

TEORIA DAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Negociações multidimensionais e cooperação na liberalização do comércio internacional

Maria Helena Guimarães

Professora Auxiliar do Departamento de Economia da Universidade do Minho

As negociações multidimensionais de comércio têm sido uma forma privilegiada, e particularmente eficaz, de liberalização das trocas comerciais internacionais. Estas negociações caracterizam-se por envolverem um grande número de participantes que negoceiam simultaneamente múltiplos instrumentos de política comercial. Trata-se, pois, de negociações multilaterais que versam mais do que um domínio da liberalização do comércio internacional. Neste artigo interrogamo-nos sobre a razão pela qual esta forma de negociação internacional tem sido particularmente positiva e vantajosa para a liberalização do comércio. A hipótese que testamos sugere que as negociações multidimensionais são instrumentais na prossecução dos acordos de liberalização porque permitem equilibrar retribuições positivas desiguais.

Por outro lado estes acordos podem ser caracterizados como inerentemente indeterminados, uma vez que não derivam exclusivamente da racionalidade económica. São também acordos que se auto-implementam, porque a expectativa de cooperação vantajosa no futuro incentiva a sua manutenção e preservação. A liberalização do comércio internacional é pois um jogo repetido, em que cada acordo negociado representa um avanço no sentido da maior liberdade das trocas. No entanto, sustentamos que o resultado óptimo das negociações comerciais internacionais não é necessariamente sinónimo de total e completo livre comércio.

Ganhos absolutos e conflitos distributivos na liberalização do comércio internacional

A teoria liberal do comércio internacional postula que o comércio livre proporciona ganhos absolutos para todos os Estados nele envolvidos. Um dos princípios da teoria é que o comércio livre maximiza quer o bem-estar nacional, quer mundial. Assim, as relações comerciais baseadas na livre troca são um jogo de soma positiva, que potencia um crescente bem-estar económico global, para todos os Estados¹. A consequente harmonia de interesses relativamente ao livre comércio seria propiciadora da cooperação entre os Estados no sentido de manterem o regime liberal das trocas internacionais.

O argumento central do institucionalismo neoliberal sugere também que a cooperação internacional se explica pela existência de vantagens absolutas. A teoria sugere que a condição de que nenhum Estado perca com as trocas é, por si só, garantia de cooperação. Esta teoria parte da premissa de que «os Estados se centram fundamentalmente nos ganhos absolutos individuais ficando indiferentes aos ganhos de outros»². Consequentemente, segundo o institucionalismo neoliberal, as negociações de liberalização do comércio, ao proporcionarem resultados mútuos positivos, conduzem à cooperação internacional e a acordos internacionais. Como Stein sublinha, os Estados entendem ser «do seu interesse estabelecer mutuamente disposições para moldar o seu

comportamento subsequente e para permitir que as expectativas convirjam»³. Nesta perspectiva, a cooperação é interessada (self-interested), isto é, assente no interesse próprio de cada uma das partes. Os institucionalistas neoliberais subscrevem, assim, o argumento económico de que o comércio livre origina ganhos absolutos conjuntos e utiliza a fundamentação económica para justificar a viabilidade da cooperação internacional.

Porém, nem a teoria liberal do comércio nem o institucionalismo neoliberal discutem a distribuição potencialmente desigual dos ganhos mútuos, isto é, os problemas distributivos inerentes aos resultados da cooperação. De facto, ganhos absolutos não implicam igualdade de resultados. Gilpin, em particular, salienta que a justificação do comércio livre não se baseia na equidade e igual distribuição, mas na maior eficiência e na maximização da riqueza mundial. Como o autor também refere, «a teoria liberal do comércio não argumenta que todos beneficiarão igualmente [...]. Ao invés, ela sustenta que todos beneficiarão em termos absolutos, embora alguns beneficiem relativamente mais do que outros»⁴. No mesmo sentido, Dillon, Lehman e Willet afirmam que nas teorias liberais do comércio «não há qualquer implicação de que todos quantos beneficiam do comércio beneficiem igualmente»⁵. A questão que se coloca é, então, se ao considerar as desigualdades de ganhos absolutos, a cooperação para liberalizar o comércio fica comprometida? Ou seja, se a distribuição desigual de benefícios introduz conflitos distributivos, como garantir a cooperação?

Sustenta-se neste artigo que as negociações multidimensionais de comércio minimizam e reconciliam potenciais conflitos distributivos, pelo que são uma variável central na explicação da cooperação.

Quando as negociações envolvem um amplo e complexo conjunto de assuntos inter-relacionados, os benefícios resultantes da cooperação distribuem-se por um vasto leque de matérias. Os benefícios desiguais respeitantes a uma matéria específica podem ser compensados noutras matérias e um acordo global pode equilibrar a distribuição assimétrica de ganhos. Os Estados aceitarão cooperar pois o resultado negocial global permitirá equilibrar os diferenciais de benefícios entre as várias matérias em agenda, e as diferenças de ganhos relativos associados a um único assunto tornam-se menos relevantes para as partes. As negociações multidimensionais são, assim, instrumentais na superação de conflitos distributivos associados aos ganhos absolutos da liberalização, pois evitam diferenças desproporcionadas nesses ganhos, facilitando, por conseguinte, a cooperação.

As negociações multidimensionais de comércio e a resolução de conflitos distributivos

Existindo benefícios desiguais, a inter-relação de assuntos (issue-linkage) e a discussão do melhor acordo (bargaining) são particularmente eficazes para promover a cooperação. Ambas estabelecem uma rede de compensações que diluem a desigualdade distributiva que tende a ocorrer quando apenas um assunto é negociado. Segundo Yarbrough e Yarbrough⁶, esta interligação de assuntos tem uma longa história no âmbito das negociações de comércio internacional. As matérias relacionadas com liberalização do comércio normalmente envolvem uma distribuição desigual de benefícios positivos. Ao estabelecer-se uma rede de compensações as desigualdades de ganhos relativos diluem-se. Consequentemente, se a cooperação numa matéria com benefícios «enviesados»⁷ é difícil, a troca de concessões entre áreas com benefícios relativos diferentes emerge como

um mecanismo negocial que assegura a cooperação. Ao ligar «duas negociações de maneira a que A obtenha elevados benefícios numa área e que B obtenha elevados benefícios noutra, pode possibilitar um acordo em ambas as negociações que traga benefícios para ambos os Estados e que faça com que o resultado se aproxime mais da eficiência total ou da fronteira potencial do bem-estar»⁸.

O último ciclo de negociações do gatt para liberalizar o comércio internacional – Uruguay Round – foi especialmente abrangente nas matérias negociadas. Por esse facto, a inter-relação de assuntos e a negociação do melhor acordo foram instrumentos largamente usados e especificamente reconhecidos pelos participantes como o meio mais adequado para se atingir um resultado cooperativo. A título de exemplo, os Estados desenvolvidos fizeram concessões na abertura dos seus mercados aos têxteis e produtos agrícolas provenientes dos Estados menos desenvolvidos, em troca do comprometimento destes de reforçarem a protecção dos direitos de propriedade intelectual (trips) e de liberalizarem as medidas de investimento relacionadas com o comércio (trims)⁹.

Nas negociações multilaterais versando uma única área (single-issue negotiations)¹⁰, dada a falta de instrumentos compensatórios, as oportunidades de troca de concessões são escassas e a probabilidade de impasse negocial aumenta consideravelmente. As negociações multidimensionais de comércio, pelo contrário, proporcionam um leque mais alargado de estratégias possíveis e conseqüentemente maiores oportunidades para obtenção de benefícios mútuos¹¹.

Com base na lógica da teoria económica do comércio, que distingue pequenos e grandes Estados de acordo com a sua capacidade para influenciar os termos de troca, também nas negociações multidimensionais de comércio os Estados são grandes ou pequenos nas diversas áreas negociais consoante a sua maior ou menor capacidade para impor os seus interesses, isto é, consoante a sua capacidade para influenciar soluções negociais. Assim, são as diferenças nas vantagens negociais nas várias áreas que permitem a cada Estado negociar concessões, uma vez que raramente atribuem o mesmo interesse a todas as áreas em discussão.

Se em negociações unidimensionais os resultados negociais tendem a reflectir mais claramente os interesses das potências económicas predominantes, nas negociações multidimensionais os interesses dos Estados dominantes não determinam tão vincadamente os resultados da negociação. Sendo regra das negociações multidimensionais do gatt que os acordos devem ter o consentimento unânime dos participantes, é imperativo chegar a um acordo global, consensual para todas as partes. Assim sendo, um Estado pequeno (na tipologia referida acima) pode impedir um acordo. A razão para tal é que «nada é finalmente acordado até que tudo esteja acordado»¹². Em última instância, é da capacidade de vetar um acordo que cada Estado adquire o seu poder negocial. Daqui resulta o nosso argumento de que nas negociações comerciais multidimensionais o poder negocial dos participantes tende a equilibrar-se, mesmo que ocupem posições inerentemente assimétricas no sistema internacional. Como Weiss assinala, o gatt é um fórum de conciliação de interesses, mais do que de reivindicação de direitos, num padrão de «vitória versus derrota»¹³.

Em negociações multidimensionais, e face às assimetrias nos ganhos relativos da liberalização do comércio, os Estados têm de prever compensações e contribuições laterais, isto é, são forçados a redefinir os seus próprios interesses individuais para contemplar as prioridades de outros Estados.

As negociações multidimensionais, ou abordagem de «pacote» (package approach, em linguagem já cunhada), podem ser criticadas com base no facto de implicarem um processo negocial mais difícil e mais lento: grande número de participantes, multiplicidade de assuntos, heterogeneidade de interesses, e diferentes poderes negociais, implicam um tempo considerável para que as trocas de concessões se possam realizar¹⁴. São obviamente críticas pertinentes, comprovadas pelo progresso especialmente lento das negociações do Uruguay Round. Contudo, e tal como acima mencionámos, a negociação de concessões é frequentemente uma condição sine qua non para a obtenção de acordos. Por outro lado, a troca de concessões entre um elevado número de Estados, e entre áreas negociais diferentes, pode facilitar as negociações, pois diluem-se conflitualidades bilaterais e reduz-se uma eventual inflexibilidade de posições. Como Odell refere, «as partes podem atingir um acordo se uma ou mais partes forem persuadidas a acrescentar outras matérias a um acordo de “pacote”, se juntarem às conversações partes com interesses diferentes que possam ser trocados»¹⁵.

O dilema da liberalização do comércio

A liberalização do comércio internacional pode ser conceptualizada como um jogo de Dilema do Prisioneiro. A possibilidade de tal conceptualização resulta do facto de o comércio livre ser um bem público, denotando as propriedades de não exclusão e indivisibilidade¹⁶. Ainda que todos os Estados beneficiem com a cooperação para liberalizar o comércio, qualquer Estado pode melhorar o seu bem-estar individual impondo barreiras comerciais aos seus parceiros¹⁷. Os pequenos Estados, em particular, tendem a não cooperar e a beneficiarem do comércio livre sem contribuírem para a sua manutenção (free ride). Consequentemente, a não cooperação é a estratégia dominante¹⁸ no dilema da liberalização do comércio e o resultado de equilíbrio deste jogo tende a ser subóptimo. A consequência que daqui pode advir é o colapso do sistema liberal de comércio e a consequente diminuição do bem-estar mundial.

Esta inferência é feita com base no pressuposto de que a liberalização do comércio é um jogo de uma só iteração (one-shot game)¹⁹. No entanto, a liberalização internacional do comércio é um jogo que se repete ao longo do tempo. Assim, a iteração do jogo é condição fundamental para assegurar a cooperação. Na verdade, esta cooperação depende da expectativa de interacções futuras; por conseguinte, o jogo da liberalização do comércio internacional é, tipicamente, um Dilema do Prisioneiro iterado. Tal como Axelrod e Keohane²⁰ argumentaram, o espectro do futuro (shadow of the future) e os seus dois factores mais importantes (horizontes de longo prazo e regularidade das jogadas) promovem efectivamente a cooperação. As interligações entre interacções passadas e futuras são elementos chave na promoção da cooperação no presente. Neste sentido, Yarbrough e Yarbrough também referem que «por causa da possibilidade de continuidade, interligações intertemporais tornam-se incentivos para cooperação»²¹. Quanto mais se valorizarem os benefícios futuros resultantes da cooperação do que os benefícios de curto prazo da não cooperação, maior será o incentivo para cooperar no presente. Por outro lado, a possibilidade de cooperação no futuro depende da cooperação no presente: os Estados terão boa reputação e credibilidade em futuras iterações se tiverem uma história de cooperação. A este propósito Lipson entendia já que a iteração não só permite aos jogadores fazerem ameaças e estabelecerem compromissos, mas

também torna a reputação um factor importante, pois não existe uma garantia externa de que o acordo será cumprido²².

Nesta análise da liberalização do comércio, o uso de instrumentos da teoria dos jogos, tais como o Dilema do Prisioneiro ou a troca de concessões, requer a aceitação de um conjunto de pressupostos específicos quanto ao comportamento dos Estados. Em particular, parte-se do princípio de que os Estados são racionais, maximizadores da utilidade, preocupados com o seu próprio interesse (self-interested) e actores unitários na medida em que representam os interesses da sociedade²³. A definição de interesse nacional faz-se fora das preferências próprias dos actores internos (empresas, grupos de interesse, consumidores)²⁴, e implica que os Estados «desenvolvam as suas próprias estratégias, tracem os seus próprios caminhos, tomem as suas próprias decisões»²⁵. Este pressuposto, embora reducionista quanto às variáveis que têm impacto na definição dos interesses dos Estados, tem a vantagem de permitir uma análise simplificada do seu comportamento relativamente à liberalização do comércio internacional. Dois argumentos são especialmente convincentes para a fundamentação deste pressuposto: «a unidade fundamental de autoridade no sistema internacional ainda é o Estado-nação soberano»²⁶, e «formalmente, os Estados são os únicos actores com um poder ilimitado para actuar no sistema internacional»²⁷. Ainda segundo Krasner, os Estados são inquestionavelmente os actores mais poderosos no sistema internacional.

Os resultados da liberalização do comércio

Acordos auto-implementados

No sistema de comércio internacional não existe uma autoridade que garanta o cumprimento das regras comerciais internacionais, e capaz de fazer implementar os acordos internacionais de comércio. Tal como a escola realista das relações internacionais postula, a anarquia caracteriza as relações comerciais internacionais. De facto, o gatt/omc não goza de um estatuto supranacional e tem capacidades limitadas para fazer cumprir as regras e normas de comércio internacional, pois estas baseiam-se mais na persuasão do que na autoridade²⁸.

Consequentemente, nas negociações multidimensionais de comércio as jogadas repetidas – ou seja, os ciclos de negociações – são fundamentais para sustentar a cooperação, já que é a expectativa de cooperação vantajosa no futuro que explica, em grande parte, o comportamento cooperativo presente: comportamentos não cooperativos podem suscitar punição na iteração seguinte. Como consequência, os acordos internacionais de comércio são por inerência auto-implementados (self-enforcing). Se os Estados valorizarem interações futuras estarão a reconhecer que a recompensa da cooperação no futuro é superior às vantagens da não cooperação no presente, e os acordos auto-implementam-se e auto-sustentam-se. Estes acordos são mantidos na condição de que os Estados tenham uma taxa de desconto suficientemente baixa²⁹, os benefícios a curto prazo da não cooperação sejam igualmente baixos e os benefícios resultantes do acordo sejam maiores do que os benefícios associados à situação prévia de não cooperação³⁰. Então, conceptualmente, a liberalização do comércio é um jogo do Dilema do Prisioneiro iterado com desconto.

Acordos indeterminados

Contudo, as negociações multidimensionais originam acordos que são inerentemente indeterminados. O jogo tem múltiplos resultados possíveis, ou equilíbrios perfeitos de subjogo. Acordos ou resultados que não tenham origem apenas na racionalidade económica, mas que envolvam também variáveis não económicas, são tendencialmente incertos. Assim, se a teoria pura do comércio internacional conduz sempre a um resultado normativo único, a racionalidade político-económica origina vários resultados positivos potenciais, que se traduzem em vários graus ou formas de liberalização do comércio. Embora os negociadores optem entre um conjunto de resultados possíveis, isto é, por vários pacotes alternativos englobando as várias áreas em agenda, qualquer desses resultados terá de preencher a condição de que cada Estado ficará numa melhor situação com o acordo do que sem ele.

A alegação de que os resultados da liberalização multidimensional do comércio são por natureza indeterminados pode ser reforçada com o argumento de que as negociações multidimensionais são comparáveis a uma votação em mais do que uma área. Mueller³¹ alega que votar em mais do que uma área origina resultados que são indeterminados por inerência. Mueller explica como, uma vez que a unanimidade supõe a aquiescência voluntária, os resultados tenderão a encontrar-se ao centro. A regra da unanimidade que prevalece, por exemplo, nas negociações multidimensionais de comércio do gatt/omc (Organização Mundial do Comércio) assegura a centralidade dos resultados negociais, evitando que benefícios desproporcionados para alguns Estados fiquem reflectidos no acordo final. Por conseguinte, os resultados tenderão a equilibrar a partilha dos benefícios e custos do acordo entre todos os jogadores. As inter-relações negociais (bargaining linkages) são então um instrumento privilegiado para atingir os resultados centrais que equilibram a distribuição de benefícios.

A natureza inerentemente progressiva da liberalização do comércio

Um dos traços distintivos da liberalização do comércio é que esta não ocorre de um modo linear nem é espontânea. De facto, a liberalização do comércio não resulta de um acordo numa única jogada. Cooper sustentava já que «uma acção óbvia é fasear quaisquer medidas de liberalização do comércio ao longo de alguns anos. Este faseamento tem sido característico das mais importantes negociações de comércio desde 1947»³².

A recorrência cíclica dos ciclos de negociação do gatt indica que, progressivamente, a liberalização do comércio está a ser prosseguida³³. Recorrência cíclica não é sinónimo de insucesso cíclico. A liberalização do comércio é, como Yambrusic refere, um «processo evolutivo», e cada ciclo de negociações do gatt é «uma continuação e extensão lógica de esforços prévios para reformar o sistema multilateral de comércio»³⁴. Este atributo ressalta claramente do próprio texto do Acordo Geral sobre Comércio e Pautas Aduaneiras (gatt), onde negociações periódicas são sugeridas. De facto, as sucessivas negociações do gatt possibilitaram uma redução significativa dos níveis das pautas aduaneiras a nível mundial: no Kennedy Round (1963-1967) a redução média das pautas aduaneiras sobre produtos industriais foi de 35 por cento; no Tokyo Round essa diminuição média foi de 34 por cento, e no Uruguay Round foi de 38 por cento.

Estabelecendo uma analogia com a definição de integração económica de Bela Balassa³⁵, a liberalização do comércio internacional pode ser considerada, simultaneamente, como um processo e uma situação. Enquanto processo, o comércio livre é uma forma contínua

de dismantelamento das barreiras comerciais; enquanto situação, pode ser definido como a ausência de várias formas de barreiras comerciais. Consequentemente, há vários graus ou estádios de liberalização do comércio. Menos barreiras comerciais – pautas aduaneiras ou «novos assuntos relacionados com o comércio» aos quais são aplicados princípios liberalizadores – denotam a procura de um sistema mais liberalizado. Os ciclos de negociação do gatt, para além de periodicamente reduzirem os níveis de pautas aduaneiras, têm consecutivamente vindo a expandir a liberalização do comércio a novas áreas. Por exemplo, o ciclo do Uruguai introduz os trips, trims e o comércio de serviços, e a futura agenda do gatt/omc poderá incluir, entre outras áreas, questões ambientais, condições de trabalho e políticas de imigração, regionalismo, e temas de segurança (inter)nacional relacionados com o comércio³⁶. Na avaliação que faz do ciclo de negociações do Uruguai, Schott³⁷ reconhece que «a quase todos os níveis, o ciclo de negociações do Uruguai [...] fez progredir o processo de liberalização do comércio». Este carácter intrinsecamente progressivo é percebido por Wolf como uma jornada para uma maior liberalização do comércio³⁸.

O comércio livre parece emergir, assim, como o resultado de um jogo de liberalização com um horizonte infinito. Sempre que a distribuição dos ganhos não é satisfatória, a solução negocial presente pode ser melhorada em futuras interações, ou ciclos de negociação, os quais facilitam as trocas de concessões entre assuntos em negociação³⁹. Assim, uma característica determinante da liberalização do comércio é o facto de ser um processo em permanente desenvolvimento. Como Wolfgang Mayer referiu, «a liberalização do comércio não acontece automaticamente, mas requer a cooperação plena de todos os Estados interessados»⁴⁰.

A (in)completa liberalização do comércio

Por último, argumentamos que o resultado óptimo das negociações de comércio internacional não é necessariamente o comércio livre total. «Advogar o comércio livre não requer um completo laissez faire»⁴¹.

Deve notar-se, neste contexto, que os acordos multidimensionais de liberalização do comércio são negociados por decisores políticos. Dado o funcionamento do sistema político, os políticos têm naturalmente horizontes de curto prazo, representam um segmento de todos os interesses possíveis, bem como a sua própria geração, a que constitui o seu eleitorado potencial. As gerações futuras não os mantêm no poder. As decisões sobre liberalização do comércio em particular proporcionam intrinsecamente benefícios no longo prazo. Ora, os políticos têm um grande incentivo para descontarem de forma acentuada os benefícios a longo prazo. Os benefícios futuros não proporcionam votos no presente. Consequentemente, tendem a ser parciais nas suas decisões e, em última instância, podem «viciar o jogo» e não adoptar a melhor decisão de longo prazo. Odell e Willet afirmam que «seria mais provável que os legisladores apoiassem teorias liberais de comércio se estivessem libertos de preocupações ligadas à reeleição»⁴². Como Dixit também referiu, «existem provas suficientes de que os governos, em especial os democráticos, têm horizontes temporais muito curtos e, correspondentemente, taxas de desconto altas. Por conseguinte, a sua capacidade para sustentar a cooperação é muito duvidosa»⁴³. Politicamente é difícil negociar com benefícios a longo prazo: períodos eleitorais mais alargados reduziriam estas taxas de desconto e fariam com que as decisões políticas estivessem conformes com as conclusões normativas da teoria económica do

comércio. Em suma, os processos económicos são mais longos do que os processos políticos: os benefícios económicos são frequentemente de longo prazo e as vantagens políticas resultantes de decisões económicas obtêm-se num mais curto espaço de tempo. Este lapso temporal é frequentemente responsável pela dissonância entre o que a teoria económica do comércio aconselha e o que a prática da liberalização do comércio é na realidade.

Concluiríamos, no entanto, com Richardson, que, embora o livre comércio internacional não possa ser imediatamente atingido, «a política liberal de comércio pode ser uma força disciplinadora ideal»⁴⁴.

Notas

¹ Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, Princeton, Princeton University Press, 1987.

² Motoshi Suzuki, «Economic Interdependence, Relative Gains, and International Cooperation: The Case of Monetary Policy Coordination», *International Studies Quarterly*, vol. 38, n.o 3, 1994, p. 475.

³ Arthur Stein, «Coordination and Collaboration: Regimes in an Anarchic World», *International Organization*, vol. 36, n.o 2, 1982, p. 311. Este artigo reaparece em Stephen D. Krasner, editor, *International Regimes*, Ithaca, Cornell University Press, 1983, pp. 115-140.

⁴ Robert Gilpin, *op. cit.*, p. 179.

⁵ Patricia Dillon, James Lehman e Thomas D. Willet, «Assessing the Usefulness of International Trade Theory for Policy Analysis», in John S. Odell e Thomas D. Willet, editores, *International Trade Policies – Gains from Exchange Between Economics and Political Science*, Ann Arbor, The University of Michigan Press, 1993, p. 30.

⁶ Beth V. Yarbrough e Robert M. Yarbrough, «Cooperation in the Liberalization of International Trade», *International Organization*, vol. 41, n.o 1, 1987, pp. 586-611.

⁷ Robert D. Tollison e Thomas D. Willet, «An Economic Theory of Mutually Advantageous Issue Linkages in International Negotiations», *International Organization*, vol. 33, n.o 4, de 1979, p. 437.

⁸ Idem, *ibidem*.

⁹ Os acrónimos *trips* e *trims* referem-se respectivamente a Trade Related Intellectual Property Rights e Trade-Related Investment Measures.

¹⁰ Keohane refere-se ao conceito de densidade de assuntos (*issue-density*) para defender a importância de regimes na obtenção de «economias de escala, ao estabelecerem, por exemplo, procedimentos negociais que são aplicáveis a uma variedade de acordos potenciais dentro de áreas substantivas de actividade similares». Robert Keohane, «The

Demand for International Regimes», *International Organization*, vol. 36, n.o 2, 1982, p. 320. Cf., igualmente, Stephen D. Krasner, editor, *International Regimes*, pp. 140-171.

¹¹ Hoffman e Spitzer mostraram que a negociação estratégica melhora a eficiência. Ver E. Hoffman e M. L. Spitzer, «Experimental Tests of the Coase Theorem with Larger Bargaining Groups», *Journal of Legal Studies*, vol. 15, 1986, pp. 149-171.

¹² *gatt Focus*, Genebra, Genebra Secretariat, Novembro de 1993.

¹³ Friedl Weiss, «trips in Search of an Itinerary: Trade Related Intellectual Property Rights and the Uruguay Round Negotiations», in Giorgio Sacerdoti, editor, *Liberalization of Services and Intellectual Property in the Uruguay Round*, Fribourg: Fribourg University Press, 1990, p. 107.

¹⁴ Sobre esta questão, bem como a crítica à regra da unanimidade, cf. Dennis C. Mueller, *Public Choice II*, Nova York, Cambridge University Press, 1989, p. 50.

¹⁵ John S. Odell, «International Trade Bargaining Under Uncertainty: Cognitive Hypotheses and Evidence». Documento apresentado no Annual Meeting of the American Political Science Association, Washington, d.c., 1993, p. 5.

¹⁶ «A não exclusão levanta o problema do “free rider”, em que os que contribuem para o bem público são incapazes de impedir os que não contribuem de consumirem o bem. A indivisibilidade refere-se à existência de não rivalidade no consumo, de tal modo que a existência de “free riding” não altera os incentivos de outros contribuintes para modificarem a sua própria provisão do bem público». Cf. John A. Conybeare, «Public Goods, Prisoner’s Dilemmas and the International Political Economy», *International Studies Quarterly*, vol. 28, n.o 1, 1984, p. 6.

¹⁷ Isto é, um Estado ganhará não cooperando, independentemente do que o outro Estado fizer.

¹⁸ As estratégias dominantes são incondicionalmente as melhores estratégias. Cf. Frank C. Zagare, «Recent Advances in Game Theory and Political Science», in Samuel Long, editor, *Annual Review of Political Science*, vol. 1, 1986, p. 65.

¹⁹ Conybeare lembra que o Dilema do Prisioneiro normalmente requer que as partes não possam comunicar entre si (isto é, que assumam compromissos irrevogáveis), que não possam alterar as suas acções uma vez empreendidas, que ajam simultaneamente para que não possam esperar para ver como o outro age, e que assumam o facto de que o jogo é para ser jogado uma só vez. Conybeare, *op. cit.*, p. 15.

²⁰ Robert Axelrod e Robert Keohane, «Achieving Cooperation under Anarchy: Strategies and Institutions», *World Politics*, vol. 38, n.o 2, 1985, p. 232.

²¹ Beth V. Yarbrough e Robert M. Yarbrough, *op. cit.*, p. 610.

²² Charles Lipson, «International Cooperation in Economic and Security Affairs», *World Politics*, vol. 37, n.o 1, 1984, pp. 1-23.

²³ Duncan Snidal, «The Game Theory of International Politics», *World Politics*, vol. 38, n.o 1, 1985, p. 56.

²⁴ A análise da forma como as variáveis domésticas têm um impacto na definição do interesse de um Estado nas negociações de comércio internacional, está para além do âmbito deste trabalho.

²⁵ Kenneth N. Waltz, *Theory of International Politics*, Reading, Addison-Wesley, 1979, p. 96.

²⁶ Benjamin J. Cohen, «The Political Economy of International Trade», *International Organization*, vol. 44, n.o 2, 1990, p. 264.

²⁷ Stephen D. Krasner, «Regimes and the Limits of Realism: Regimes as Autonomous Variables», *International Organization*, vol. 36, n.o 2, 1982, p. 509. Também incluído em Stephen D. Krasner, editor, *International Regimes*, pp. 355-368.

²⁸ Charles Lipson, «The Transformation of Trade: The Sources and Effects of Regime Change», *International Organization*, vol. 36, n.o 2, 1982, p. 434. Republicado, também, por Stephen D. Krasner, editor, *International Regimes*, pp. 233-271.

²⁹ A taxa de desconto é «o valor em unidades de benefícios presentes, de uma unidade de benefício a ser recebida num período depois do presente». Joanne Gowa e Edward D. Mansfield, «Power Politics and International Trade», *American Political Science Review*, vol. 87, n.o 2, 1993, pp. 408-420. Se os Estados tiverem uma taxa de desconto baixa têm maior preferência temporal por futuros benefícios.

³⁰ Dennis C. Mueller, *op. cit.*, p. 93. Citando Peter Bernholz, Mueller aponta que, partindo do princípio que o mesmo tipo de questões se levanta de forma recorrente, a possibilidade de um equilíbrio estável de um superjogo de Dilema do Prisioneiro está positivamente ligada tanto aos ganhos líquidos potenciais resultantes da cooperação, como à probabilidade de os jogadores serem os mesmos em cada jogada. As negociações gatt obedecem, na verdade, a estas condições: desde a sua génese abordam-se questões comerciais, e as novas áreas que têm sido incluídas na sua agenda estão relacionadas com o comércio. Relativamente à semelhança dos jogadores, embora os membros do gatt tenham vindo a aumentar, em parte devido à presente reorganização da geografia política mundial, estes Estados organizam os seus interesses no quadro de dois grandes grupos de jogadores (Estados desenvolvidos e Estados menos desenvolvidos). Cf. Peter Bernholz, «On the Stability of Logrolling Outcomes in Stochastic Games», *Public Choice*, vol. 33, n.o 3, 1978, pp. 65-82.

³¹ Dennis C. Mueller, *op. cit.*

³² Richard Cooper, «Why Liberalization Meets Resistance», in J. Michael Finger e Andrzej Olechowski, editores, *The Uruguay Round – A Handbook on the Multilateral Trade Negotiations*, Washington, d.c., The World Bank, 1987, p. 27.

³³ Os oito ciclos de liberalização do comércio do gatt foram: 1947, Genebra, criação do gatt; 1949, Annecy; 1950-1951, Torquay; 1955-1956, Genebra; 1960-1962, Genebra, «Dillon Round»; 1964-1967, Genebra, «Kennedy Round»; 1973-1979, Tóquio, «Tokyo Round»; e, 1986-1994, Punta del Este, «Uruguay Round».

³⁴ Ernest-Ulrich Petersmann, «Improvements to the Functioning of the gatt System including Dispute Settlement», in Thomas Oppermann e Josef Molsberger, editores, *A New gatt for the Nineties and Europe '92*, Baden-Baden, Nomos Verlagsgesellschaft, 1991, p. 109.

³⁵ Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration*, Homewood, Richard D. Irwin, Inc., 1961, p. 1.

³⁶ oecd, *The New World Trading System: Readings*, P aris, oecd, 1994, p. 228.

³⁷ Jeffrey J. Schott, *The Uruguay Round – An Assessment*, Washington, d.c., Institute for International Economics, 1994, p. 9.

³⁸ Martin Wolf, «Why Trade Liberalization is a Good Idea», in J. Michael Finger e Andrzej Olechowski, editores, *op. cit.*, p. 21.

³⁹ Frederick M. Abbott, «Protecting First World Assets in the Third World: Intellectual Property Negotiations in the gatt Multilateral Framework», *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, vol. 22, n.o 4, 1989, p. 740.

⁴⁰ Wolfgang Mayer, «Theoretical Considerations on Negotiated Tariff Adjustments», *Oxford Economic Papers*, vol. 33, n.o 1, 1981, p. 135.

⁴¹ Patricia Dillon, James Lehman e Thomas D. Willet, *op. cit.*, p. 24.

⁴² John S. Odell e Thomas D. Willet, «Gains from Exchange», in John S. Odell e Thomas D. Willet, editores, *op. cit.*, p. 11.

⁴³ Avinash Dixit, «Strategic Aspects of Trade Policy», in Truman F. Bewley, editor, *Advances in Economic Theory*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987, p. 340.

⁴⁴ J. David Richardson, «The Political Economy of Strategic Trade Policy», *International Organization*, vol. 44, n.o 1, 1990, p. 135.