram tendência de se coalizar a partir de evidências quantitativas, ou seja, quais os países que se apresentaram mais propensos a participar de coalizões comparativamente aos demais estados secundários no SI, mas também

a partir de análise qualitativa. Desta forma, na análise qualitativa das coalizões foi importante ter em mente o contexto político e econômico internacional na qual o SMC foi moldado.

Dentro deste contexto, parece razoável supor que no imediato pós II Guerra haveriam três opções diplomáticas disponíveis aos países no SI. Uma opção consideraria a adesão ao bloco ocidental, a segunda opção consideraria a adesão ao bloco do leste e haveria, teoricamente, a opção pela neutralidade que representaria o não alinhamento por nenhum dos blocos. A literatura sobre Potências Médias sugere que Austrália e Canadá buscaram diferenciar-se internacionalmente no imediato pós-guerra imprimindo em suas políticas externas muito do que hoje se considera serem requisitos para o enquadramento no conceito de Potência Média. Observa-se também que estes países optaram por um alinhamento político e econômico com o bloco ocidental. Contudo, gradativamente e provavelmente como subproduto de um fiel alinhamento que limitava suas ações diplomáticas, estas Potências Médias passaram a deixar de apresentar em suas políticas externas justamente a característica mais cara ao conceito de Potência Média, que seria a inserção internacional diferenciada. Desta forma, se aceita a hipótese de que este vácuo diplomático foi sendo paulatinamente preenchido por nações de segunda ordem optantes, ou simpatizantes, do não alinhamento com os blocos. Alguns eventos históricos ajudam na percepção desta dinâmica das opções diplomáticas disponíveis aos estados de segunda ordem engajados em uma inserção internacional diferenciada.

A partir da Guerra da Coreia iniciou-se uma corrida armamentista entre as duas potências da época, fato que marca a primeira fase da Guerra Fria. O ponto máximo desta corrida se deu com a crise dos mísseis em Cuba, onde se verifica ao mesmo tempo o ponto máximo de tensão entre as maiores potências mundiais, mas também o início da distensão entre as mesmas. Dentro desta dinâmica de tensões entre as duas potências mundiais, compreendida entre a Guerra da Coreia e a crise dos mísseis em Cuba, se observa também o surgimento de um movimento de países asiáticos e africanos de não alinhamento a nenhum dos pólos de poder estabelecidos no Sistema Internacional. Provavelmente, aos olhos do observador ocidental da época, este movimento de não alinhamento poderia ser interpretado, principalmente, como um movimento não ocidental, de países distantes do eixo tradicional de relacionamento. Contudo, movimentos subsequentes dão indícios que a ordem bipolar do período começou a ser efetivamente questionada.

Observa-se que estes eventos podem estar relacionados com a hipótese de que a distensão entre as potências da época tenha criado um espaço, antes inexistente, para a

atuação de países secundários no Sistema Internacional. Desta forma, a distensão entre as potências transferiu tensões, responsabilidades e constrangimentos para os países dispostos a questionar a ordem internacional vigente. Esta transferência de tensões se apresentou tanto no campo da beligerância propriamente dita, e tendo o caso de Vietnã como exemplo emblemático, mas também na exposição das fragilidades estruturais políticas e econômica dos países em desenvolvimento, evidenciadas pelas independizações na África na década de 60, nas crises do petróleo na década de 70, seguido pelas crises das dívidas na década de 80 e as crises cambiais na década de 90. O que se busca argumentar é que é possível sugerir que o início do declínio da ordem bipolar também marca o início do fim do espaço diplomático das antigas Potências Médias, notadamente Canadá e Austrália, e a abertura de espaço diplomático para países em desenvolvimento questionadores não radicais da ordem internacional da época.

Tendo este contexto histórico como pano de fundo torna mais nítida a percepção do esmorecimento das Potências Médias tradicionais, que eram países desenvolvidos que buscavam compensar suas ausências em fóruns importantes, notadamente o Conselho de Segurança da ONU. Este pano de fundo confere nitidez também à emergência de novas Potências Médias, que são países em desenvolvimento que buscam compensar suas fraquezas e capacidades limitadas de barganha através de um protagonismo internacional diferenciado articulado com países que compartilham o mesmo ideário.

Um dos aspectos destacados pelos estudiosos dos países denominados de segunda ordem, ou de suas variantes (potências médias, potências emergentes, potências regionais, países semiperiféricos e etc.) é a chamada multifacetada inserção internacional que estes países tenderiam a apresentar. Dado o contexto internacional no qual costumam se apresentar, ou seja, podendo atuar como “um país grande entre pequenos” ou “um país pequeno entre grandes”, a chamada multifacetada inserção internacional dos mesmos parece ser uma característica importante desta categoria de países. Holbraad (1984, p. 84) traduz essa multifacetada inserção internacional como uma “fluidez” diplomática tanto no campo regional quanto no global. A própria definição de Keohane (1969) indica que as Potências Médias tendem a construir alianças em regimes internacionais para viabilizar o acúmulo de poder necessário para se fazerem presentes no cenário internacional. Ademais, Wood (1987) observa que as Potências Médias costumam expressar maior interesse em alcançar seus objetivos pela via da negociação multilateral comparativamente à via bilateral. Hurrell (2000) destaca as instituições como um espaço propício para a catalisação do poder de estados

intermediários, sendo lócus de cooperação e barganha. Soares Lima (1990) destaca que além da característica da dupla inserção internacional, outro elemento presente é a tendência a compor um quadro variado de estratégias internacionais. Para a autora esta variedade de estratégias é consequência do desequilíbrio na capacidade de barganha que esses países apresentam nas diversas arenas. Desta forma, a multiplicidade é fruto da condição simultânea de vulnerabilidade e de autonomia que esses países tendem a demonstrar.

O problema derivado deste parâmetro é inseri-lo no contexto específico do Sistema Multilateral de Comércio – que foi o lócus desta pesquisa. Ou seja, qual seria o padrão comportamental esperado dentro do GATT/OMC de países com a tendência de se inserir no Sistema Internacional de maneira multifacetada? Por inserção internacional multifacetada também se compreende o esforço de um país em fazer uso das oportunidades diplomáticas regionais, ou temáticas, como base política para as oportunidades multilaterais disponíveis no Sistema Internacional. Desta forma, a inserção multifacetada poderia ser entendida como um processo de duas etapas, no qual a primeira etapa compreenderia a construção de uma plataforma intermediária necessária para uma melhor projeção no plano multilateral.

Esta plataforma intermediária pode ser o conjunto de temas que o pertencimento geográfico compartilhado entre estados naturalmente gera, ou um conjunto de ideias e objetivos políticos compartilhados entre estados que os fazem coesos no tempo, mas que são melhor geridas em contextos não universais, como nos exemplos históricos da Conferência de Bandung, UNCTAD, NOIE, entre outros. A racionalidade do plano intermediário esta na intensão de moldar o SI para o próprio bem, mas tendo um encapsulamento desta intenção através da busca do bem comum de um grupo de países que possuem identidade compartilhada, como foi o caso do terceiro-mundismo, ou o caso dos temas derivados do pertencimento regional compartilhado. Importante destacar que as bandeiras regionais ou temáticas, embarcadas por estes países no âmbito não regional/temático, não são necessariamente as mesmas do âmbito multilateral.

Geralmente estas opções diplomáticas mostram-se melhor aproveitáveis por estes países em fóruns multilaterais onde a distribuição de poder é equilibrada via direito de voto e veto disponível para todos os participantes. Desta forma, nessas condições, seria racionalmente justificável que estes países valorizassem a via multilateral em detrimento da bilateral, por exemplo. De maneira alguma foi sugerido que o bilateralismo e o multilateralismo sejam dinâmicas que se excluem mutuamente. O que se procura sugerir é que no contexto do GATT/OMC, e dada à realidade do movimento bilateralista nesta instituição

(que pode ser compreendido como uma fuga de curto prazo do multilateralismo) seria coerente sugerir que países desprovidos de capacidade de barganha iriam preferir, ou ter uma tendência maior a participar dos acordos multilaterais em detrimento dos bilaterais. Desta forma, mesmo que não exista consenso entre especialistas sobre o assunto, parece coerente supor que países de segunda ordem, candidatos a Potência Média, teriam uma tendência menor de participar, especificamente, de acordos bilaterais, visto que estariam endossando uma via de negociação na qual suas capacidades de barganha são reduzidas se comparadas com as mesmas no âmbito multilateral.

No contexto do GATT/OMC a característica multifacetada os países de segunda ordem se traduziu, em tese, em uma tendência de participar de (1) Acordos Preferenciais de Comércio (regionais e recíprocos), mas de não participar de (2) Acordos Preferenciais de Comércio bilaterais. A opção pelo critério bilateral dos APCs se justifica pelo caráter simbólico que ele representa, pois dentro do espectro de opções disponíveis para os países, em um extremo se encontra a opção multilateral da NMF, passando pelos APCs plurilaterais até alcançar o espectro oposto da opção multilateral, ou seja, os acordos preferenciais bilaterais de comércio. A hipótese (1) representaria uma adaptação da face regional sugerida pela literatura sobre países secundários e a hipótese (2), por negação, representaria a negativa destes países em participar de acordos que não os multilaterais.

Quanto à hipótese (1), foi possível dizer que a realidade observada através dos acordos preferenciais em vigor não permitiu o alcance de conclusões, dato o fato que somente sete países/territórios não participam destes acordos (República Democrática do Congo, Djibouti, Mauritânia, Mongólia, Palau, São Tomé e Príncipe, e Somália). Contudo, não foi possível inferir padrões sobre o comportamento dos países quanto a sua propensão ou não de participar de APCs plurilaterais. Da mesma forma, não foi possível verificar um padrão referente ao número de APCs plurilaterais praticado pelas Potências Médias Potenciais. Uma maneira encontrada de contornar este fato foi verificar o comportamento dos países quanto a sua participação no Sistema Geral de Preferências (SGP), seja como provedor, seja como beneficiário. Além do SGP representar uma vitória histórica dos países em desenvolvimento no GATT, de maneira semelhante aos os APCs, o SGP também figura como uma exceção às bases (reciprocidade nas concessões e NMF) do Sistema Multilateral de Comércio contemporâneo.

Desta forma, seria esperado que os países secundários procurassem reforçar este sistema participando como beneficiários do SGP. Importante destacar que a participação de

um país neste sistema implicitamente sugere que tenha havido a aceitação de que há uma hierarquia no SMC, e que o comércio pode ocorrer com bases desiguais de ganhos e oportunidades. Assim, pode-se inferir que quando um país é provedor no SGP ele se compreende em condições de não exigir reciprocidade para um determinado número de países. Atualmente onze países/regiões (Austrália, Canadá, UE, Islândia, Japão, Nova Zelândia, Noruega, União Eurasiática (Rússia, Bielorrússia e Cazaquistão) Suíça, Turquia e EUA) são provedores de benefícios (não exigência de reciprocidade) no SGP. Da forma oposta, quando um país aceita ser beneficiário do SGP ele se compreende como desprovido de condições de aceitar determinadas negociações comerciais recíprocas. Ademais, vale lembrar que o SGP é fruto de uma longa luta dos países em desenvolvimento no GATT, que começou com a criação da UNCTAD na década de 60 até a instituição do sistema na década de 70.

O uso da participação dos países no SGP como alternativa a hipótese do caráter regional, sugerido pela participação de países em regimes regionais formais, como os APCs, se justificou da seguinte maneira. Primeiramente vale lembrar que foi assumida a hipótese de que a chamada multifacetada inserção internacional pode ser compreendida como um processo de duas etapas, no qual na primeira etapa se observa a construção de uma base regional/temática para uma melhor projeção no plano macro. Esta base intermediária poderia ser composta tanto a partir de uma agenda regional, como de uma agenda temática compartilhada que possibilitasse a aglutinação de estados ao longo do tempo.

Observou-se que, com exceção do Japão, todas as Potências Médias Potenciais são beneficiárias do SGP. O fato de o Japão ser um provedor no SGP exclui as condições para sua manutenção nos conjuntos dos países do Grupo 4. A racionalidade deste argumento se dá no fato de que se o SGP é um exemplo simbólico do sucesso da luta dos PEDs no GATT, ou seja, fruto da pressão de um grupo com identidade compartilhada, e se o referido país se situa no espectro oposto desta identidade coletiva, este país não poderia ser considerado pertencente a esta identidade coletiva. Pode sim ser considerado um apoiador das demandas desta identidade coletiva, mas não pode ser considerado um integrante desta identidade. Assim, a análise sobre a inserção internacional multifacetada no contexto do GATT/OMC permitiu a exclusão do Japão do conjunto dos países do Grupo 4.

Quanto aos acordos bilaterais, observou-se que sessenta e seis países fazem uso desta alternativa de negociação comercial. Entre eles, dezessete são Potências Médias Potenciais, com destaque para Japão, Chile e Índia, cada um com, respectivamente, dez, oito e sete acordos bilaterais. Compreendeu-se que excluir a possibilidade de um país pertencer ao

conjunto dos países do Grupo 4 devido ao fato do mesmo praticar acordos bilaterais, ou ser provedor no SGP, provavelmente é uma aplicação significativamente ortodoxa deste modelo proposto. Apesar disso, como resultado do Grupo 4, sendo uma interpretação e adaptação da necessidade de apresentarem multifacetada inserção internacional no contexto do GATT/OMC se elencou os seguintes países como membros do Grupo 4: Argentina, Bolívia, Brasil, Congo, Equador, Gabão, Gana, Honduras, Jamaica, Kuwait, Líbano, Nigéria, Paraguai, Quênia e Trinidad e Tobago.

Tendo a composição dos grupos de países, separados por Grupos de Atributos, e realizada a interseção dos países por participação nos Grupos de Atributos, foi possível verificar todas as variações que o conceito de Potência Média pode apresentar para o presente modelo. Portanto, a partir da interpretação ortodoxa do modelo proposto, as Potências Médias seriam o Brasil e a Argentina. Neste caso, tanto Brasil quanto Argentina satisfazem todos os atributos endereçados às Potências Médias traduzidos nos quatro Grupos de Atributos nesta tese utilizados.

Contudo, se adotado um critério mais flexível de enquadramento de países no presente modelo, um número maior de países foram denominados como Potência Média. Porém, para a criação de um gradê de Potências Médias encontradas a partir do presente modelo, desde a interpretação mais rígida até a mais flexível seria necessário uma ponderação dos atributos utilizados no modelo. Desta forma, a seguinte ordem de importância foi atribuída para os parâmetros. O grupo 1 foi o mais importante, em seguida, foi considerado o Grupo 2 (coalizões) como segundo mais importante, tendo em vista as razões apontadas pela literatura, mas também dado o fato que o Grupo 3 (liderança) pode ser considerado um derivado do Grupo 2. Esta dinâmica se justifica em função do entendimento de que a liderança é um processo empreendido em um ambiente de grupo, ou em outras palavras, também em um ambiente de coalizão. O grupo 4 foi o grupo com menor peso para a determinação de países no conceito de Potência Média. Seja pelo fato da complexa e questionável adaptação do parâmetro "multifacetada inserção internacional" no contexto do GATT/OMC, seja pelo fato de este tema não apresentar literatura específica que justificasse a construção de capítulo dedicado ao tema.

Desta forma, as Potências Médias encontradas na presente tese, dentro de uma graduação associada aos Grupos considerados para sua contemplação são as seguintes: Grupos 1, 2, 3, e 4 (Brasil e Argentina) + Grupos 1, 2 e 3 (Chile, Índia, Indonésia, Colômbia) + Grupos 1, 2, e 4 (Nigéria, Paquistão) + Grupos 1, 3, e 4 (Quênia) + Grupos 1 e 3

(Filipinas) + Grupos 1 e 4 (Congo, Equador, Gabão, Honduras, Kuwait, Líbano, Trinidad e Tobago). O conceito proposto de Potência Média, propriamente dito, utilizado nesta tese, e que surgiu a partir do modelo proposto é o que segue: Potência Média é um país que, explicitamente ou não, procura afirmar uma posição diferenciada no Sistema Internacional, sendo esta dinâmica percebida pelos seus pares e principalmente pelas grandes potências. As Potências Médias são estados que se destacam em fóruns internacionais ao atuarem como mediadores, por se coalizarem e tornarem-se líderes destas coalizões para assim auferir poder de barganha para moldar/reformar regimes internacionais de acordo com o entendimento de seus pares/seguidores. São estados não omissos, provedores do que se denominou “good international citizenship” e procuram imprimir uma atmosfera colaborativa no Sistema Internacional. Quanto à maneira como as Potências Médias se projetam internacionalmente, se observa que estes estados o fazem de maneira multifacetada, tendo como alicerce suas bases regionais ou identidades coletivas. O que não significa necessariamente dizer que estes estados sejam líderes incontestáveis regionalmente ou em agrupamentos de países que compartilham semelhantes identidades.

## REFERÊNCIAS

- ACHARYA, Rohini et al. Landscape. In: CHAUFFOUR, J. P.; MAUR, J.C. (Ed.). **Preferential Trade Agreement Policies for Development: a Handbook**. Washington: The World Bank, 2011.
- ALMEIDA, Paulo Roberto. O BRIC e a substituição de hegemonias: um exercício analítico (perspectiva histórico-diplomática sobre a emergência de um novo cenário global). In: BAUMANN, Renato (Org.). **O Brasil e os demais BRICs: Comércio e Política**. Brasília: CEPAL: IPEA, 2010. p 131-154.
- AHEARN, Raymond. **Rising Economic Powers and U.S. Trade Policy**. Washington : Congressional Research Service, 2012. Disponível em: <<http://www.fas.org/sgp/crs/misc/R41969.pdf>>. Acesso em: 11 dez. 2014.
- ARRIGHI, Giovanni. **A ilusão do desenvolvimento**. Petrópolis: Vozes, 1997.
- ARROIO, Guilherme. Sistema Geral de Preferencias. **Rev. bras. polít. int.**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 59-60, p. 5-18, jul./dez. 1972.
- AXELROD, Robert; KEOHANE, Robert. Achieving cooperation under anarchy: strategies and institutions. **World Politics**, Cambridge, v. 38, n. 1, p. 226-254, Jan. 1985.
- BAGWELL, Kyle; STAIGER, Robert. An Economic Theory of GATT. **The American Economic Review**, Pittsburgh, v. 89, n. 1, p. 215-248, mar. 1999.
- BHAGWATI, Jagdish. Trade in Services and the Multilateral Trade Negotiations. **World Bank Econ Rev**, Oxford, v,1 n. 4, p. 549-569, Jan. 1987.
- \_\_\_\_\_. Regionalism and Multilateralism: An Overview. In **New Dimensions in Regional Integration**, MELO, Jaime e PANAGARIYA, Arvind (Ed.). New York: Cambridge University Press, 1993. p. 22-51.
- \_\_\_\_\_. **Protectionism: The Ohlin lectures**. Cambridge: The MIT Press, 1988.
- BERGSTEN, Fred. Rescuing the Doha Round. **Foreign Affairs**, Nova Iorque, dez. 2005. Disponível em: <[www.foreignaffairs.org/20051201faessay84702/c-fred-bergsten/rescuing-the-doha-round.html](http://www.foreignaffairs.org/20051201faessay84702/c-fred-bergsten/rescuing-the-doha-round.html)>. Acesso em: 29 dez. 2014.
- BERNSTEIN, William. **A Splendid Exchange: How Trade Shaped the World**. Nova Iorque: Atlantic Monthly Press, p. 358, 2008.
- BELLO, Walden; KWA, Aileen. G-20 Leaders Succumb to Divide and Rule Tactics: the Story behind Washington 's Triumph in Geneva. **Focus on Global South**, Bangkok, v. 10, 2004. Disponível em: <<http://focusweb.org/node/417>>. Acesso em: 29 dez. 2014.

BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO - BID. **Beyond Borders: The New Regionalism in Latin America**. Washington: The Johns Hopkins University Press, 2002.

BROWN, Andrew. **Reluctant Partners: A History of Multilateral Trade Cooperation 1850 - 2000**. Michigan: University of Michigan Press, 2003. Disponível em: <[http://www.iadb.org/en/research-and-data/publication-details,3169.html?pub\\_id=B-2002](http://www.iadb.org/en/research-and-data/publication-details,3169.html?pub_id=B-2002)>. Acesso em: 29 dez. 2014.

CAPLING, Ann. **Australia and the Global Trade System: From Havana to Seattle**. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

CEPALUNI, Gabriel. Coalizões Internacionais: Revisão de Literatura e Propostas para uma Agenda de Pesquisa. **BIB**, São Paulo, n. 69, p. 5-22, jan. 2010.

CEPALUNI, Gabriel; GALDINO, Manoel; OLIVEIRA, Amâncio Jorge de. The Bigger, the Better: Coalitions in the GATT/WTO. **Brazilian Political Science Review**, São Paulo, v.6, n. 2, p. 28-55, jul. 2012.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE – CEPAL. **El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe**. Santiago: CEPAL, 1994.

CHANG, Pao-Li; LEE, Myoung-Jae. The OMC trade effect. **Journal of International Economics**, v. 85, n. 1, p. 53-71, Set. 2011.

CHAPNICK, Adam. The Middle Power. **Canadian Foreign Policy**, v. 7, n. 2, p. 73-82, 1999.

CHASE, Kerry. Multilateralism compromised: the mysterious origins of GATT Article XXIV. **World Trade Review**, v. 5, n. 1, p. 1-130, mar. 2006.

COOPER, Andrew F. Middle powers: squeezed out or adaptive? **Public Diplomacy Magazine**, p. 29-34, Jun. 2009.

COOPER, Andrew F.; HIGGOTT, Richard A.; NOSSAL, Kim Richard. **Relocating Middle Powers: Australia and Canada in a Changing World Order**. Vancouver: Vancouver University of British Columbia Press, 1993.

COX, Robert. Middlepowermanship, Japan, and Future World Order. **International Journal**, v. 44, p. 823-862, 1989.

DÂMICO, Flavio. O G-20 e as negociações agrícolas da OMC. **Pontes**, São Paulo, v. 3, n. 3, p. 1-28, jun. 2007. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/12473/>> Acesso em: 10 fev. 2014.

DELGADO, Nelson; SOARES, Adriano. The G-20: Its origins, evolution, meaning and prospects. **Global Issue Papers**, Berlin, v. 25, p. 1-51, dez. 2005.

DESTRADE, Sandra. Regional powers and their strategies: empire, hegemony, and leadership. **Review of International Studies**, v. 36, p. 903-930, 2010.

DIEGO-FERNÁNDEZ, Mateo. Trade negotiations make strange bedfellows. **World Trade Review**, v. 7, p. 423-453, 2008.

DRAKE, William; NICOLAÏDIS, Kalypso. Ideas, interests, and institutionalization: “trade in services” and the Uruguay Round. **International Organization**, v. 46, p. 37-100, 1992.

EICHENGREEN, Barry. The Political Economy of the Smoot-Hawley Tariff. **NBER Working Papers**, Cambridge, n. 2001, Ago. 1986.

ETHIER, Wilfred John. The New Regionalism. **The Economic Journal**, v. 108, p. 1149–1161, 1998.

EFSTATHOPOULOS, Charalampos. Leadership in the WTO: Brazil, Índia and the Doha development agenda. **Cambridge Review of International Affairs**, Cambridge, v. 25, n. 2, p. 269-293, 2012.

EVENETT, Simon. **The unrelenting pressure of protectionism: the 3rd Global Trade Alert Report**. [S.I.]: CEPR, 2009.

FARIAS, Rogério de Souza. Transição malograda de um poder emergente? A participação brasileira nas negociações tarifárias da Rodada Tóquio. **Rev. bras. polít. int.**, Rio de Janeiro, v. 51, n. 2, p.179-196, dez. 2008.

FINGER, Michael; NOGUES, Julio. The unbalanced Uruguay Round outcome: the new areas in future OMC negotiations. **Policy Research Working Paper Series**, v. 2732, 2001.

FLEMES, Daniel. Emerging Middle Powers’ Soft Balancing Strategy: State and Perspectives of the IBSA Dialogue Forum. **GIGA Working Papers**, 2007.

\_\_\_\_\_. O Brasil na iniciativa BRIC: soft balancing numa ordem global em mudança? **Rev. bras. polít. int.**, Rio de Janeiro, v. 53, n. 1, p. 141-156, 2010.

FONSECA JUNIOR, Gelson. Brasil como potência média: possibilidades de ação Internacional. In: SENNES, Ricardo (Ed.). **Brasil e a Política Internacional**. Santiago do Chile: FLACSO, 1998.

\_\_\_\_\_. Mundos diversos, Argumentos Afins: Notas sobre Aspectos Doutrinários da Política Externa Independente e do Pragmatismo Responsável. In: ALBUQUERQUE, José Augusto Guilhon et al. (Dir.). **Sessenta Anos de Política Externa Brasileira (1930-1990)**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2006. Vol. 1, p. 381-432.

FONSECA, Pedro. **Desenvolvimentismo: a construção do conceito**. 2013. Disponível em: <[http://www.reded.net.br/index.php?option=com\\_jdownloads&Itemid=183&view=finish&cid=257&catid=16&lang=en](http://www.reded.net.br/index.php?option=com_jdownloads&Itemid=183&view=finish&cid=257&catid=16&lang=en)>. Acesso em: 18 dez. 2013.

FOXLEY, Alejandro; SOSSDORF, Fernando. Making the Transition: From Middle-Income to Advanced Economies. **Carnegie Endowment for International Peace**, Washinton, DC, Set. 2011.

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE – GATT, 1986. **Text of the General Agreement**. 1986. Disponível em: <[www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gatt47\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf)> . Acesso em: 14 jan. 2015.

GROUP OF 77 AT THE UNITED NATIONS, The (G-77). **About the Group of 77**. 2012. Disponível em: <<http://www.g77.org/doc/>>. Acesso em: 13 fev. 2012.

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (GATT). **International Organization**, v. 13, n. 1, p. 178-180, 1959.

GOWA, Soo Yeon. An Exclusive Country Club: The Effects of the GATT on Trade, 1950-94. **World Politics**, v 57, n. 4, p. 453-478, jul. 2005.

GUIMARÃES, Feliciano de Sá. **A Rodada Uruguai do GATT (1986-1994) e a política externa brasileira**: acordos assimétricos, coerção e coalizões. 2005. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2005.

HAGGARD, Stephan. The institutional foundations of hegemony: explaining the Reciprocal Trade Agreements Act of 1934. **International Organization**, v. 42, p. 91-119, 1988.

HAMILTON, Colleen; WHALLEY, John. Coalitions in the Uruguay Round: The Extent, Pros and Cons of Developing Country Participation. **National Bureau of Economic Research**, Cambridge, n. 2751, 1988.

\_\_\_\_\_. Coalitions in the Uruguay Round. **Review of World Economics**, v. 125, n. 3, p. 547-562, 1989.

HANDEL, Michael. **Weak states in the international system**. 2nd ed. London: Frank Cass, 1990.

HARROD, Roy. Forbes. Trends in International Trade. By Haberler, Gottfried; Campos, Roberto de Oliveira; Meade, James Edward; Tinbergen, Jan. **The Economic Journal**, v. 69 n. 275, p.553-555, set. 1959.

HIRSCHMAN, Albert. The on-and-off connection between political and economic progress. **American Economic Review**, v. 84, n. 2, p. 343-348, 1994.

HOEKMAN, Bernard.; KOSTECKI, Michel. **The Political Economy of the World Trading System**. Oxford: Oxford University Press, 2009.

HOLBRAAD, Carsten. **Las potencias medias en la política internacional**. México: Fondo de Cultura Economica, 1984.

HUELSZ, Cornelia; Phillips, Nicola. **Middle power theories and emerging powers in international political economy**: a case study of Brazil. 2009. Tese (School of Social Sciences) - University of Manchester, Manchester, 2009.

HUNTINGTON, Samuel P. The lonely superpower. **Foreign Affairs**, New York, v.78 n. 2, p. 35-49, mar. 1999.

HURRELL, Andrew. Some Reflections on the Role of Intermediate Powers in International Institutions. **Latin American Program Working Paper**, Washington, n. 244, 2000.

\_\_\_\_\_, Andrew. **Hegemony, liberalism and global order: what space for would-be great powers?** **Foreign Affairs**, New York, v. 82, n. 1, 2006.

IRWIN, Douglas A.. The GATT in Historical Perspective. **The American Economic Review**, Pittsburgh, v. 85, n. 2, p. 323-328, Jan. 1995.

\_\_\_\_\_. From smooth-Hawley to Reciprocal Trade Agreements: Changing the Course of U.S. Trade Policy in the 1930s. In: BORDO, Michael d.; GOLDIN, Claudia; WHITE, Eugene. **The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century**. Chicago: University of Chicago Press, 1998.

\_\_\_\_\_. Did Late-Nineteenth-Century U.S. Tariffs Promote Infant Industries? Evidence from the Tinplate Industry. **The Journal of Economic History**, v. 60, n. 2, p. 335-360, jun. 2000.

IRWIN, Douglas A.; MAVROIDIS, Petros C.; SYKES, Alan O. **The Genesis of the GATT**. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.

ISMAIL, Faizel. An assessment of the WTO Doha Round July–December 2008 collapse. **World Trade Review**, v. 8, p. 579-605, 2009.

JONES, Kent. **Who's Afraid of the WTO?** Oxford: Oxford University Press, 2004.

\_\_\_\_\_. **The Doha Blues: institutional crisis and reform in the WTO**. Oxford: Oxford University Press, 2010

JORDAAN, Eduard. The concept of a middle power in international relations: distinguishing between emerging and traditional middle powers. **South African Journal of Political Studies**, v. 30, n. 2, p. 165-181, Nov. 2003.

KAHLER, Miles. Multilateralism with small and large numbers. **International Organization**, v. 46, p. 681-708, 1992.

KANG, Choi. Assessing the Compatibility between Alliance with the U.S. and Middle Power Diplomacy: How to Solve the Dilemma. in *The Role of Middle Power in the 21st Century International Relations (KAIS-KF International Conference)*, Seoul, 2013. Disponível em: <<http://www.kf.or.kr/front/archv/downloadFile.html?filetype=D&filename=201401108741959392774382.pdf>>. Acesso em: 15 nov. 2014.

KEOHANE, Robert. Lilliputians' Dilemmas: small states in international politics. **International Organization**, v. 23, n. 2, p. 291-310, 1969.

KIRSHNER, Orin. Going Global: The Reciprocal Trade Agreements Act of 1945. **Politics & Policy**, v. 37, p. 151-176, 2009.

KLEEN, Peter. So Alike and Yet so Different: A Comparison of the Uruguay Round and the Doha Round. **ECIPE Jan Tumlir Essay**, Bruxelas, n. 2, p. 1-27, mar. 2008. Disponível em: <<http://www.ecipe.org/app/uploads/2014/12/so-alike-and-yet-so-different-a-comparison-of-the-uruguay-round-and-the-doha-round.pdf>> Acesso em: 13 jun. 2014

KRASNER, Stephen. **International Regimes**. Cornell: Cornell University Press, 1983.

KRUGMAN, Paul.; OBSTFELD, Maurice. **Economia internacional: teoria e prática**. 8. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

LEE, Donna. Middle powers in the global economy: British influence during the opening phase of the Kennedy Trade Round negotiations, 1962–4. **Review of International Studies**, v. 24, p. 515-528, 1998.

LIMA, Pedro Garrido Costa. **Posicionamento no sistema mundial e semiperiferia: evidências por meio de análise exploratória de dados no período 1950- 2003**. 2007. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia, Universidade Federal Fluminense, UFRJ, Niterói, 2007.

LOWENTHAL, Abraham. Os Estados Unidos e a América Latina: além da era Reagan. **Lua Nova**, São Paulo, n. 18, ago. 1989.

MANTZIKOS, Ioannis. The good multilateralists: Brazil and South África in the new area of multilateralism. **Boletim Meridiano 47**, Brasília, v. 11, n.118, 2010.

MARCHETTI, Juan.; MAVROIDIS, Petros C. The Genesis of the GATS (General Agreement on Trade in Services). **European Journal of International Law**, v.22, n. 3, p. 689-721, 2011. Disponível em: <<http://ejil.oxfordjournals.org/content/22/3/689.full.pdf+html>>. Acesso em: 1 fev. 2015.

MASCIULLI, Joseph; MOLCHANOV, Mikhail A.; KNIGHT, W. Andy. **The Ashgate research companion to political leadership**. Farnham: Ashgate, 2009.

MENDONÇA, Filipe Almeida. Ideias e instituições: a Super 301 e o unilateralismo agressivo na política comercial norte-americana. **Cadernos Cedec**, São Paulo, n. 81, fev. 2007. Disponível em: <[http://www.cedec.org.br/files\\_pdf/CAD81.pdf](http://www.cedec.org.br/files_pdf/CAD81.pdf)> Acesso em: 13 fev. 2013.

MCDONALD, Judith.; O'BRIEN, Patrick; Anthony and Callahan, Colleen M. Trade Wars: Canada's Reaction to the Smoot-Hawley Tariff. **The Journal of Economic History**, v. 57, n. 4, p. 802-826, 1997.

MICHALOPOULOS, Constantine. The role of special and differential treatment for developing countries in GATT and the World Trade Organization. **Policy research working paper**, Washington, DC, 2000. Disponível em:<<http://siteresources.worldbank.org/INTARD/825826-1111405593654/20432097/TradeanddevelopmentintheGATTandWTO.pdf>>. Acesso em: 13 jun. 2013

MILLER, James. Origins of the GATT - British resistance to American multilateralism.

**Jerome Levy Economics Institute at Bard College**, Cambridge, n. 318, 2000.

MORRE, Candice. **The ‘new’ Middle Powers, Vision and Order in International Politics: triumph of liberalism or opportunity missed?** Paper presented at the NISA Conference 2007, Odense 23-25 May, 2007. Disponível em: <<http://busieco.samnet.sdu.dk/politics/nisa/papers/CEMOORE.pdf>> Acesso em: 24 jan. 2013.

MULGAN, Aurelia George. Japan's Political Leadership Deficit. **Australian Journal Of Political Science**, v. 35, n. 2: 183, 2000.

NARLIKAR, Amrita. Café au Lait Diplomacy. In: HOEKMAN, A.; MATTOO, P (Ed.). **Trade, Development and the OMC: A Handbook**, Washington DC: World Bank. 2002.

\_\_\_\_\_. **International Trade and Developing Countries**. Bargaining coalitions in the GATT & WTO. Nova Iorque: Routledge, 2003.

\_\_\_\_\_. **The World Trade Organization: A Very Short Introduction**. Oxford: Oxford University Press Inc., 2005.

\_\_\_\_\_. Fairness in International Trade Negotiations: Developing Countries in the GATT and WTO. **The World Economy**, v. 29, n. 8, p. 1005-1029, ago. 2006.

\_\_\_\_\_. ‘All’s fair in love and trade? Emerging powers’. In: WILKINSON, Rorden; LEE, Donna (Ed.). **The WTO after Hong Kong: progress in, and prospects for, the Doha development agenda**, Londres: Routledge, 2007.

\_\_\_\_\_. New powers in the club: the challenges of global trade governance. **International Affairs**, London, v. 86, n. 3, p. 717–728 , 2010.

NYE, Joseph. The United States and International Organization: The Changing Setting. **International Organization**, [S.I.], v. 23, n. 3, p. 719-740, set. 1969.

NORTHOUSE, Peter Guy. **Leadership: Theory and Practice**. California: Sage, 1997.

\_\_\_\_\_. **Leadership: theory and practice**. 6th ed. [S.I.]: SAGE, 2013.

ODELL, John. (Ed.). **Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA**. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

OVERSEAS DEVELOPMENT INSTITUTE – ODI, 1982. **The Integrated Programme for Commodities**. 1982. Disponível em: <<http://www.odi.org.uk/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/6666.pdf>>. Acesso em: 01 fev. 2015.

O’NEILL, Jim. Building Better Global Economic BRICs. **Global Economics Paper**, Nova Iorque, n. 66, 2001.

OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado. A ordem econômico-comercial internacional: uma análise da evolução do sistema multilateral de comércio e da participação da diplomacia econômica brasileira no cenário mundial. **Contexto int.**, Rio de Janeiro, v.29, n.2, p. 217-272, 2007.

OLSON, Mancur. **A logica da ação coletiva: os benefícios públicos e uma teoria dos grupos sociais**. São Paulo: Edusp, 1965.

OSTRY, Sylvia. **The Uruguay Round North-South Grand Bargain: implications for future negotiations**. The Political Economy of International Trade Law. Minnesota: University of Minnesota, 2000.

PANAGARIYA, Arvind. Developing Countries at Doha: A Political Economy Analysis. **The World Economy**, [S.I.], v. 25, n. 9, p. 1205-1233, 2002.

PELLICER, Olga. México: a relutante Middle Power? **FES Briefing Paper**, Berlin, 2006. Disponível em: <<http://www.fesmex.org/common/Documentos/Ponencias/Paper%20Olga%20Pellicer.pdf>> Acesso em: 13 jun. 2013.

PIMENTA JUNIOR, José Luiz. **Coalizões Internacionais e o G-20: aspectos da liderança brasileira na rodada Doha de desenvolvimento da OMC**. 2012. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) - Instituto de Relações Internacionais, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/101/101131/tde-17072013-143742/>>. Acesso em: 07 ago. 2014.

PRIEUR, Jerome; SERRANO, Omar. Coalitions of Developing Countries in the WTO: Why Regionalism Matters? 2006. In: WTO Seminar, Department of Political Science, Graduate Institute of International Studies, May, Geneva. PRITCHARD, Bill (2009) The long hangover from the second food regime: a world-historical interpretation of the collapse of the WTO Doha Round. **Agriculture and human values**. [S.I.], v. 26, n. 4, p. 297-307 Disponível em: <[http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/political\\_science/shared/political\\_science/3458/Developing\\_20Countries\\_20Coalitions\\_20in\\_20the\\_20WTO\\_20vrai.pdf](http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/political_science/shared/political_science/3458/Developing_20Countries_20Coalitions_20in_20the_20WTO_20vrai.pdf)> Acesso em: 26 jun. 2012.

RAMANZINI JUNIOR, Haroldo; VIANA, Manuela Trindade. Países em desenvolvimento em uma ordem internacional em transformação: coalizões e soluções de disputas na OMC. **Rev. bras. polít. Int**, Brasília, v.55, n.2, p. 48-69, 2012.

RAMANZINI JUNIOR, Haroldo. **Processo decisório de política externa e coalizões internacionais: as posições do Brasil na OMC**. 2010. Dissertação (Mestrado em Ciência Política) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/8/8131/tde-02032010-174055/>>. Acesso em: 6 jun. 2014.

RICHARD, Rose. Comparing Forms of Comparative Analysis. **Political Studies**, [S.I.], v. 39, p. 446-462, 1991.

ROCHA VALENCIA, Alberto; MORALES RUVALCABA, Daniel Efrén. Potencias medias y potencias regionales en el Sistema Político Internacional. Aportes teóricos y estado de la cuestión en el contexto de la Guerra Fría (Primera Parte)”. **Contextualizaciones Latinoamericanas**, Guadalajara, v. 2, n. 3, 2010. Disponível em: <[http://www.contextualizacioneslatinoamericanas.com/pdf/n3\\_contex/rocha\\_morales.pdf](http://www.contextualizacioneslatinoamericanas.com/pdf/n3_contex/rocha_morales.pdf)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Potencias regionales en el Sistema Político Internacional de Posguerra Fría: revisión conceptual, debate teórico y propuesta de un modelo de potencias regionales globales (Segunda Parte). **Contextualizaciones Latinoamericanas**, Guadalajara, v. 3, n. 4, 2011. Disponível em: <[http://www.contextualizacioneslatinoamericanas.com/pdf/n4\\_contex/rocha\\_morales.pdf](http://www.contextualizacioneslatinoamericanas.com/pdf/n4_contex/rocha_morales.pdf)>. Acesso em: 14 out. 2012.

\_\_\_\_\_. Potencias medias y potencias regionales en el Sistema Político Internacional: dos modelos teóricos. **Revista de estudios sobre espacio y poder**, Norteamérica, v. 1, ago. 2011. Disponível em: <<http://revistas.ucm.es/index.php/GEOP/article/view/36329>>. Acesso em 14 out. 2012.

ROSE, Andrew. Do We Really Know That the OMC Increases Trade? **The American Economic Review**, Pittsburgh, v. 94, n. 1, p. 98-114, mar. 2004.

RODRIK, Dani. The Future of Economic Convergence. **NBER Working Paper**, Cambridge, n. 17400, set. 2011.

ROST, Joseph. **Leadership for the twenty-first century**. New York: Praeger Press, 1991.

SANTOS, Boaventura de Sousa. Estado e Sociedade na Semiperiferia do Sistema Mundial: o Caso Português. **Análise Social**, Lisboa, v.21, n. 87-88-89 1985.

SCHUMPETER, Joseph. **Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of Capitalist Process**. New York: McGraw-Hill, 1964.

SCOTT, James; Wilkinson, Rorden. What Happened to Doha in Geneva? Re-engineering the WTO's Image While Missing Key Opportunities. **European Journal Of Development Research**, [S.I.], v. 22, n. 2, p. 141-153, 2010

\_\_\_\_\_. The Poverty of the Doha Round and the Least Developed Countries. **Third World Quarterly**, [S.I.], v. 32, n.4, p. 611-627, 2011.

SENNES, Ricardo Ubiraci. Potência Média Recém-Industrializada: Parâmetros para Analisar o Brasil. **Contexto internacional**, Rio de Janeiro, v. 20, n. 2, p. 3385-413, 1998.

SCHENK, Catherine. **International Economic Relations Since 1945**. New York: Routledge, 2011.

STEVENS, Christopher. The Consequences of the Uruguay Round for developing Countries. In: INOTAI, Andrés; SANDER, Harald. (Org) **World Trade after the Uruguay Round: Prospects and Policy Options for the Twenty-First Century**. New York: Routledge, 1996.

SHARMA, Ruchir. Broken BRICs. **Foreign Affairs**, Tampa, v. 20, out. 2012. Disponível em: <<http://www.foreignaffairs.com/articles/138219/ruchir-sharma/broken-brics>> Acesso em: 20, mar. 2013.

SOARES LIMA, Maria Regina. Brasil e Pólos Emergentes de Poder Mundial: Rússia, Índia, China e África do Sul. In: BAUMANN, Renato (Org.). **O Brasil e os Demais BRICs: Comércio e Política**. Brasília: CEPAL, 2010.

\_\_\_\_\_. A Economia Política da Política Externa Brasileira: Uma Proposta de Análise. **Revista Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, v. 6, n. 12, dez. 1990, pp. 24.

THE ECONOMIST. From Uruguay to Marrakesh: world trade. **The Economist**, New York, v. 332, n. 7872, jul. 1994.

\_\_\_\_\_. The battle of Smoot-Hawley. **The Economist**, New York, v. 389, n. 8611, dez. 2008. Disponível em: <<http://www.economist.com/node/12798595>>. Acesso em: 23 out. 2012.

THORSTENSEN, Vera. **OMC – Organização Mundial do Comércio: As regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais**, 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

TOYE, Richard. Developing Multilateralism: The Havana Charter and the Fight for the International Trade Organization, 1947-1948. **The International History Review**, [S.I.], v. 25, n. 2, p. 282-305, Jun. 2003.

TUSSIE, Diana; LENGYEL, Miguel. Developing Countries: Turning Participation into Influence. in: HOEKMAN, Bernard; MATTOO, Aditya; ENGLISH, Philip (eds), **Development, Trade and the WTO**, Washington, DC: The World Bank, 2004.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND EMPLOYMENT – UNCTAD, 2012. **Generalized System of Preferences**. Disponível em: <<http://unctad.org/en/Pages/DITC/GSP/Generalized-System-of-Preferences.aspx>>. Acesso em: 13 fev. 2012.

\_\_\_\_\_. **Integreted Programme for Commodities**. 1976. Disponível em: <[http://www.common-fund.org/fileadmin/user\\_upload/Publications/UNCTAD\\_93\\_IV\\_\\_IPC.pdf](http://www.common-fund.org/fileadmin/user_upload/Publications/UNCTAD_93_IV__IPC.pdf)>. Acesso em: 1 fev. 2015.

U.S. INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION – ITA, 1996. **The big emerging markets : 1996 outlook and sourcebook**. Lanham, Md.: Bernan Press in conjunction with the National Technical Information Service. Disponível em: <<https://ia601206.us.archive.org/15/items/bigemergingmark00unit/bigemergingmark00unit.pdf>> Acesso em: 12 set. 2014.

UNITED STATES DEPARTMENT OF STATE (N.D.) **Protectionism in the Interwar Period**. (N.D.) Washington: Bureau of Public Affairs, Office of the Historian. Disponível em: <<http://history.state.gov/milestones/1921-1936/protectionism>>. Acesso em: 12 jan. 2014.

U.S. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - USITC, 2014. **U.S. imports for consumption, duties collected, and ratio of duties to value, 1891-2013**. Disponível em: <[www.usitc.gov](http://www.usitc.gov)>. Acesso em: 02 dez. 2014.

VANGRASSTEK, Craig. The Challenges Of Trade Policymaking: Analysis, Communication And Representation. **UNCTAD Blue Series Papers**, [S.I.], v. 37, 2008.

\_\_\_\_\_. **The history and future of the World Trade Organization**. Genebra: World Trade Organization 2013. Disponível em: <  
[http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/historywto\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/historywto_e.pdf)>. Acesso em: 23 ago. 2014.

VELASCO E CRUZ, Sebastião. Comércio internacional em um mundo partido: o regime do GATT e os países em desenvolvimento. **Cadernos Cedec**, São Paulo, n. 77, ago. 2005. Disponível em: < [http://www.cedec.org.br/files\\_pdf/cad77.pdf](http://www.cedec.org.br/files_pdf/cad77.pdf)> Acesso em: 02 fev. 2015.

WALLERSTEIN, Immanuel. **The Politics of the World-Economy**. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.

\_\_\_\_\_. **The modern world-system Vol I: Capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century**. New York: Academic Press, 1974.

\_\_\_\_\_. **World-systems analysis: an introduction**. Durham and London: Duke University Press, 2004.

WEHNER, Leslie Erhard. Book Review: International Political Economy: David A. Deese, World Trade Politics. Power, Principles and Leadership (Oxon and New York: Routledge, 2008, 224 p. Millennium - **Journal of International Studies**, [S.I.], v. 38, p. 204-206, Ago. 2009.

WILKINSON , Rorden; SCOTT, James. Developing country participation in the GATT: a reassessment. **World Trade Review**, [S.I.], v. 7, p. 473-510, 2008.

WINTERS, Alan. Regionalism and the New Round. In Launching New Global Trade Talks: An Action Agenda. **Institute for International Economics**, [S.I.], v. 12, 1998. Disponível em: <[www.petersoninstitute.org/publications/chapters\\_preview/61/4iie2660.pdf](http://www.petersoninstitute.org/publications/chapters_preview/61/4iie2660.pdf)> . Acesso em: 29 jan. 2013.

WOOD, Bernard. Middle Power In The International System: A Preliminary Assessment Of Potential. **Wider Working Papers**, Ottawa, v.11, Jun. 1987. Disponível em: <[www.wider.unu.edu/publications/working-papers/previous/en\\_GB/wp-11/\\_files/82530817520633193/default/WP11.pdf](http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/previous/en_GB/wp-11/_files/82530817520633193/default/WP11.pdf)> Acesso em: 22 jun. 2013.

WENDT, Alexander. Collective identity formation and the international state. **American Political Science Review**, [S.I.] v. 88, n. 2, p. 384-396, 1994.

WEYLAND, Kurt. Clarifying a Contested Concept; populismo in the study of Latin American Politics. **Comparative politics**, [S.I.], v.34, n. 1, p. 1-22, Out. 2001. Disponível em:<[http://www.yorku.ca/sbohn/pols4555/Notes/2010/Week%206\\_2001\\_Weyland\\_populism.pdf](http://www.yorku.ca/sbohn/pols4555/Notes/2010/Week%206_2001_Weyland_populism.pdf)>. Acesso em: 1 fev. 2015.

WILKINSON , Rorden; SCOTT, James. Developing country participation in the GATT: a reassessment. **World Trade Review**, [S.I.], v. 7, n. 3, p. 473-510, Jul. 2008.

WORLD TRADE ORGANIZATION – WTO. **Doha WTO Ministerial 2001: Ministerial Declaration.** 2001. Disponível em:

<[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min01\\_e/mindecl\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm)> Acesso em: 12 nov. 2012.

\_\_\_\_\_. **The Fifth WTO Ministerial Conferenc.** 2003. Disponível em:

<[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min03\\_e/min03\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min03_e/min03_e.htm)> Acesso em: 12 nov. 2012.

\_\_\_\_\_. **Lamy warns bilateral agreements are not the “easy way out” from the suspended talks.** 2006. Disponível

em:<[http://www.wto.org/english/news\\_e/sppl\\_e/sppl46\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl46_e.htm)> Acesso em: 24 ago. 2014.

\_\_\_\_\_. **Regional agreements: the ‘pepper’ in the multilateral ‘curry’.** 2007. Disponível

em:< [http://www.wto.org/english/news\\_e/sppl\\_e/sppl53\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl53_e.htm)> Acessado em: 24/09/2014

\_\_\_\_\_. **World Trade Report 2011.** 2011. Disponível em:

<[http://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr11\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_e.htm)>. Acesso em: 04 mar. 2014.

\_\_\_\_\_. **The GATT years: from Havana to Marrakesh.** 2012a. Disponível em:

<[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact4\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm)> . Acesso em: 02 dez. 2012.

\_\_\_\_\_. **Whose OMC is it anyway?** 2012b. Disponível em:

<[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org1\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org1_e.htm)> Acesso em 02/13/2012.

\_\_\_\_\_. **Fiftieth Anniversary of the Multilateral Trading System.** 2012c. Disponível em: <

[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min96\\_e/chrono.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/chrono.htm) > Acesso em: 13 fev. 2012.

\_\_\_\_\_. **Work on special and differential provisions.** 2012d. Disponível em:

<[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/dev\\_special\\_differential\\_provisions\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/dev_special_differential_provisions_e.htm)> Acesso em: 13 fev. 2012.

\_\_\_\_\_. **The Doha Round.** 2012e. Disponível em:

<[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/dda\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm)> Acesso em: 2 fev. 2012.

\_\_\_\_\_. **United Nations Conference on Trade and Employment, Havana Charter.** 2014a.

Disponível em: <[http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/havana\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/havana_e.pdf)> Acesso em: 5 jan. 2012.

\_\_\_\_\_. **Ministerial Conferences.** 2014b. Disponível em:

<[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/minist\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/minist_e.htm)> Acesso em: 12 jan. 2014.

\_\_\_\_\_. **Dispute Settlement: Dispute DS267.** 2014c. Disponível em:

<[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds267\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds267_e.htm)> Acesso em: 12 jan. 2014.

\_\_\_\_\_. **Groups in the negotiations by WTO member.** 2014d. Disponível em:

<[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/groups\\_by\\_country\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/groups_by_country_e.htm)> Acesso em: 12 jan. 2014.

\_\_\_\_\_. **Negotiating Coalitions in Agriculture**. 2014e. Disponível em: <[http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/groups\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/groups_e.pdf)>. Acesso em: 12 jul. 2014.

\_\_\_\_\_. **Bali outcomes reflect África's voice**. 2014f. Disponível em: <[http://www.wto.org/english/news\\_e/spra\\_e/spra18\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra18_e.htm)>. Acesso em: 15 fev. 2015.

YAMASAKI, Michi. Rethinking Hierarchical Understanding in International Relations, **International Public Policy Studies**, [S.I.], v. 13, n.2, p. 169-181, 2009. Disponível em: <[http://ir.library.osaka-u.ac.jp/dspace/bitstream/11094/4683/1/24-13\\_n.pdf](http://ir.library.osaka-u.ac.jp/dspace/bitstream/11094/4683/1/24-13_n.pdf)>. Acesso em: 28 jul. 2014.

YOUNG, Oran. The politics of international regime formation: managing natural resources and the environment. **International Organization**, [S.I.], v. 43, n. 3, p. 349-375, Jun. 1989.

\_\_\_\_\_. Political leadership and regime formation: on the development of institutions in international society. **International Organization**, [S.I.], v. 45, n. 3, p. 281-308, Jun. 1991.

XU, Bin. Infant Industry and Political Economy of Trade Protection. **Pacific Economic Review**, [S.I.], v. 11, n. 3, p. 363-378, 2006. Disponível em: <<http://www.ceibs.edu/facultyCV/xubin/PER.pdf>>. Acesso em: 12 jun. 2013.

## ANEXO A - MEMBROS DA OMC

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| Australia                         | Croatia   |
| United States of America          | Sri Lanka   |
| France                            | United Arab Emirates                              |
| Belgium                           | Guatemala   |
| Germany                           | Bahrain, Kingdom of                               |
| Korea, Republic of                | Malta   |
| Netherlands                       | Qatar   |
| Spain                             | Namibia   |
| Sweden                            | Botswana  |
| United Kingdom                    | Cape Verde  |
| Austria                           | Singapore   |
| Canada                            | Uruguay   |
| Denmark                           | Viet Nam  |
| Greece                            | Kyrgyz Republic                                   |
| Ireland                           | Hong Kong, China                                  |
| Italy                             | The former Yugoslav Republic of Macedonia (FYROM) |
| Norway                            | Chinese Taipei                                    |
| Turkey                            | Moldova, Republic of                              |
| Portugal                          | Macao, China                                      |
| Chile                             | Dominican Republic                                |
| Czech Republic                    | El Salvador                                       |
| Hungary                           | Saudi Arabia, Kingdom of                          |
| Japan                             | Brunei Darussalam                                 |
| Mexico                            | Albania   |
| New Zealand                       | Antigua and Barbuda                               |
| Poland                            | Armenia   |
| Slovak Republic                   | Barbados  |
| Slovenia                          | Belize  |
| Estonia                           | Tonga   |
| Fiji                              | Cyprus  |
| Switzerland                       | Dominica  |
| Iceland                           | Georgia   |
| Israel                            | Grenada   |
| Luxembourg                        | Latvia  |
| China                             | Saint Kitts and Nevis                             |
| Russian Federation                | Liechtenstein                                     |
| Brazil                            | Suriname  |
| Argentina                         | Swaziland   |
| India                             | Saint Lucia                                       |
| Colombia                          | Saint Vincent & the Grenadines                    |
| Pakistan                          | Lithuania   |
| Panama                            | Maldives  |
| Peru                              | Mongolia  |
| Nigeria                           | Montenegro  |
| Philippines                       | Papua New Guinea                                  |
| Venezuela, Bolivarian Republic of | Haiti   |
| Egypt                             | Cambodia  |
| Romania                           | Chad  |
| Gabon                             | Mozambique  |
| Congo                             | Central African Republic                          |
| Costa Rica                        | Lesotho   |
| Bulgaria                          | Malawi  |
| Ghana                             | Vanuatu   |
| Malaysia                          | Myanmar   |
| Morocco                           | Zambia  |
| Indonesia                         | Uganda  |
| Tunisia                           | Nepal   |
| Ecuador                           | Mali  |
| Ukraine                           | Senegal   |
| Cuba                              | Togo  |
| South Africa                      | Democratic Republic of the Congo                  |
| Guyana                            | Guinea  |
| Zimbabwe                          | Bangladesh  |
| Côte d'Ivoire                     | Benin   |
| Finland                           | Burkina Faso                                      |
| Bolivia, Plurinational State      | Burundi   |
| Jordan                            | Mauritania  |
| Cameroon                          | Niger   |
| Jamaica                           | Rwanda  |
| Nicaragua                         | Sierra Leone                                      |
| Kenya                             | Guinea-Bissau                                     |
| Mauritius                         | The Gambia  |
| Honduras                          | Djibouti  |
| Kuwait, the State of              | Angola  |
| Trinidad and Tobago               | Madagascar  |
| Paraguay                          | Samoa   |
| Thailand                          | Solomon Islands                                   |
| Oman                              | Tanzania  |

Fonte: WTO (2012a)

## ANEXO B – PAÍSES ELEITOS COMO MEMBROS TEMPORÁRIOS DO CSONU

| País                               | Nº de vezes eleito membro temporário | País                        | Nº de vezes eleito membro temporário |
|------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|
| Brazil                             | 10                                   | Guyana                      | 2                                    |
| Japan                              | 10                                   | Hungary                     | 2                                    |
| Argentina                          | 9                                    | Iraq                        | 2                                    |
| Colombia                           | 7                                    | Jamaica                     | 2                                    |
| India                              | 7                                    | Jordan                      | 2                                    |
| Pakistan                           | 7                                    | Kenya                       | 2                                    |
| Canada                             | 6                                    | Lebanon                     | 2                                    |
| Italy                              | 6                                    | Libyan Arab Jamahiriya      | 2                                    |
| Belgium                            | 5                                    | Mali                        | 2                                    |
| Germany                            | 5                                    | Mauritius                   | 2                                    |
| Netherlands                        | 5                                    | Nepal                       | 2                                    |
| Panama                             | 5                                    | Nicaragua                   | 2                                    |
| Poland                             | 5                                    | Senegal                     | 2                                    |
| Australia                          | 5                                    | South Africa                | 2                                    |
| Chile                              | 4                                    | Togo                        | 2                                    |
| Denmark                            | 4                                    | United Republic of Tanzania | 2                                    |
| Egypt                              | 4                                    | Zimbabwe                    | 2                                    |
| Mexico                             | 4                                    | Angola                      | 1                                    |
| Nigeria                            | 4                                    | Azerbaijan                  | 1                                    |
| Norway                             | 4                                    | Bahrain                     | 1                                    |
| Peru                               | 4                                    | Belarus                     | 1                                    |
| Philippines                        | 4                                    | Bosnia and Herzegovina      | 1                                    |
| Romania                            | 4                                    | Botswana                    | 1                                    |
| Spain                              | 4                                    | Burundi                     | 1                                    |
| Turkey                             | 4                                    | Cape Verde                  | 1                                    |
| Venezuela (Bolivarian Republic of) | 4                                    | Croatia                     | 1                                    |
| Yugoslavia                         | 4                                    | Czech Republic              | 1                                    |
| Algeria                            | 3                                    | Djibouti                    | 1                                    |
| Austria                            | 3                                    | Gambia                      | 1                                    |
| Bulgaria                           | 3                                    | Guatemala                   | 1                                    |
| Congo                              | 3                                    | Guinea-Bissau               | 1                                    |
| Costa Rica                         | 3                                    | Honduras                    | 1                                    |
| Cuba                               | 3                                    | Iran (Islamic Republic of)  | 1                                    |
| Ecuador                            | 3                                    | Kuwait                      | 1                                    |
| Gabon                              | 3                                    | Liberia                     | 1                                    |
| Ghana                              | 3                                    | Madagascar                  | 1                                    |
| Indonesia                          | 3                                    | Malta                       | 1                                    |
| Ireland                            | 3                                    | Mauritania                  | 1                                    |
| Malaysia                           | 3                                    | Namibia                     | 1                                    |
| Morocco                            | 3                                    | Niger                       | 1                                    |
| New Zealand                        | 3                                    | Oman                        | 1                                    |
| Portugal                           | 3                                    | Paraguay                    | 1                                    |
| Sweden                             | 3                                    | Qatar                       | 1                                    |
| Syrian Arab Republic               | 3                                    | Republic of Korea           | 2                                    |
| Tunisia                            | 3                                    | Rwanda                      | 2                                    |
| Uganda                             | 3                                    | Sierra Leone                | 1                                    |
| Ukraine                            | 3                                    | Singapore                   | 1                                    |
| Zambia                             | 3                                    | Slovakia                    | 1                                    |
| Bangladesh                         | 2                                    | Slovenia                    | 1                                    |
| Benin                              | 2                                    | Somalia                     | 1                                    |
| Bolivia                            | 2                                    | Sri Lanka                   | 1                                    |
| Burkina Faso                       | 2                                    | Sudan                       | 1                                    |
| Cameroon                           | 2                                    | Thailand                    | 1                                    |
| Côte d'Ivoire                      | 2                                    | Trinidad and Tobago         | 1                                    |
| Czechoslovakia                     | 2                                    | United Arab Emirates        | 1                                    |
| Democratic Republic of the Congo   | 2                                    | United Arab Republic        | 1                                    |
| Ethiopia                           | 2                                    | Uruguay                     | 1                                    |
| Finland                            | 2                                    | Viet Nam                    | 1                                    |
| Greece                             | 2                                    | Yemen                       | 1                                    |
| Guinea                             | 2                                    | Luxembourg                  | 1                                    |

Fonte: ONU (2013)