

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA POLÍTICA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA POLÍTICA

GABRIEL CEPALUNI

Determinantes do Sucesso e Fracasso das Coalizões Internacionais nas Negociações da Organização Mundial de Comércio (OMC)

São Paulo
2010

Errata

Pg. 8: Onde se lê “Possivelmente por ainda estar em sua infância...”, leia-se “Possivelmente porque os estudos sobre coalizões no GATT/OMC ainda estão em sua infância...”.

Pg. 10: Onde se lê “...trocarem acesso aos seus mercados ou ameaçarem outros países de ruptura de relações comerciais por benefícios nas negociações” leia-se “...trocarem acesso aos seus mercados por benefícios nas negociações ou ameaçarem outros países de ruptura de relações comerciais”.

Pg. 25: Onde se lê “...e o excessivo número de ausência de dados...” leia-se “...e excessiva ausência de dados...”.

Pg. 29: Onde se lê “...conseguimos codificar os principais membros e agenda da coalizão...” leia-se “...conseguimos codificar os principais membros e a agenda da coalizão”.

Pg. 31: Onde se lê “...por meio das leituras dos casos...” leia-se “...por meio da leitura dos casos...”.

Pg. 33: Onde se lê “Meu principal objetivo...” leia-se “Nosso principal objetivo...”.

Pg. 41: Onde se lê “...os dados disponíveis não me permitem...” leia-se “...os dados disponíveis não nos permitem...”.

Pg. 43: Onde se lê “...tornando-as mais eficientes do que coalizões maiores...” leia-se “...tornando-as mais eficientes do que coalizões menores...”.

Pg. 59: Onde se lê “...Coalizão de Saúde Pública (TRIPS) na OMC...” leia-se “...Coalizão de Saúde Pública na OMC...”.

Pg. 60: Excluir “Consenso não... não contam”.

Pg. 63: Onde se lê “... efeito médio marginal...” leia-se “... efeito marginal médio...”

Pg. 72: Onde se lê “Não temos nenhum indício de escopo...” leia-se “Não temos nenhum indício de que escopo...”.

Pg. 76: Onde se lê “Nos dois primeiros gráficos,... Nos dois últimos,...” leia-se “Nos dois primeiros gráficos (A e B),... Nos dois últimos (C e D),...”.

Pg. 83: Onde se lê “...coalizões abertas tendem a aumentar a chance de sucesso e fracasso...” leia-se “...coalizões abertas tendem a aumentar a chance de sucesso...”.

Pg. 86: Onde se lê “Conclusões semelhantes podem feitas...” leia-se “Conclusões semelhantes podem ser feitas...”.

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA POLÍTICA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA POLÍTICA

*Determinantes do Sucesso e Fracasso das Coalizões Internacionais nas Negociações
da Organização Mundial de Comércio (OMC)*

Gabriel Cepaluni

Tese apresentada ao Departamento de
Ciência Política da Faculdade de Filosofia,
Letras e Ciências Humanas da Universidade
de São Paulo, para a obtenção do título de
Doutor em Ciência Política

Orientador: Prof. Dr. Amâncio Jorge Silva Nunes Oliveira

**São Paulo
2010**

Dedico este trabalho à Sônia Maria F. Soares por seu amor e compreensão.

Agradecimentos

Desde o meu ingresso no doutorado em ciência política na USP, tenho me beneficiado das reuniões de pesquisa realizadas no Centro de Estudos das Negociações Internacionais (CAENI/USP). A liderança do Prof. Amâncio Jorge de Oliveira foi fundamental para o desenvolvimento deste trabalho, principalmente devido a sua exigência com relação ao rigor metodológico dos trabalhos de seus orientandos. A colaboração de meu colega de doutorado, Manoel Galdino, foi central para a análise estatística deste trabalho e outras ideias que incorporei ao longo do texto. Por fim, agradeço aos demais membros do Caeni por suas sugestões, entre eles: à Prof(a). Janina Onuki, que aceitou gentilmente participar da minha qualificação e da minha defesa de doutorado, à Prof(a) Cristiane Carneiro, que participou da minha qualificação, e aos pesquisadores Pedro Filiú, Gustavo (Guga) Araújo, Feliciano Guimarães, Ivan Fernandes, Umberto Guarnier Mignozzetti e Rodolpho Bernabel. Estendo meus agradecimentos para meus amigos Ironildes Bueno, Jorge G. P. Rodrigues, Thiago Silva, Tullo Vigevani, Cláudio Ribeiro e Joseph Marques.

Agradeço também aos professores do Departamento de Ciência Política que contribuíram para muitas das ideias desenvolvidas neste trabalho: Prof(a) Maria Hermínia, Prof. Fernando Limongi, Prof. Wagner Mancuso, Marta Arretche e Prof. Álvaro de Vita. Sou grato também ao CNPq pela bolsa de doutorado que me permitiu dedicação exclusiva à vida acadêmica e à Capes pela bolsa de doutorado sanduíche na Universidade de Georgetown. No ano acadêmico que residi em Washington D.C.

(2008-2009), tive a oportunidade única de ser co-orientado pelo Prof. Andrew Bennett. Graças a esta experiência, tive contato com uma série de professores que gentilmente me deram dicas sobre o meu tema de pesquisa: James Vreeland, Marc Busch, Susan Sell, Erik Voeten, J. P. Singh. Por fim, agradeço aos profissionais de organizações internacionais em Washington D.C. (FMI, Banco Mundial e BID) e em Genebra (OMC) que me forneceram informações muito úteis, mas pediram sigilo devido às suas posições nestas instituições.

Por fim, agradeço aos professores Paolo Ricci, Adriana Schor, Maria Antonieta Del Tedesco Lins e Janina Onuki que aceitaram participar de minha banca de doutorado. Gostaria também de dizer muito obrigado aos meus pais, João e Marli, por sempre incentivarem meus estudos.

Resumo

O principal objetivo deste trabalho é entender como coalizões de países em desenvolvimento são bem-sucedidas nas negociações do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) e da Organização Mundial de Comércio (OMC). Normalmente, sustenta-se que coalizões temáticas são mais bem-sucedidas do que grupos abrangentes (Higgot e Cooper, 1990; Cooper, Higgot e Nossal, 1990); e que coalizões com maiores recursos de poder são mais bem-sucedidas do que grupos fracos (Narlikar, 2003). Como hipótese alternativa, sugerimos que quanto maior for o grau de abertura comercial da coalizão – $\left(\frac{\text{exportações} + \text{importações}}{\text{PIB}}\right)$ – maior será a chance de elas serem bem-sucedidas nas negociações do GATT/OMC.

Utilizaremos uma abordagem multimétodos (qualitativa e quantitativa) para realizar nossa pesquisa. Analisaremos um número (N) médio (entre 28 a 39 casos) de coalizões internacionais para descobrir quais as principais causas dos sucessos e fracassos destes grupos de países. Codificaremos a variável dependente (sucesso *versus* fracasso) conforme as descrições de casos particulares conduzidos por pesquisadores independentes. A variável independente categórica (coalizões temáticas *versus* abrangentes) será mensurada segundo procedimento semelhante. Por fim, o PIB agregado das coalizões (nossa medida de poder) e a abertura comercial agregada e abertura comercial média das coalizões (nossas medidas de abertura comercial) foram coletadas na base de dados *Penn World Table 6.2*. Os trabalhos que conhecemos sobre o tema utilizam a abordagem qualitativa de maneira pura, especialmente estudos de caso. Assim, até onde sabemos, este trabalho realizará a primeira análise estatística sobre o tema.

Palavras-chaves: coalizões internacionais, GATT/OMC, negociações, meta-análise, abertura comercial

E-mail: gabi.cepal@gmail.com

Abstract

The main goal of this study is to understand how developing country coalitions obtain benefits in the GATT/WTO negotiations. Usually it is argued that issue-based coalitions are more successful than broad-based groups (Higgot and Cooper, 1990; Cooper, Higgot and Nossal, 1990), and that powerful coalitions are more successful than weaker ones (Narlikar, 2003). Alternatively, we suggest that the greater the degree of trade openness – $(\frac{exports+imports}{GDP})$ – the greater the chance that they will succeed in the GATT/WTO negotiations.

We use a mix-method approach (qualitative and quantitative) to conduct our research. We will analyze a medium-*N* (from 28 to 39) cases of international coalitions to find out the main causes of coalitions' successes and failures. We will code our dependent variable (success *versus* failure) according to cases studies conducted by independent researchers. Our categorical independent variable (issue-based *versus* broad-based coalitions) will be measured adopting the same procedure. Finally, aggregate GDP – our measure of power –, aggregate trade openness and mean aggregate trade openness of the coalitions – our measures of trade openness – were collected in the Penn World Table 6.2. To the best of our knowledge, this is the first statistical analysis on the subject.

Key Words: international coalitions, GATT/OMC, negociações internacionais, meta-análise, abertura comercial

E-mail: gabi.cepal@gmail.com

Sumário

Introdução	7
1. Meta-Análise: Utilizando Estudos de Casos para a Construção de Bancos de Dados Quantitativos	12
Introdução	12
1.1. Lições a Partir dos Estudos de Casos	15
1.2. Estudos de Casos de Coalizões Internacionais	19
1.3. Generalizando a Partir de Estudos de Casos: A Proposta da Meta-Análise	22
Considerações Finais.....	31
2. Desenho de Pesquisa para Explicar os Sucessos e Fracassos das Coalizões	33
2.1. O Nosso Enigma (<i>Puzzle</i>)	33
2.2. Revisão da Literatura	34
2.3. Contribuição à Literatura e Exclusão de Variáveis.....	40
2.4. Pergunta de Pesquisa e Hipóteses	45
2.5. Codificação da Variável Dependente (Sucesso <i>versus</i> Fracasso).....	45
2.6. Codificação das Variáveis Independentes.....	48
2.7. Seleção de Casos	51
2.8. Barreiras Metodológicas	52
Considerações Finais.....	55
3. Determinantes dos Fracassos e Sucessos das Coalizões nas Negociações do GATT/OMC	58
Introdução	58
3.1. O Argumento deste Capítulo	60
3.2. Análise Empírica	62
Considerações Finais.....	83
Conclusões.....	84
<i>Apêndices</i>	87
<i>Bibliografia</i>	94

Relação de Tabelas e Figuras

Tabela 1: Variável Dependente e Independentes	9
Tabela 2: Estudos sobre Coalizões Negociadoras no GATT/OMC	22
Tabela 3: Casos de Sucessos e Fracassos de Coalizões nas Negociações do GATT/OMC	62
Figura 1: Sucessos e Fracassos das Coalizões nas Negociações do GATT/OMC – Dados Imputados e Não Imputados	65
Tabela 4: Sucesso das Coalizões nas Negociações no GATT/OMC - Dados Não Imputados	69
Tabela 5: Sucesso das Coalizões nas Negociações no GATT/OMC - Dados Imputados	70
Figura 2: Grau de Abertura Comercial Conforme o Sucesso e o Fracasso das Coalizões – Dados Não Imputados	74
Figura 3: Grau de Abertura Comercial Conforme o Sucesso e o Fracasso das Coalizões – Dados Imputados	75
Figura 4: Intervalos de Confiança para a Variável Abertura Comercial - Dados Não Imputados e Imputados	79

INTRODUÇÃO

O objetivo central deste trabalho é avaliar quais características das coalizões as tornam mais propensas aos sucessos ou fracassos nas negociações do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) e da Organização Mundial de Comércio (OMC). Para atingirmos esta meta, testamos algumas hipóteses. Duas delas são constantemente repetidas pela literatura sobre o tema: (1^o) coalizões temáticas produzem uma maior taxa de sucesso do que grupos que tratam de uma série de temas (Higgot e Cooper, 1990; Cooper, Higgot e Nossal, 1990); e (2^o) coalizões poderosas são mais bem-sucedidas do que alianças com países fracos (Narlikar, 2003). Como hipótese alternativa, argumentamos que coalizões mais abertas comercialmente são, em média, mais bem-sucedidas nas negociações do GATT/OMC.

Este trabalho apresenta duas contribuições para o nosso tema de pesquisa. A primeira é metodológica e a segunda, empírica. Com relação à nossa metodologia, ainda que não seja totalmente nova, é pouco utilizada e raramente debatida em ciência política. Graças a ela, testamos quantitativamente ideias que haviam sido sugeridas pela literatura qualitativa sobre coalizões negociadoras no GATT/OMC e propusemos uma explicação alternativa que julgamos superior.

Metodologicamente, todos os trabalhos que buscavam avaliar os sucessos e fracassos de coalizões internacionais no GATT/OMC eram produtos de estudos de um ou poucos casos qualitativos. Nesta pesquisa, codificamos estes casos para realizar uma análise quantitativa. Ao procedermos desta maneira, observamos os mecanismos causais propostos pela literatura qualitativa e também obtivemos um N grande o suficiente para conduzir uma análise estatística. Este método, inspirado pela meta-análise, ainda é pouco utilizado e, menos ainda, debatido em ciência política.

Nossa segunda contribuição foi empírica. Como comentamos, na revisão da literatura constatamos que algumas hipóteses para o sucesso das coalizões eram mencionadas repetidas vezes e

raramente questionadas. Em primeiro lugar, sustentava-se que coalizões temáticas são mais propensas ao sucesso do que aquelas que possuem amplas demandas. Em segundo, que quanto maior o poder das coalizões, mais chance elas possuem de ser bem-sucedidas nas negociações.

A nossa variável dependente é o resultado (sucesso *vs.* fracasso) das negociações do GATT/OMC envolvendo coalizões internacionais. Na realidade, sucessos e fracassos são normalmente variáveis contínuas. Para efeito de simplificação, neste trabalho mensuramos estas variáveis *como se* fossem dicotômicas, até mesmo porque é praticamente impossível observar diretamente o verdadeiro grau de sucesso ou fracasso das coalizões. Para medir tais variáveis, consideramos primeiramente aquilo que a literatura atribui como sucesso ou fracasso a uma determinada coalizão. Analisamos documentos produzidos pela OMC para subsidiar nossa codificação. Possivelmente por ainda estar em sua infância, não tivemos muita dificuldade em atribuir sucesso ou fracasso conforme as indicações da literatura.

A mensuração da variável independente Escopo (temática *versus* abrangente) é bastante direta e simples. Ao analisarmos a literatura e documentos sobre coalizões, observamos claramente se a coalizão privilegiava a negociação de apenas um tema (coalizão temática) ou defendia múltiplas propostas (coalizão abrangente).

Não surpreendentemente, a mensuração da variável “poder” foi feita por meio de um *proxy*. Apesar de “poder” ser um dos conceitos mais debatidos em ciência política, a disciplina nunca chegou a um consenso a respeito de como medir esta variável. Contudo, como a literatura sobre o nosso tema considera que “poder” é uma variável-chave, não poderíamos deixar de testar esta hipótese.

Utilizamos uma medida bastante tradicional de poder para medir relações comerciais entre Estados: ou seja, agregamos o PIB das coalizões no momento de sua criação para mensurar o poder externo destes grupos. Os dados do PIB foram retirados da *Penn World Table 6.2*.

Segundo nossa análise, os indícios para sustentar que as coalizões poderosas tendem a ser mais

bem-sucedidas são muito fracos. Com relação à importância da variável Escopo (temática *versus* abrangente), também não encontramos evidências para sustentar que ela tem alguma influência nos resultados das negociações envolvendo coalizões no GATT/OMC. Nossos dados não sustentam a tese de que coalizões temáticas são mais propensas ao sucesso do que coalizões amplas. Inversamente, não encontramos evidências de que grupos com múltiplas demandas sejam, em média, mais bem-sucedidos.

Propomos uma hipótese alternativa para explicar o sucesso e o fracasso das coalizões nas negociações do GATT/OMC. Segundo nossos dados, a variável que melhor explica o sucesso ou o fracasso das negociações é o grau de abertura comercial da coalizão. Para mensurar a abertura comercial da coalizão, agregamos a variável *openk* para todos os seus membros no momento de criação do grupo. Esta variável também foi retirada do *Penn World Table 6.2*. Contudo, ao testarmos a variável Abertura Comercial Média das coalizões (realizando uma média aritmética simples da variável *openk*, utilizando o tamanho da coalizão), verificamos que esta variável também não é importante. Portanto, são realmente as grandes coalizões abertas que mais obtêm sucessos.

Tabela 1: Variável Dependente e Independentes

Variável Dependente (VD)	Fonte
Resultado (Sucesso <i>versus</i> Fracasso)	Literatura
Variável Independente (VIs)	Fonte
Escopo (Temática <i>versus</i> Abrangente)	Literatura
Abertura Comercial (variável contínua)	<i>Penn World Tables</i> 6.2
PIB Agregado (variável contínua)	<i>Penn World Tables</i> 6.2
Abertura Comercial Média (variável contínua)	<i>Penn World Tables</i> 6.2

Há dois mecanismos na literatura de economia política internacional que explicam nossos

resultados com relação à variável abertura comercial. A primeira explicação é a institucionalista (Davis, 2003). A segunda remete à noção de *issue linkages* (Davis, 2003, 2004; Haas, 1980). Conforme a explicação institucionalista, coalizões mais abertas comercialmente tendem a fazer propostas que não afrontam os princípios centrais do GATT/OMC. Estas coalizões já abriram os seus mercados, portanto, é natural que defendam medidas pró-livre comércio para os outros membros do GATT/OMC. Como estas instituições defendem o livre comércio, há uma tendência à coalizões abertas proporem medidas próximas às regras do GATT/OMC. Por esse motivo, elas tendem a ser mais bem-sucedidas porque desfrutam de incentivos institucionais ao não desviarem muito das regras destas instituições. Em segundo lugar, a explicação das barganhas cruzadas (*issue linkages*) sugere que coalizões mais abertas tendem a trocarem acesso aos seus mercados ou ameaçarem outros países de ruptura de relações comerciais por benefícios nas negociações.¹ Como as decisões no âmbito do GATT/OMC são feitas por meio do consenso, uma coalizão com um grande número tende a deixar mais isolado os países contrários à agenda do grupo. Para se chegar a um consenso, é necessário que sejam realizadas muitas “trocas de favores”. Certamente as duas explicações não são excludentes, podendo ocorrer simultaneamente.

De maneira sintética, a explicação institucional apresenta o seguinte mecanismo causal: *Coalizões Abertas => Agenda compatível com as regras vigentes de comércio internacional => Maior poder de barganha (devido a incentivos positivos dados pela OMC) => Sucesso.* A explicação de *issue linkages* possui o mecanismo a seguir: *Coalizões Abertas => Aumento do poder de barganha (devido à utilização de seus mercados domésticos como “moeda de troca”) => Sucesso.*

Este trabalho analisou dois tipos de amostras. Uma com dados não imputados e a outra com

¹ Pode-se dizer que os países mais fechados comercialmente são aqueles que mais podem trocar acesso a mercados por benefícios nas negociações. Contudo, este mecanismo não explica as descobertas desta pesquisa, permanecendo como uma hipótese a ser explorada no futuro. No entanto, existe uma série de exemplos que mostram que países como os Estados Unidos (por meio de seu Sistema Geral de Preferências ou do uso da Seção 301 da Lei de Comércio) utilizam acessos ou a restrição aos seus mercados para forçarem que outros países mudem seus posicionamentos nas negociações. Além disso, é bastante sedimentada a hipótese de que grupos (ou indivíduos) são mais avessos às perdas do que aos ganhos.

dados imputados. A imputação é uma estratégia para suprir a ausência de informações (*missing data*) a respeito da codificação (ou dos valores) de uma variável. Uma vez imputada as informações para codificar uma determinada variável, o banco de dados pode ser analisado usando as mesmas técnicas estatísticas utilizadas para a amostra não imputada. Obviamente, dados imputados são mais incertos do que informações obtidas por meio da observação da realidade. Em nosso caso, os dados foram imputados quando tínhamos informações sobre a agenda e os principais membros das coalizões, mas não conseguimos codificar se a coalizão fracassou ou foi bem-sucedida. Este procedimento resolve três problemas de pesquisa. Todavia, potencialmente cria outro. Diminuímos o problema de falta de informações (*missing data*), aumentamos o número de casos e reduzimos a tendência a observar apenas casos notórios (por exemplo, Grupo de Cairns, G-20 e Quad). No entanto, podemos estar imputando “fracassos” a coalizões que foram relativamente bem-sucedidas nas negociações. Felizmente este problema foi remediado neste trabalho. A amostra com dados imputados basicamente serviu para confirmar a robustez de nossas descobertas, pois as duas amostras apontaram para as mesmas conclusões: o escopo da coalizão (temática vs. ampla) explica muito pouco a respeito dos sucessos ou fracassos nas negociações. Estamos incertos com relação ao grau de explicação que o poder tem sobre os resultados das barganhas internacionais. Por fim, a abertura comercial se mostrou uma boa variável explicativa para os sucessos ou fracassos envolvendo coalizões no GATT/OMC.

A abordagem multimétodos (*mix-methods*) possui uma fraqueza que também é a sua força. Ela tenta conciliar os pontos positivos das pesquisas quantitativas e qualitativas. Para os pesquisadores quantitativos, o pequeno número de casos pode ser considerado um problema. Contudo, desconhecemos trabalhos sobre o tema que possuem maiores números de observações. Os qualitativistas podem ficar descontentes com a ênfase na parte estatística em detrimento de uma maior atenção aos casos. Porém, vários outros estudos de casos já foram realizados, o que sugere novas abordagens metodológicas.

Capítulo 1: Meta-Análise: Utilizando Estudos de Casos para a Construção de Bancos de Dados Quantitativos

Introdução

Alguns pesquisadores defendem que os métodos quantitativos devem ser utilizados como um “modelo” para a pesquisa qualitativa (King, Keohane e Verba, 1994). Pesquisas inteiramente qualitativas, portanto, apenas devem ser levadas a cabo quando é impossível realizar um trabalho com um N grande (King, Keohane e Verba, 1994; King e Powell, 2008: 10-12). Outros sustentam que ambas as ferramentas têm contribuições a serem feitas para as ciências sociais, incentivando a utilização de diversos métodos para análise política (Brady e Collier, 2004). Estas ferramentas teriam o mesmo *status* científico. Porém, cada uma apresentaria vantagens e desvantagens na sua aplicação.

Ainda que os dois lados do debate variem em intensidade com relação à crença quanto ao *status* da pesquisa qualitativa, a utilização de múltiplos métodos para o progresso da ciência é um tema menos controverso.

O desenho de pesquisa ideal utilizaria modelos formais, testes estatísticos e estudos de casos realizados de maneira isolada, mas que se complementariam (King, Keohane e Verba, 1994; Granato e Scioli, 2004). Esta abordagem pode estar presente em um mesmo trabalho (por exemplo: Martin, 1992; Putnam, 1993; Schultz, 2001) ou ser a somatória do esforço de uma determinada comunidade científica. Por exemplo, George e Bennett (2004) mostram que estudos com N pequeno e com N grande contribuíram para a forte aceitação da tese de que as democracias não guerreiam entre si.

Como apontamos, os proponentes da abordagem multimétodos normalmente sugerem a utilização de vários instrumentos metodológicos de forma isolada, mas com o propósito de testar a

mesma teoria. Contudo, existem desenhos de pesquisa que *integram* as duas tradições metodológicas. Esta é a proposta deste estudo.²

Para testar a literatura sobre coalizões de países em desenvolvimento no GATT/OMC, construímos um banco de dados a partir de estudos de casos feitos por pesquisadores independentes, possibilitando uma posterior análise estatística. Este método tem a vantagem de ser mais fácil de ser aplicado do que a abordagem multimétodos tradicional. Ele também é útil quando as informações qualitativas são custosas e os dados quantitativos não estão disponíveis. Contudo, ele é extremamente dependente da qualidade dos estudos de casos do qual extrai seus dados.

A ausência de estudos com N grande limitam a acumulação do conhecimento sobre coalizões internacionais no sistema GATT/OMC. Este obstáculo não é apenas um problema acadêmico. Ele prejudica as estratégias dos países, pois há maiores incertezas a respeito de quais características das coalizões as tornam mais ou menos bem-sucedidas nas negociações do GATT/OMC. Portanto, apesar de nosso trabalho ser voltado primeiramente para a produção científica, formuladores de decisões (*policymakers*) podem se inspirar nas nossas descobertas para desenhar coalizões com maiores chances de sucesso nas negociações.

A primeira influência metodológica na construção de nosso desenho de pesquisa foi o projeto *Correlate of War* (COW)³. A partir da década de 60 este projeto armazena informações históricas obtidas por meio de fontes primárias e secundárias para produzir análises quantitativas sobre conflitos internacionais (Singer e Small, 1966; Small e Singer, 1969). Uma segunda e mais forte influência é a literatura sobre meta-análise, que vem se desenvolvendo em diversos campos do conhecimento, como estudos clínicos (DerSimonian e Laird, 1986), estatísticos (Hedges, 1992), econômicos (Card e Krueger, 1995; Stanley, 2001) e educacionais (Penny e Coe, 2004).

² Nossa abordagem não é a única proposta de “fusão” entre métodos qualitativos e quantitativos. Para conhecer outras sugestões metodológicas que integram as perspectivas quantitativas e qualitativas ver, por exemplo, a discussão sobre *fuzzy sets* em Ragin (2007; 2008) e o trabalho de Grimmer e King (2009) sobre *document clustering methodology*.

³ Ver <http://www.correlatesofwar.org/>.

Geralmente, o termo meta-análise refere-se a um método que integra os resultados de pesquisas estatísticas ou experimentais com o propósito de obter uma avaliação mais geral sobre estes estudos particulares. Outro objetivo é a revisão da literatura conforme critérios mais sistemáticos e imparciais do que o método convencional. Entretanto, o nosso estudo se diferencia da meta-análise como é conhecida em outros campos do conhecimento, inclusive na ciência política (Druckman, 1994; Lau *et al.*, 1999; Imbeau, Pétry e Lamari, 2001).

O sentido que damos ao termo meta-análise é semelhante ao encontrado em Poteete e Ostrom (2008). Este é um dos poucos trabalhos publicados que conhecemos que procura analisar os benefícios e vantagens de construir um banco de dados com um N grande a partir de estudos de casos realizados por pesquisadores independentes. Este trabalho discute diversas questões que se apresentaram na nossa pesquisa.

Embora não seja uma novidade, a metodologia apresentada neste capítulo é pouco empregada e raramente debatida em ciência política. Discuti-la será uma das principais contribuições deste trabalho. O tipo de meta-análise que apresentamos aqui é bastante simples e pode ser facilmente utilizada por pesquisadores individuais ou por equipes pequenas. Ele é particularmente atraente quando estudos de casos começam a se acumular, mas não existem pesquisas com um N grande o suficiente para testar as hipóteses geradas por estes casos.

Segundo Van Evera (1997, pp. 55), não há regras predeterminadas para a escolha da metodologia de pesquisa – em muitos casos é decorrência direta da natureza do objeto de investigação e dos dados disponíveis. Para McKeown (1999, pp. 169), mais do que um seguidor de regras, o cientista social deve ser visto como um artesão, já que o fundamental na pesquisa em ciências sociais não é a mera aplicação de parâmetros lógicos pré-estabelecidos: ou seja, a habilidade tanto na tessitura do desenho de pesquisa como em sua realização são características importantes de um bom pesquisador. Obviamente o conhecimento dos métodos convencionais é útil para os pesquisadores.

Contudo, muitas vezes a lógica da descoberta científica não segue procedimentos inteiramente pré-determinados, pois a inovação está ligada ao questionamento não apenas das ideias, mas das técnicas tradicionais.

Apesar de outros trabalhos nos influenciarem, muitas das escolhas em termos de desenho de pesquisa decorreram da natureza do nosso objeto de estudo, da interação com outros pesquisadores e de nossa visão de mundo. Apesar de termos contribuído para o nosso tema, inclusive do ponto de vista metodológico, os testes das teorias propostas não são definitivos ou os únicos possíveis. A confiança em uma teoria apenas pode ser adquirida ao longo do trabalho permanente da comunidade científica (Lakatos, 1970). Assim como somos céticos com relação às proposições causais apresentadas por outros pesquisadores, esperamos que críticas e refinamentos do nosso trabalho também contribuam para um melhor conhecimento do nosso tópico de análise.

1.1. Lições a Partir dos Estudos de Casos

Consideramos como um “caso” as coalizões de países que barganham no GATT/OMC em um determinado período de tempo. Se estes grupos obtiverem mais de um resultado, sendo alcançados em diferentes rodadas de negociação, estas coalizões serão consideradas como um novo caso.

Por exemplo, o grupo de Cairns coloca na agenda das negociações a defesa da liberalização agrícola, apresentando uma posição intermediária entre as propostas dos Estados Unidos e da Comunidade Europeia (CE). Após o *Blair House Agreement*, realizado entre os Estados Unidos e a União Europeia, o grupo teve seu poder de barganha reduzido porque as duas maiores potências comerciais do mundo aproximaram suas posições. Em suma, ele é considerado um caso de sucesso na Rodada Uruguai e de fracasso em um segundo momento das negociações agrícolas. A Coalizão de Saúde Pública também passa por duas fases. Primeiramente, países em desenvolvimento liderados por

Brasil e Índia procuram bloquear a inserção do tema de propriedade intelectual no âmbito do GATT, mas fracassam frente às pressões norte-americanas. Na Rodada Doha da OMC, em 2001, estes mesmos países conseguem uma vitória significativa, ao obterem uma declaração salientando que o tema de saúde pública deve estar acima do lucro das empresas.

Os estudos de casos que se acumulam na literatura ajudam a estabelecer uma relação entre uma variável dependente (efeito) e as variáveis independentes propostas (causas potenciais). Após o exame da literatura, escolhemos uma variável dependente categórica que consideramos relevante: o escopo da coalizão (temática *versus* abrangente). Como uma medida de poder internacional, agregamos o PIB das coalizões, conforme dados da *Penn World Table 6.2*. Por fim, propomos uma hipótese alternativa: *coalizões abertas comercialmente são aquelas que possuem mais chance de obter benefícios nas negociações do GATT/OMC*. Para medir abertura, utilizamos a variável *openk*, também retirada do *Penn World Table 6.2*. Ela é medida da seguinte maneira: $\left(\frac{\text{exportações} + \text{importações}}{\text{PIB}}\right)$. Para compor estas medidas, a *Penn World Table 6.2* utilizou valores em dólares internacionais.

Utilizamos também a Abertura Média da Coalizão para controlar se o tamanho do grupo de coalizões abertas tinha alguma relevância. Constatamos que grandes coalizões abertas tinham mais chance de sucesso do que a média de abertura comercial. Nossa explicação para este fenômeno é o seguinte: o GATT/OMC são instituições voltadas para a abertura comercial. Além disso, o processo de tomada de decisão nestas instituições é feito por meio do consenso, o que requer uma ampla maioria favorável à sua implementação. No capítulo 2, daremos mais detalhes a respeito das escolhas e mensuração das variáveis.

Estudos de casos podem ser entendidos como uma pesquisa intensiva de um ou poucos casos com a intenção de “iluminar” aspectos de vários outros fenômenos semelhantes. Todavia, quando o número de casos aumenta, fica mais difícil investigá-los intensivamente. Consequentemente, a ênfase

do estudo altera-se de um caso individual para uma amostra de casos (Gerring, 2007: 20). Com a ampliação da amostra, as análises tendem a perder riqueza em detalhe e ganhar capacidade de generalização.

Uma amostra é composta por uma seleção de casos, enquanto a população refere-se ao universo total de casos existentes no mundo real. Neste ponto, existe uma diferença básica entre as pesquisas qualitativas e quantitativas no que se refere à busca de uma relação causal. Ainda que haja polêmica com relação à seleção dos casos, a maioria dos pesquisadores concorda que estudos com N grande devem ter amostras compostas por casos escolhidos aleatoriamente, enquanto estudos com N pequeno devem selecionar casos que tenham variação na variável dependente com relação aos seus resultados (*outcomes*) (Geddes, 1990; King, Keohane e Verba, 1994).

Ao desenhar a pesquisa, deve-se atentar para os problemas de multicolinearidade e de viés de seleção. A multicolinearidade ocorre quando duas ou mais variáveis independentes incluídas no modelo estão fortemente correlacionadas entre si. Esse problema torna o modelo indeterminado; é impossível saber qual variável independente provoca o efeito observado na variável dependente selecionada (King, Keohane e Verba, 1994). Para se evitar o segundo problema, deve-se selecionar os casos pelas variáveis explicativas. Se não for possível, a segunda melhor estratégia é a seleção de casos que apresentem variação nas variáveis dependentes (King, Keohane e Verba, 1994).

Diversos cientistas sociais argumentam que análises calcadas em um desenho de pesquisa sem variação na variável dependente são extremamente ricas e importantes para a acumulação do conhecimento nas ciências sociais. Apesar de esses desenhos de pesquisa não possuírem capacidade de generalização, eles constituem uma etapa importante do processo de investigação científica, desvendando processos e fenômenos anteriormente desconhecidos (Munck, 1998: 31; George e Bennett, 2004: 23; Collier e Mahoney, 1996; Brady e Collier, 2004).

Na meta-análise, todos os casos – com falta de variação na variável dependente ou não – são

utilizados como “tijolos” (*building blocs*) para a construção de um *meta-database*. Na nossa análise, existe variação em todas as variáveis mensuradas, sejam elas dependentes ou independentes.

Conforme Van Evera (1997, pp. 55) e Yin (2003), métodos estatísticos nos dizem mais *se* as hipóteses são válidas do que *por que* elas são válidas. Pesquisas comparativas qualitativas buscam interpretar conjuntos de elementos que, combinados, contribuíram para produzir determinado fenômeno social. Assim, preocupam-se em entender *por que* certas hipóteses são válidas. Os métodos quantitativos procuram ver o efeito que uma ou mais variáveis independentes têm em uma variável dependente – *net effect*. Neste sentido, análises de regressão são uma das ferramentas estatísticas mais populares na ciência política contemporânea. Ainda que de maneira informal, muitos estudos de casos comparativos baseiam-se na lógica da teoria dos conjuntos, onde idealmente um conjunto de condições necessárias produziria uma condição suficiente (Skocpol, 1979; Goertz: 2006; Ragin: 2007; 2008). Outra contribuição dos estudos de caso é o estabelecimento de mecanismos por meio do método de *process tracing* (ou rastreamento do processo). Segundo este método, a investigação detalhada no nível micro de análise permite ao pesquisador estabelecer a trajetória causal entre a variável independente e a dependente, sendo mais atento ao contexto e às variáveis intervenientes que são encontradas no caminho (Elster, 1998; Tilly, 2001; George e Bennett, 2004; Checkel, 2008). Nas palavras de Potteete e Ostrom (2008) e de Coppedge (1999), os métodos qualitativos são melhores em validar a teoria internamente (*internal validity*) e os quantitativos, externamente (*external validity*).

Algumas abordagens rompem as fronteiras entre estudos de casos e análise quantitativa. A meta-análise – assim como proposta neste capítulo - é uma tentativa de unificação das duas abordagens (ver Seção 1.3.). Ela agrega casos individuais retirados de vários estudos em um único banco de dados para a posterior análise estatística. Semelhante à revisão da literatura, a meta-análise assimila uma série de estudos, tratando-os como estudos de casos em um projeto maior – sendo esta ou não a intenção dos autores originais (Gerring, 2007: 26). Contudo, a meta-análise é mais sistemática do que a revisão da

literatura. Ela não apenas aponta para novos caminhos de pesquisa, mas permite uma maior generalização.

1.2. Estudos de Casos de Coalizões Internacionais

A maior parte da literatura de economia política internacional tem refletido sobre as experiências das grandes potências. Contudo, o aumento da participação das coalizões⁴ de países em desenvolvimento em negociações comerciais do GATT/OMC fez crescer a atenção para esse tipo de engajamento, apesar de estudos sobre o tema ainda estarem começando, conforme se queixam diversos autores (Hamilton e Whalley, 1988: 2; Narlikar e Tussie, 2004: 954; Odell, 2006: 1; Narlikar e Odell, 2006: 115).

Embora os estudos sobre coalizões no GATT/OMC seja um tema novo, a literatura está amadurecendo, possibilitando acúmulo teórico. Um ponto forte deste trabalho é que ele pode motivar a utilização de outras abordagens metodológicas sobre o tema. Segundo constatamos, existe considerável colaboração entre boa parte dos autores que estudam coalizões na OMC. Esta constatação é percebida não apenas pelos livros e pelos artigos em co-autoria. Pesquisadores interessados no tema começam a se organizar, embora sempre existam “dissidentes”. Por exemplo, o *Economic Negotiation Network* liderado por John Odell congrega boa dos pesquisadores que escrevem sobre coalizões internacionais na OMC⁵. Consequentemente, existe certa convergência em termos de métodos e descobertas de pesquisa. Como a maior parte dos pesquisadores realiza estudos de caso, utilizaremos uma nova metodologia com o potencial de encontrarmos novas descobertas empíricas.

No Capítulo 2, revisaremos mais detalhadamente os principais trabalhos sobre coalizões

⁴ Coalizões são “formed by countries that – while having heterogeneous preferences – share a common set of interests and take a common stance in negotiations in order to increase their collective bargaining power” (Constantini et al. 2007: 866).

⁵ Ver <http://www-rcf.usc.edu/~enn/>.

internacionais que se acumulam desde o final dos anos 80. Para a construção de nosso banco de dados, utilizamos todos os trabalhos encontrados sobre o tema em diversos sites de busca: *Google Scholar*, *Jstor*, *Ebsco*, *Ingenta*, entre outros. Na meta-análise, defende-se a utilização de material não publicado, pois é conhecido o viés (*bias*) de publicação a favor de artigos que tenham significância estatística. Assim, a inclusão de trabalhos não publicados reduziria este viés (Stanley, 2001). Em nosso caso, a escolha é menos metodológica e mais de acesso à informação. Como a literatura que estamos analisando é formada exclusivamente de estudos de caso, não temos o problema com o viés (*bias*) de publicação relacionado à significância estatística dos estudos realizados. Contudo, como a literatura ainda está em processo de expansão, muitos dos trabalhos analisados ainda estão na forma de *working papers*. Em outras palavras, o banco de dados que construímos teria menos informações se não contássemos com todo o material que pudéssemos encontrar. Por ser um tema muito difícil de ser observado e quantificado, onde existem muitas variáveis interagindo, resolvemos trabalhar basicamente com fontes secundárias. As fontes primárias (documentos, entrevistas, artigos de jornais), normalmente utilizadas em estudos de caso, nos pareceram mais difíceis de serem organizadas e mais sujeitas a diferentes interpretações do que os trabalhos que as utilizaram como fontes secundárias, ou seja, a própria literatura sobre o tema.

Na Tabela 2, analisamos os trabalhos que serviram de referência para construir nosso banco de dados. Muitos outros foram lidos e citados no decorrer desta obra. Devido ao problema de falta de dados (*missing data*), não conseguimos utilizar todos os trabalhos encontrados para alimentar o nosso banco de dados. Em nosso estudo, a falta de dados ocorre principalmente porque nem todas as pesquisas apresentavam informações sobre as variáveis que desejávamos codificar. Por outro lado, decidimos adotar a literatura mais recente quando muitas das informações se repetiam. Normalmente estes últimos trabalhos repetem achados anteriores acrescentando novas informações empíricas, com o benefício de ter um distanciamento histórico maior dos fatos narrados.

A variável dependente dicotômica do nosso trabalho é o resultado (sucesso ou fracasso) das barganhas envolvendo coalizões. A variável categórica é o Escopo (coalizões temáticas *versus* grupos abrangentes). As variáveis independentes contínuas são: PIB Agregado, Abertura Comercial e Abertura Comercial Média da coalizão. Os estudos presentes na Tabela 2 foram fundamentais para codificarmos nossa variável dependente (sucesso *versus* fracasso) e nossa variável independente categórica (Escopo: temáticas *versus* abrangentes). Além disso, informações conseguidas por meio de entrevistas e documentos obtidos em nossas pesquisas em Genebra, Washington, D.C. e São Paulo também foram usadas, ainda que com menor frequência. Na Tabela 2, observamos que a maioria dos trabalhos realizam um ou poucos estudos de casos. Os demais, apenas mapeiam informações sobre os casos, mas não fazem uma análise quantitativa sobre eles. Geralmente, eles realizam uma análise histórica ou teórica sobre coalizões internacionais no GATT/OMC, acrescentando um anexo com a identificação e algumas informações sobre os casos.

Tabela 2: Estudos sobre Coalizões Negociadoras no GATT/OMC

Autor	Número de Casos ou Informações sobre Casos Presentes na Literatura
Kumar (1993)	1 (G-10)
Tussie (1993)	1 (Cairns Group)
Ricupero (1999)	Não realiza estudos de caso, mas um relato histórico com informações sobre o Cairns Group e o Informal Group of Developing Countries
Narlikar (2003)	6 (Informal Group, G-10, G-20, Café au Lait, Cairns Group, and Friends of Services Group) e informações menos estruturadas sobre outras coalizões.
Narlikar e Tussie (2004)	1 (G-20)
Narlikar e Odell (2006)	1 (The Like Minded Group)
Odell e Sell (2006)	1 (Coalition on Intellectual Property and Public Health)
Singh (2006)	O autor faz uma revisão da literatura, apresentando uma tabela com informações sobre 10 coalizões
Lee (2007)	1 (The African Group)
Onuki e Konishi Paulo (2007)	Não apresenta estudos de caso, mas mapeia 35 coalizões e 4 acordos regionais, fornecendo informações sobre eles em uma tabela.
Hoda e Gulati (2008)	3 (Cairns Group, G-20, and G-33)
Yu III (2008)	Não conduz estudos de casos, mas um <i>policy-oriented paper</i> com uma tabela com informações de 13 coalizões.
Patel (2008)	Não realiza estudos de casos, mas apresenta uma tabela com informações sobre 25 coalizões.
Narlikar e Tussie (2009)	1 (G-20)

1.3. Generalizando a Partir de Estudos de Casos: A Proposta da Meta-Análise

O conhecimento especializado sobre um caso pode gerar dados de alta-qualidade e com riqueza de detalhe, desvendando mecanismos causais e fornecendo hipóteses que não foram propostas em análises teóricas anteriores. A confirmação das descobertas e a generalização a partir de estudos de casos podem ser avaliadas por meio de análises com um N médio ou grande. Em alguns temas existem muitos obstáculos para se realizar pesquisas quantitativas. Dados compilados por grandes grupos em universidades ou agências nacionais e internacionais normalmente restringem-se à coleta de informações “facilmente” mensuráveis ou de interesse direto para estes órgãos. Estes dados nem sempre coincidem com problemas que desejamos desvendar.

Os altos custos financeiros e temporais associados com a construção de casos – como *fieldwork*, coleta e leitura de documentos, entrevistas em profundidade, entre outros – dificultam o trabalho do pesquisador individual ou mesmo de um grande grupo que deseja obter explicações gerais a partir de estudos de casos. Face à dificuldade de comparar os dados obtidos por meio destas pesquisas, é complicado avaliar a generalidade das descobertas feitas por estes estudos. Consequentemente, parte da comunidade acadêmica acredita que estudos de casos não são cumulativos. Ou seja, aprender-se-ia quase nada a partir de análises de casos individuais ou de poucos casos (Poteete and Ostrom, 2008: 176-177).

A história da ciência contraria a crença de que não é possível generalizar a partir de estudos de casos. Teorias “revolucionárias” utilizaram estudos de casos exploratórios como uma parte importante de seu processo de investigação. O *insight* de Darwin sobre o processo da evolução humana veio após viagens a poucas localidades, notavelmente Ilha de Páscoa (*Easter Island*). O trabalho de Freud sobre a psicologia humana foi construído a partir da observação aproximada de pouco menos do que uma dúzia de casos clínicos. Piaget formulou sua teoria de desenvolvimento cognitivo humano enquanto observava seus dois filhos na passagem da infância para a idade adulta. A teoria estruturalista de Levi-Strauss foi construída a partir da análise de poucas tribos sul-americanas. A teoria neo-institucionalista de desenvolvimento econômico de Douglass North foi construída por meio da análise detalhada de poucos Estados que primeiro se desenvolveram (especialmente a Inglaterra, os Países Baixos e os Estados Unidos) (Gerring, 2007: 40). Em suma, estudos de casos tradicionalmente se mostraram muito úteis para a construção de teorias.

Cientistas políticos contemporâneos como Robert Putnam, Robert Bates, Robert Dahl, Elinor Ostrom, entre outros, elaboraram suas teorias com a utilização de casos, posteriormente as refinando com outras abordagens metodológicas. Contudo, sempre existe a possibilidade de que hipóteses derivadas de estudos de casos tenham sido geradas por casos atípicos. Por esse motivo, outras

metodologias devem ser empregadas para aumentar a confiança nos achados realizados por meio de casos singulares ou de poucos casos.

Podemos ampliar o N por meio da agregação de dados qualitativos obtidos a partir de estudos de casos para testar as hipóteses geradas por estes pesquisadores individuais. Esta metodologia mostra que os estudos de casos podem ser uma etapa importante do empreendimento científico. A próxima seção examina os desafios e oportunidades decorrentes da construção de um banco de dados a partir de estudos de casos escritos por autores que não compartilham *exatamente* as mesmas visões metodológicas e conceituais.

É comum procurar-se novas estratégias de pesquisa quando estudos de casos passam a ser acumulados. Conforme Poteete e Ostrom (2008: 177): “*this shift from a reliance on case studies to synthetic analyses parallels developments in any scientific enterprise. The challenges faced in making this shift affect empirical research about all topics without readily available data*”. Porém, poucos pesquisadores são familiarizados com o termo meta-análise, não havendo muitas discussões sobre desenhos de pesquisa que utilizam esta metodologia.

Como apontamos na introdução, a falta de estudos comparativos com N grande limitam a acumulação do conhecimento sobre coalizões internacionais no GATT/OMC. Este obstáculo prejudica a estratégia de países em desenvolvimento, que não sabem com clareza quais tipos de alianças conduzem ao sucesso ou ao fracasso. Pesquisas comparativas com um foco mais amplo aumentariam a confiança dos *policymakers* com relação aos tipos de coalizões que eles deveriam construir para serem bem-sucedidos em suas metas.

Desafios Metodológicos

Conforme Poteete e Ostrom (2008: 183), a meta-análise baseia-se em um corpo não-

coordenado de estudos de casos existentes. A falta de coordenação resulta em alguns problemas, como: (1^o) inconsistência na conceitualização e na mensuração; e (2^o) redução da qualidade dos dados e o excessivo número de ausência de dados (*missing data*). Nesta seção, discutiremos estes obstáculos e algumas estratégias para contorná-los.

Um *meta-database* envolve uma estratégia mais formalizada e sistemática para capturar e analisar os dados de estudos existentes. A construção de uma *meta-database* oferece uma maneira eficiente e barata para condensar estudos de casos detalhados para revelar e avaliar a generalidade de hipóteses causais. Os dados incluídos em um *meta-database* tornam-se mais acessíveis para outros pesquisadores. Esta abordagem possibilita descobertas inéditas, abrindo uma agenda de pesquisa. Sempre existe a possibilidade de se aperfeiçoar o banco e de realizar descobertas a partir dele.

A qualidade de qualquer banco de dados depende do material sob o qual ele é construído. Estudos de casos, não importando quão bem-feitos, não são dados facilmente comparáveis. Para qualquer estudo de caso, os dados são coletados para uma série de observações, por exemplo, múltiplos locais em um país (por exemplo, comparações de distritos), diversos períodos de tempo, diferentes perspectivas por parte dos entrevistados (Potteet e Ostrom, 2008: 184).

A coleta destas informações pode variar não apenas devido aos diferentes treinamentos e teorias que orientam os pesquisadores. Um estudioso de origem francesa interessado em estudar a OMC pode ter mais acesso ao corpo diplomático francês do que alguém de língua inglesa, ainda que os seus entrevistados sejam fluentes em ambas as línguas. Isto pode ocorrer devido a uma identidade comum com o entrevistado ou por ser mais fácil obter contatos do governo onde se vive. Em outras situações, o oposto pode ocorrer. Um exemplo é o trabalho de Alfred Stepan sobre o regime militar brasileiro. Ele conseguiu informações inéditas de uma instituição fechada porque havia trabalhado no exército dos Estados Unidos, pois foi avaliado pelos seus entrevistados como alguém que compartilhava os mesmos valores (Stepan, 1971; Munck e Snyder, 2007: 392-455).

Como aponta Thies (2002):

“The first thing to realize as you begin to select your primary sources is that in many ways they have selected you. For example, you are probably using sources that are readily available to you, unless you have the time and money to travel to a particular repository. You may be using sources that have been preserved by some person or organization for some purpose, perhaps as propaganda or as a self-serving account of events. You might be using sources that survived through time quite by accident, while other equally important sources may have perished. Further, some of the sources may be in a language unfamiliar to you, requiring interpretation if you are to use them. Finally, your access may be restricted in the case of special collections, which limits your ability to get the materials you need in a timely manner. Therefore, of all the primary sources that might be pertinent to your research question, you are automatically dealing with a smaller group that may already have some inherent bias.” (p. 356).

Os estudos de casos utilizados para construir nosso banco de dados normalmente convergem em seus objetivos. Como apontaremos no Capítulo 2 (Seção 2.2.), a maioria dos pesquisadores deseja entender por que as coalizões se formam ou quais tipos de coalizões fracassam ou são mais bem-sucedidas. Esta relativa homogeneidade da literatura nos ajuda a reduzir a incerteza com relação à agregação dos casos em um único banco de dados. Como desejamos apenas entender o sucesso e o fracasso das coalizões nas negociações do GATT/OMC, priorizamos na literatura o debate sobre este tema. Entender as razões da formação da coalizão é um aspecto periférico do nosso trabalho, que só incorporamos na medida em que ele ajuda a compreender por que as coalizões fracassam ou são bem-sucedidas nas barganhas do GATT/OMC.

Como apontamos acima, existe uma relativa homogeneidade nos propósitos de pesquisa na

literatura que analisamos. A ausência deste consenso mínimo em torno de definições conceituais e de mensuração das variáveis dificulta a construção e a análise de *meta-databases*. A falta de consenso faz com que pesquisadores coletem diferentes dados, afetando a descrição de seus casos. Uma ação coletiva bem-sucedida pode ser definida, hipoteticamente, em termos de duração do grupo, capacidade de alcançar suas demandas ou de resistir a perdas (ou a uma piora em relação ao *status quo ante*). Explicações claras dos conceitos evitam ambiguidades e facilitam a codificação das variáveis presentes no banco de dados (Potteet e Ostrom, 2008: 184). A menos que exista uma relativa homogeneidade com relação à operacionalização das variáveis, haverá uma considerável incerteza no momento de se codificar os casos. Como estratégia para minimizar este problema (mesmo não sendo tão grande em nosso caso), construímos definições que incorporam boa parte dos conceitos elaborados pelos autores que nos antecederam. Ou seja, elaboramos conceitos com definições abrangentes.

Definimos a variável dependente (sucesso *versus* fracasso) como os equilíbrios de sucessos e fracassos de uma coalizão no GATT/OMC tendo em vista a sua proposta inicial (ver Capítulo 2 e Apêndices para maiores detalhes). Poderíamos criar uma série de critérios para definir estes termos (sucessos *versus* fracassos). Porém, preferimos elaborar um conceito baseado em trabalhos realizados por outros pesquisadores (Edelstein, 2004: 58-59; Baldwin, 1985: capítulo 7), que nos permitiriam considerar os mais diversos argumentos apresentados pela literatura sobre coalizões internacionais. Se criássemos outros critérios, seria mais convincente a crítica de que estaríamos construindo um “espantalho” (*straw man*) da literatura com quem procuraremos dialogar.

Uma das funções da metodologia é criar procedimentos para que os pesquisadores evitem fazer ajustes *ad hoc* em seus modelos para atingirem resultados que convergem com seus interesses pessoais ou objetivos de pesquisa. Procuramos adotar critérios elaborados por outros estudiosos para que nossa pesquisa fosse a mais neutra possível. Muitas vezes nossas escolhas não são perfeitas, mas julgamos que são justificáveis. Gostaríamos de ter variáveis mais facilmente mensuráveis, com conceitos não-

controversos compartilhados pela comunidade científica e dados menos complexos e confiáveis. Infelizmente a complexidade dos temas das ciências sociais não permite que a maioria das pesquisas atinja este padrão, principalmente aquelas que são orientadas pela escolha do objeto, não pela metodologia empregada.

O avanço científico nem sempre se faz pelos trabalhos que resolvem totalmente um problema ou apresentam uma teoria acabada. Muitas vezes eles decorrem de uma mudança de enfoque na forma de abordar este problema (Kuhn, 1962). Uma contribuição desta pesquisa é apresentar uma nova metodologia para testar hipóteses que vinham sendo propagadas com o auxílio apenas de estudos de casos. Em decorrência, outros testes com diferentes definições de seus termos e outras mensurações e ferramentas metodológicas são necessários para termos mais confiança nos achados deste trabalho.

Análises de dados enviesados (*biased data*) podem ser úteis se os pesquisadores os descobrem, explicitam a incerteza de suas generalizações e sugerem ajustes nos dados obtidos. A ressalva com relação aos dados problemáticos torna-se mais difícil quando vieses (*bias*) passam despercebidos ou são escondidos. Dados não enviesados (*unbiased data*), se disponíveis e acessíveis, certamente seriam preferíveis. Contudo, vieses (*bias*) não reportados impedem o avanço científico. Em uma situação ideal, o próprio pesquisador coletaria todas as informações necessárias para a construção de seu próprio banco de dados. Na medida em que o número de casos se amplia, este trabalho torna-se impossível. Então, ele deve treinar e fiscalizar o melhor possível a equipe contratada no momento de coleta e organização dos dados (Mitchell e Rothman, 2006).

Como construímos nosso banco de dados a partir de estudos de casos, julgamos que estes eram as melhores fontes de dados que tínhamos disponíveis. Na medida em que há um aumento de casos e diversificação de fontes, há uma tendência a existir uma distribuição normal dos possíveis vieses (*bias*) na amostra, possibilitando a redução de erros sistemáticos e não-randômicos que prejudicariam a nossa análise (Lustick, 1996: 615-616).

Uma equipe de pesquisadores é capaz de coletar mais informações. No entanto, a literatura sobre coalizões no GATT/OMC, apesar de já estar se avolumando, ainda possibilita que pesquisadores individuais ou pequenos grupos consigam “digeri-la”. Uma equipe grande poderia trazer novas informações a partir de documentos e entrevistas. Contudo, o custo financeiro e temporal é considerável. A leitura por parte de apenas um pesquisador do material avaliado permite que ele tenha um conhecimento mais especializado e profundo do seu tema de pesquisa. Esta estratégia permite o entendimento de mecanismos causais presentes nos casos estudados. Outra desvantagem das equipes grandes é que nem sempre os seus membros têm as mesmas capacidades e interesses de seu líder. Muitas vezes o tempo que se ganha com a divisão do trabalho, perde-se com o gerenciamento de pessoal.

A construção e análise de *meta-databases* possibilitaram importantes contribuições à ciência política (ver *Correlate of War*). Esta estratégia, contudo, tem limitações com relação à qualidade dos dados, sua completude, e também apresenta problemas de inconsistência conceitual e de mensuração. Os pesquisadores, contudo, podem resguardar-se contra alguns destes problemas realizando alguns procedimentos simples.

Com relação ao problema de ausência de informação (*missing data*), imputamos fracasso quando conseguimos codificar os principais membros e agenda da coalizão, mas não observamos os resultados obtidos por estes grupos nas negociações do GATT/OMC. A lógica desta imputação é baseada na ideia de que coalizões com resultados desconhecidos não tiveram grandes impactos no GATT/OMC, possivelmente fracassando em seus objetivos. Obviamente podemos estar imputando “fracassos” a algumas coalizões que foram bem-sucedidas, ainda que ligeiramente. Porém, como ficará claro no Capítulo 3, a nossa amostra imputada basicamente servirá para testar a robustez dos nossos dados não imputados. Com relação aos problemas de inconsistência conceitual e de mensuração, a nossa estratégia foi adotar conceitos amplos elaborados por outros autores para conseguirmos captar

minimamente a literatura sem sermos acusados de escolher uma definição estreita que não leva em conta um lado do debate.

Uma das principais funções deste capítulo é explicitar as dificuldades que tivemos na condução de nossa pesquisa e as soluções oferecidas para reduzir estes problemas. A qualidade de uma pesquisa deriva do quanto faz avançar um campo do conhecimento, por vezes testando as teorias existentes com novos instrumentais metodológicos. Quando uma determinada área possui muitos estudos de casos, mas nenhum estudo quantitativo, este método pode ser mais eficaz para fazer avançar os conhecimentos sobre o tema. Obviamente, o mesmo vale no sentido inverso (Pierson: 2007). Todavia, não precisamos descartar os esforços dos pesquisadores que nos precederam e partir do zero para a análise de um tema de pesquisa. Nossa metodologia apresenta esta qualidade: os esforços de pesquisa que nos antecedem são fundamentais para prosseguirmos com nossos estudos.

A metodologia exposta neste capítulo pode variar em número de colaboradores e na quantidade de recursos. A construção de bancos de dados com N médio ou grande está ao alcance de pesquisadores individuais com poucos recursos. Em certos casos, os pesquisadores isolados podem ter algumas vantagens na construção de meta-database em comparação com grandes equipes. A construção de *meta-databases* permite o estabelecimento de uma agenda para pesquisas comparativas de alcance global e o eventual aperfeiçoamento do banco de dados. Problemas de ausência de informação (*missing data*), inconsistência conceitual, de mensuração e de coleta de dados deixam claro que a construção de um *meta-database* não substitui outras formas de pesquisa. Porém, esta é uma estratégia útil quando os dados procurados não são facilmente observáveis, pois estudos de casos fornecem dados detalhados sobre um determinado tema, algo que estudos que não utilizam *process tracing* não conseguem enxergar.

Considerações Finais

Este capítulo analisou a abordagem da meta-análise – nossa principal influência metodológica neste trabalho. Da maneira em que empregamos, esta metodologia baseia-se na agregação de estudos de casos individuais com o objetivo de produzir uma análise estatística. Ao realizarmos este procedimento, apresentamos uma análise sobre as características das coalizões que são mais propensas aos sucessos e fracassos nas negociações do GATT/OMC. Como argumentamos, a maioria dos autores que pesquisaram o tema se restringiram ao exame de um ou poucos casos qualitativos. Outros realizaram pesquisas históricas ou teóricas com a indicação de um maior número de casos (geralmente em uma tabela anexada), sem realizar uma análise quantitativa.

Ao compilarmos os casos em um mesmo banco de dados, obtivemos um N superior ao do resto da literatura. Contudo, por meio das leituras dos casos, não perdemos contato com algumas das principais qualidades das metodologias de estudo de caso, como a riqueza de detalhes, os *insights* para construção de teorias e a observação de mecanismos causais. O nosso N foi grande o suficiente para realizarmos testes estatísticos. Assim, nosso trabalho também possui algumas das qualidades dos estudos quantitativos, como o rigor metodológico, a capacidade de generalização e de encontrar padrões típicos (ou efeitos médios).

Como toda metodologia, a nossa também enfrentou obstáculos que tivemos que contornar. Caso tenhamos informações para codificar nossa variável Escopo (coalizões temáticas *versus* abrangentes), consideraremos que as coalizões fracassaram se não houver informações sobre os resultados das negociações. Esta imputação se justifica porque possivelmente estes grupos não tiveram muito impacto nas negociações, pois ninguém procurou escrever sobre elas. Como podemos estar criando um viés em nossa amostra, imputando “fracassos” a coalizões bem-sucedidas, esta estratégia servirá para testar a robustez da nossa amostra para dados não imputados. Com relação à diferença de mensuração e de

definições teóricas, adotamos conceitos de sucesso e fracasso previamente elaborados por outros autores. Escolhemos conceitos abrangentes para incorporar a maior parte da literatura sobre coalizões negociadoras no GATT/OMC. Como a literatura sobre o tema ainda é bastante escassa e diversos autores trabalham conjuntamente, há certa homogeneidade em seus objetivos de pesquisa, o que facilitou o trabalho de codificação de nossas variáveis.

Capítulo 2: Desenho de Pesquisa para Explicar os Sucessos e Fracassos das Coalizões

2.1. O Nosso Enigma (*Puzzle*)

Meu principal objetivo com esta pesquisa é explicar eventos em que países em desenvolvimento obtêm ganhos significativos em barganhas com grandes potências no âmbito do GATT/OMC. Estes resultados seriam inesperados não apenas porque contrariam o senso comum, onde se espera que o mais forte vença, como também confrontam a tradição realista das Relações Internacionais, segundo a qual as grandes potências impõem suas vontades aos mais fracos. Em consequência, estes últimos países são considerados irrelevantes do ponto de vista analítico para muitos pesquisadores. Embora esta tradição tenha perdido força nos últimos anos, ela ainda é uma das principais vertentes de pensamento da disciplina. Em um livro recente, Drezner (2007) argumenta que as grandes potências escrevem as regras que regulam a economia global, incluindo as normas da OMC. Conforme este autor, *“the key variable affecting global regulatory outcomes is the distribution of interests among the great powers. A great power concert is a necessary and sufficient condition for effective global governance over any international issue”* (Dresner, 2007: 5).

Uma maneira de entender porque é possível aos países mais fracos obter benefícios em barganhas com os mais fortes é estudar o papel das coalizões internacionais no GATT/OMC. Escolhemos este tópico porque estas coalizões vêm recebendo crescente atenção por parte da mídia, de negociadores e do universo acadêmico. A segunda razão, ainda mais importante, é que diversos analistas creem que estas coalizões são a principal “arma” dos países em desenvolvimento nas negociações. Como esperado, eles também ponderam que a formação de alianças nem sempre produz sucessos (Narlikar, 2003; Drahos, 2003).

Se partirmos do pressuposto de que a formação de coalizões é um dos principais instrumentos dos fracos para vencer os poderosos, teremos que analisar em que medida as coalizões (tanto de países em desenvolvimento quanto de países desenvolvidos) são eficazes. Portanto, devemos examinar quais características tornam uma coalizão mais capaz de ser bem-sucedida nas negociações comerciais.

2.2. Revisão da Literatura

A maior parte das análises sobre coalizões encaixa-se em um dois grupos: (1º) estudos sobre o processo de formação de coalizões, empenhados em compreender como e quais tipos de coalizões são formadas e (2º) estudos sobre o comportamento das coalizões, como, por exemplo: a atuação dos países-membros, a estabilidade das coalizões ao longo do tempo e o risco de deserção dos atores; o tipo de estratégias desenvolvidas; e a distribuição dos benefícios (*payoffs*) e a eficácia de suas ações (Oliveira, Onuki e Oliveira: 2006: 469-470).

Este trabalho pretende contribuir para a literatura pertencente ao segundo grupo de estudos. Mais precisamente, desejamos explicar quais características das coalizões são mais conducentes aos sucessos nas negociações do GATT/OMC.

Escopo da Coalizão

Um dos principais focos da literatura sobre coalizões internacionais é o estabelecimento de correlações entre “tipos de coalizões” (por exemplo: temáticas *versus* abrangentes; e fracas *versus* fortes) e comportamento (estabilidade, estratégia e eficácia). Nessa linha, destacam-se os trabalhos que defendem que coalizões temáticas garantem resultados mais favoráveis nas negociações multilaterais, sendo que o Grupo de Cairns é normalmente escolhido como um modelo de coalizão (Higgot e Cooper, 1990; Cooper, Higgot e Nossal, 1990).

No sentido oposto, coalizões abrangentes tendem a ser mais instáveis devido ao risco de deserção dos participantes, assim como tendem a ter posturas de tipo *veto-player*. Um dos poucos trabalhos que caminham em direção oposta é o de Hamilton e Whalley (1988; 1989), defensores, à época do início da Rodada Uruguai do GATT, da tese de que as coalizões “temáticas” tendiam a ser instáveis, pois não sobreviveriam ao jogo de trocas intertemáticas (*cross-over issues*). Em outros termos, a escolha de um único tema, ao invés de ser atributo de força, figuraria como elemento de fragilidade para as coalizões no jogo multilateral.

Conforme os autores:

“Issue-specific negotiating coalitions raise special difficulties. Requests made by the coalition will typically be part of a set of wider demands made by each country as part of the negotiations. And since countries typically wish to balance their positions across all the issues that are of interest to them, they need to reserve some degree of flexibility to allow for changes in position on various issues as part of the negotiating processes. Such changes may well be inconsistent with agreements that countries have entered into in order to join the coalition. These coalitions are, therefore, very difficult to maintain. They tend to be more resilient where the issue at stake is of major importance to all the members of the coalition (such agriculture for most of the Cairns Group countries)” (Hamilton e Whalley, 1989: 555).

Mais adiante:

“The major potential for the developing countries to influence the outcome of the Round through coalitional activity could rest with the 'de la Paix' Group. This group meets regularly to explore for common ground among its members and to seek ways to make this a productive,

successful round. Their concerns are not issue-specific, but systemic. [...] Their common interest lies in the preservation of the multilateral system, and their primary objective is to have a successful conclusion to the current Round” (Hamilton e Whalley, 1989: 557).

No caso das coalizões temáticas, Higgot e Cooper (1990) e Cooper, Higgot e Nossal (1990) conduzem um estudo sobre o papel do Grupo de Cairns na Rodada Uruguai do GATT. Eles sustentam que a eficácia desta coalizão nas negociações da Rodada Uruguai derivou de o Grupo de Cairns ser uma aliança cuja coesão foi forjada por convergência de interesses materiais, já que se constitui de grandes exportadores de produtos agrícolas. Porém, como apontamos, esta opinião não era consensual. Conforme Hamilton e Whalley (1989, 553), *“the Cairns Group, like the services group, has undoubtedly been successful in meeting its original agenda-moving objectives. It has also persisted as a proposal-making coalition. Nonetheless, the signs of fragmentation are there, and its sustainability as a negotiating coalition is in doubt”*.

Coerência e Peso Externo

Em estudo mais recente, Narlikar (2003) analisa casos de coalizões no âmbito do GATT/OMC, apresentando variáveis que colaboram para a formação das coalizões e para que estes grupos sejam bem-sucedidos nas negociações destas instituições. A autora chega à conclusão de que dois critérios devem ser contemplados para que as coalizões de países em desenvolvimento sejam construídas e tenham influência nas negociações. Em primeiro lugar, deve haver “coerência interna”, entendida como interesses econômicos em comum, em contraposição a razões ideológicas. Coalizões que careçam de “coerência interna” encontrar-se-iam em extrema dificuldade em ter influência coletiva externa. Em segundo lugar, que tenham peso externo, como, por exemplo, o Grupo de Cairns e a *Café au lait*. Nesta linha, alguns trabalhos têm partido do princípio de que a convergência de interesses materiais gera

coalizões coerentes, utilizando este pressuposto para criticar ou recomendar que as coalizões sejam criadas segundo interesses materiais comuns (por exemplo, países exportadores agrícolas) ao invés de razões ideológicas (por exemplo, terceiro-mundismo) (Constantini *et al.*, 2007; Oliveira, Onuki e Oliveira: 2006).

Coerência Interna

Conforme Narlikar (2003: 197), a primeira regra geral da formação da coalizão que emerge a partir de estudos de casos comparativos é que a sobrevivência da coalizão depende de uma agenda interna consistente. Esta condição precede todas as outras considerações: uma coalizão que não tem consistência dificilmente atingirá o estágio de exercer sua influência coletiva externamente. Embora grandes coalizões frequentemente tenham membros com metas contraditórias, mesmo pequenas coalizões podem ser mal-constituídas se agruparem um conjunto de países com interesses divergentes e sem uma agenda coletiva definida. Não é suficiente falar do tamanho da coalizão (onde a maior parte das teorias formais de coalizões se concentra); a natureza da agenda e os interesses ao seu redor são cruciais para determinar quão custoso será a manutenção da coalizão. Nesse sentido, a baixa taxa de sobrevivência das coalizões analisadas – e as muitas coalizões potenciais que nem chegam a emergir – sugerem que a coerência interna é uma condição necessária, mas não suficiente, para a formação de coalizões eficientes (Narlikar, 2003: 198).

Peso externo

A segunda condição necessária para a construção de coalizões negociadoras bem-sucedidas é o seu peso externo. Posições bem-coordenadas de grupos pequenos focados em apenas uma questão não superam a fraqueza da barganha que as afligem como produtoras marginais nos mercados internacionais. Portanto, as coalizões não devem ter um número máximo possível de participantes, mas

números grandes o suficiente para permitir que tenham peso coletivo significativo. Muitas variáveis determinarão o tamanho que um membro particular da coalizão ocupará na coalizão e também o peso externo significativo da própria coalizão. Embora o conceito de peso coletivo suficiente não seja fácil de quantificar, muitas vezes é inversamente proporcional ao risco de defecção envolvido. O risco de defecção, por sua vez, é fortemente relacionado à extensão em que as questões de interesses para os membros são incorporadas na agenda da coalizão. Conforme Narlikar (2003: 199), independentemente das dificuldades em quantificação, mesmo uma formulação imprecisa da segunda condição revela porque pequenas economias com interesses bem-focalizados e definidos e esforços diplomáticos concentrados não são o bastante.

Maton e Maton (2007) sustentam que a capacidade de poder no Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) não é uma variável tão importante. Conforme os autores, boa parte da literatura argumenta que a OMC é institucionalmente dominada pelos seus Estados-membros mais poderosos, e que seu tratamento aparentemente igualitário para todos os membros mascara interesses favoráveis ao mundo industrializado (Maton e Maton, 2007: 3-7). Contudo, por meio de modelos de regressão (logística e linear), concluem que apenas Estados-reclamantes que participam de um grande número de disputas têm mais chance de desfrutar de uma taxa maior de sucesso no sistema de solução de controvérsias (Maton e Maton, 2007: 16-17). Segundo os autores, baseados em dados quantitativos de toda a história do mecanismo de solução de disputas da OMC, não há evidências confiáveis para sugerir que o órgão favorece Estados ricos ou poderosos, ou que sede às pressões de grandes coalizões de países (Maton e Maton, 2007: 17). Ou seja, não há evidência estatística para sustentar a existência de viés ou influência extra-legal no sistema de solução de controvérsias da OMC (Maton e Maton, 2007: 18).

Como foi enfatizado, o trabalho de Manon e Manon (2007) foca no sistema de solução de controvérsias da OMC, enquanto o nosso trabalho analisará as rodadas de negociações promovidas no

âmbito do GATT/OMC. Idealmente, espera-se que o sistema de controvérsias da OMC seja regido por princípios estritamente legais, sendo que é um instrumento eminentemente jurídico. Infelizmente não encontramos nenhum trabalho que sustente que as coalizões internacionais mais poderosas têm pouco impacto nas rodadas de negociações no GATT/OMC.

Abordagem Alternativa: Abertura Comercial

O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) e seu sucessor, a Organização Mundial de Comércio (OMC), são as instituições centrais do comércio internacional no pós-guerra. A OMC possui um *website*⁶ rico em informações sobre a instituição. Nele, sustenta-se que o GATT ajudou a estabelecer um sistema internacional cada vez mais liberal por meio de sucessivas rodadas de negociações.⁷ Uma das primeiras informações que a instituição fornece a respeito de si mesma é que ela é uma organização internacional cuja principal proposta é abrir o comércio internacional, porém, algumas vezes suas regras apoiam a manutenção de tarifas— por exemplo, para proteger os consumidores, prevenir a proliferação de doenças ou proteger o meio ambiente. Portanto, o princípio fundador e norteador da OMC é a abertura do comércio internacional, garantindo o princípio da nação mais favorecida e o tratamento não discriminatório entre os membros. O princípio da nação mais favorecida estabelece que acordos realizados entre Estados-membros da instituição (por exemplo, para a redução de tarifas ou aumento de quotas de importações) devem ser repassados para as demais partes. Assim, os países não podem ser tratados de maneira desvantajosa (discriminados) no âmbito do GATT/OMC.

⁶ Ver www.wto.org.

⁷ Rodadas de Negociações: em Genebra (1947), Ancey (1949), Torquay (1951), Genebra (1956) e Genebra (Rodada Dillon – 1960-1961) negociaram a redução de tarifas. A Rodada Kennedy (1964-1967) negociou a redução de tarifas e um acordo de *anti-dumping*. A Rodada Tóquio (1973-1979) foi a primeira grande tentativa de discutir barreiras comerciais que não tomavam a forma de tarifas. A Rodada Uruguai (1986-94) criou a OMC.

Considerando que o sistema GATT/OMC visa diminuir as fronteiras de comércio internacional, é surpreendente que a literatura sobre coalizões não tenha sugerido que coalizões mais abertas comercialmente têm mais chance de sucesso nas negociações. Do ponto de vista lógico, é razoável supor que coalizões abertas enfrentam menos resistência institucional por apresentarem demandas que não ferem os princípios básicos de livre comércio ou porque membros abertos trocam seus mercados por concessões em outras áreas (*issue linkages*).

2.3. Contribuição à Literatura e Exclusão de Variáveis

A maior parte da literatura sobre coalizões internacionais tem baseado suas análises em um ou poucos estudos de casos. Neste trabalho, construiremos uma metodologia rigorosa a partir destes casos, que tem a vantagem de ser replicável, parcimoniosa, gerar hipóteses testáveis e ser generalizável.

Em nossa metodologia, os estudos de casos realizados por outros pesquisadores servirão para codificar as nossas variáveis dependentes (sucesso *versus* fracasso) e nossa variável independente categórica (coalizões temáticas *versus* abrangentes), que serão submetidas a um teste de hipóteses estatístico.

A base de dados do *Penn World Table 6.2* servirá para mensurar nossas variáveis independentes contínuas: PIB agregado, abertura comercial e abertura comercial média da coalizão. A primeira variável consiste na somatória dos PIBs de todos os membros da coalizão. A abertura comercial é medida por meio do valor transacionado como razão do PIB ($\frac{\text{exportações} + \text{importações}}{\text{PIB}}$). Fizemos também uma média aritmética da abertura comercial das coalizões, utilizando seus tamanhos, para mensurar o grau de abertura médio da coalizão. Esta variável procura mensurar se uma coalizão aberta necessita ser grande para obter sucesso (ou fracasso).

Todas estas medidas foram feitas no período de formação da coalizão, pois mensurá-las no final da barganha geraria um problema metodológico, pois muitas vezes a literatura reporta que a coalizão se fragmenta antes de fracassar, sobrando poucos membros. Ou seja, fragmentação é um dos critérios mais apontados pela literatura para o fracasso das coalizões no GATT/OMC.

Utilizamos apenas as medidas do *Penn World Table 6.2*, porque esta é uma das bases de dados com maior credibilidade na área econômica e de ciência política. Além disso, nosso objetivo não é comparar as bases de dados, mas fornecer medidas coerentes das variáveis escolhidas por este trabalho. Mais uma vez, a parcimônia foi um critério norteador deste trabalho.

Devido a estas características de nosso método, realizaremos uma análise atenta aos detalhes dos casos, marca da metodologia qualitativa, e com o rigor da abordagem quantitativa. Portanto, não apenas testamos quais características das coalizões estão relacionadas ao sucesso, mas também estaremos atentos aos possíveis mecanismos subjacentes a esta relação.⁸ Infelizmente, os dados disponíveis não me permitem testar empiricamente os mecanismos causais de maneira rigorosa. Assim, enquanto a relação de causalidade será testada estatisticamente, os mecanismos serão sugeridos e descritos qualitativamente.

Com relação a outras variáveis independentes que podem afetar nossa variável dependente, por exemplo, estratégias, aprendizado e influência de grupos domésticos, o estágio em que a literatura se encontra não propicia a observação e o teste adequado para estas variáveis. Elas podem ser úteis para explicar aspectos do nosso tema de pesquisa. Contudo, desejamos entender quais *características* das coalizões são mais conducentes ao fracasso e ao sucesso nas negociações do GATT/OMC.

No caso das estratégias empregadas (*framing, purely distributive strategy, mixed-distributive strategy*), poucos estudos têm procurado sistematizar quais coalizões as utilizam, normalmente

⁸ Existe uma ampla literatura sobre mecanismos em ciências sociais. Elster (1998) Tilly (2001) e George e Bennett (2004) são alguns dos trabalhos mais importantes sobre o tema.

utilizando os mesmos casos – TRIPS e *Like Minded Group* (Odell e Sell, 2006; Narlikar e Odell, 2006; Odell, 2009). Isto impossibilita a codificação de todas as coalizões conforme as estratégias sugeridas sem que cometêssemos um viés (*bias*) de opinião em nossa pesquisa. Ou seja, poderíamos classificar as estratégias conforme as nossas tendências políticas ou interesses acadêmicos, sem as balancear com visões de terceiros. Consequentemente, outras pesquisas utilizando *process tracing* (George e Bennett, 2004: capítulo 10) nos estudos de casos das coalizões e de suas respectivas estratégias são pré-condições para a aplicação de nosso método.

Com relação ao aprendizado, o mesmo problema apontado no parágrafo acima se coloca. Além disso, muitas vezes a ideia de aprendizado parece tautológica e de difícil observação quando inferida a partir de estudos de casos (Narlikar e Tussie, 2004). É fácil argumentar que uma coalizão aprendeu suas lições quando ela tem sido relativamente bem-sucedida e que ela não aprendeu quando fracassou. Nossa metodologia é capaz de verificar se existe uma coincidência entre as variáveis categóricas escolhidas por este trabalho (temática *versus* abrangente), nossas variáveis contínuas (PIB agregado e abertura comercial das coalizões) e a nossa variável dependente (sucesso *versus* fracasso). Se ao longo do tempo as estratégias mais bem-sucedidas foram mais frequentemente selecionadas, há indícios de que os negociadores estão conscientes de quais tipos de coalizões são mais ou menos eficazes, aprendendo com o passar do tempo. Porém, novamente não despenderemos esforços nesse sentido porque este não é o objetivo deste trabalho, cabendo a pesquisas posteriores investigar com maior propriedade esta relação.

Por último, ainda que as demandas domésticas dos principais membros da coalizão possam influenciar a ação do grupo, é muito difícil criar um método consistente para realizarmos este teste, pois cada coalizão tem uma série de membros e cada país tem suas próprias demandas domésticas. Nosso método não nos permite estabelecer precisamente quais demandas domésticas importam ou não para a ação da coalizão. No caso da variável “influência doméstica”, a causa se encontra muito longe

do efeito, algo que o método proposto não tem condições de acessar, sendo possivelmente necessário o exame de um ou poucos casos ou uma grande pesquisa de *survey* para que se estabeleça uma relação entre influência doméstica e o sucesso da coalizão⁹.

Outras variáveis menos debatidas também podem influenciar os resultados das ações das coalizões. Por exemplo, o número de membros da coalizão, desenho institucional do GATT/OMC (por exemplo, decisões por consenso e a cláusula de *single undertaking*) e de negociações específicas, e quem participa nas negociações (ministros de relações internacionais, embaixadores, especialistas locais e de suas capitais)¹⁰.

Com respeito ao número de Estados-membros, argumenta-se que a tese de Mancur Olson tem pouca aplicabilidade para o tema proposto, pois geralmente coalizões com mais membros aumentam os seus respectivos pesos externos nas negociações, tornando-as mais eficientes do que coalizões maiores (Narlikar, 2003). Como a variável grau de abertura comercial se correlaciona fortemente com o tamanho da coalizão (com índice de correlação acima de 0,85), não utilizamos esta última variável, sendo que ela é redundante e não é estatisticamente significativa. Assim, apesar de não debater diretamente com o célebre trabalho de Olson, ele será uma importante referência para esta pesquisa.

No que diz respeito ao desenho institucional da OMC e das próprias negociações específicas, não testaremos estas variáveis. Como apontamos, estamos interessados apenas em ver como as características da coalizão afetam os resultados de suas barganhas. No entanto, novamente será relatado se percebermos que uma variável independente omitida pelo nosso estudo teve papel nos resultados que desejamos analisar – como foi o caso com a variável tamanho da coalizão.

Por construirmos nossa base de dados a partir de estudos de casos, seremos mais sensíveis às

⁹ O livro editado por Halle e Wolfe (2007) mostra como a política externa de certos países em desenvolvimento afeta as suas estratégias, inclusive para a formação de coalizões. Diego-Fernández (2008) também argumenta que esta variável é significativa para a atuação das coalizões. Zahrnt (2008) realiza uma pesquisa de *survey* com negociadores em Genebra e chega à mesma conclusão. Contudo, todos estes estudos são exploratórios. No caso do interessante trabalho de Zahrnt (2008), a baixa taxa de resposta e a possibilidade de os respondentes estarem mentindo são alguns dos problemas que permeiam sua metodologia.

¹⁰ Agradeço ao Prof. Robert Wolfe por estas sugestões.

situações em que o contexto das negociações teve um papel central nos resultados que desejamos verificar. Nossa abordagem, focada no desenho das coalizões, não na estrutura institucional do GATT/OMC, será útil para analistas e negociadores interessados em entender como projetar uma coalizão eficaz, pois é mais fácil desenhar alianças eficientes do que mudar todo o sistema de regras comerciais. Mais do que isso, muitas vezes coalizões eficientes possibilitam mudanças de regras institucionais.

Com relação à importância dos negociadores individuais nas coalizões, esta variável está em um nível tão micro de análise que é quase impossível examinar esta causalidade potencial de forma adequada. Este nível de detalhe é muito difícil de ser alcançado. Duvidamos que mesmo os negociadores diretamente envolvidos tenham informação perfeita de quem participa em cada uma das coalizões no GATT/OMC, porque há muitos temas e barganhas complexas ocorrendo simultaneamente.

Em qualquer tema de pesquisa, devemos realizar escolhas e simplificar nossas análises, desde que não percamos substancial poder explicativo. Por esse motivo, escolhemos algumas das variáveis independentes mais debatidas pela literatura, deixando para outros pesquisadores o teste de outras hipóteses. Como este estudo analisará quais características das coalizões são mais favoráveis aos seus sucessos (ou fracassos), desconsideraremos todas as variáveis que podem ter um efeito nos resultados das barganhas analisadas, mas não dizem respeito a este tópico.

Em resumo, selecionamos as seguintes variáveis independentes: escopo da coalizão (temática *versus* abrangente), poder externo da coalizão (PIB Agregado), grau de abertura comercial – $(\frac{\text{exportações} + \text{importações}}{\text{PIB}})$ – e abertura comercial média da coalizão (uma média aritmética simples da variável “Abertura Comercial”, utilizando o tamanho da coalizão). As variáveis categóricas foram mapeadas conforme a literatura e as contínuas foram retiradas do *Penn World Table 6.2*. Estas últimas foram mensuradas na data de fundação da coalizão.

2.4. Pergunta de Pesquisa e Hipóteses

Pergunta: Considerando que a formação das coalizões é vista por muitos como uma das principais armas de países em desenvolvimento em negociações no GATT/OMC, quais desenhos ou tipos de coalizões são mais conducentes à obtenção de benefícios (definidos em termos de sucesso ou fracasso) nestas negociações?

Hipótese 1: Coalizões temáticas são mais bem-sucedidas do que grupos abrangentes.

Hipótese 2: Coalizões poderosas são mais bem-sucedidas do que os grupos fracos.

Hipótese Alternativa: Coalizões abertas comercialmente são mais bem-sucedidas do que grupos fechados.

2.5. Codificação da Variável Dependente (Sucesso versus Fracasso)

Na vida real, sucesso e fracasso normalmente são variáveis contínuas, não dicotômicas. A maioria das coalizões negociadoras no âmbito do GATT/OMC consegue alguns benefícios ou apresenta demandas que não são atendidas. O mais realista seria dizer que uma coalizão teve determinado grau de sucesso ou fracasso. Contudo, estabelecer critérios precisos para determinar os respectivos graus de sucessos ou fracassos das coalizões tornaria nossa análise demasiadamente complexa. Por razões analíticas, atribuiremos sucessos às coalizões mais bem-sucedidas e fracasso aos grupos que alcançaram poucos ou nenhum de seus objetivos. Conceitualmente, sucessos ou fracassos são mensurados ao se olhar para o equilíbrio de sucessos e fracassos (Edelstein, 2004: 58-59; Baldwin, 1985: capítulo 7) de uma coalizão no GATT/OMC, tendo em vista a sua proposta inicial.

Rigorosamente, a nossa variável dependente não será “mensurada”, mas “qualificada” ou “calibrada” (Ragin, 2008: 71-105), pois não existe uma medida exata para mensurar sucessos ou fracassos. No decorrer do texto, utilizamos os termos “mensuração”, “medida” e outras derivações por ser mais comum o uso destas palavras nas ciências sociais.

Ainda que seja impossível dizer com toda certeza que uma coalizão tenha sido bem-sucedida ou tenha fracassado em seus objetivos, a literatura sobre o tema nos fornece um ótimo critério para analisar os principais resultados (*outcomes*) envolvendo coalizões internacionais. Dessa maneira, nosso desenho de pesquisa fundamenta-se no conhecimento precedente e é passível de replicação.

Com respeito ao primeiro ponto, nossas variáveis levarão em consideração o conhecimento existente sobre coalizões para aprofundá-lo e torná-lo mais geral. Portanto, o estágio de conhecimento anterior ao da pesquisa proposta será o principal sustentáculo de nossa própria empreitada científica (Ragin, 2008).

Com relação ao segundo ponto, o nosso método é mais fácil de ser reproduzido do que os estudos de casos realizados pela literatura. Essa replicabilidade pode ser feita com a inclusão de novos casos, com a mudança na categorização das variáveis ou com uma diferente amostra dos casos.

Por fim, definiremos sucesso ou fracasso conforme a literatura especializada, enfatizando que a definição destas variáveis é controversa (como são muitos termos em ciência política, como, por exemplo, a ideia de democracia). Para codificarmos estas variáveis, entendemos que os conceitos de sucesso e fracasso estão ligados ao equilíbrio de longo prazo dos benefícios ou perdas obtidas pela coalizão. Se a coalizão não obteve os benefícios almejados, apesar do empenho de seus membros, a consideraremos mal-sucedida. Por outro lado, se ela conseguir uma série de benefícios desejados, ela será considerada bem-sucedida. Obviamente, a percepção dos benefícios obtidos pela coalizão é avaliada diferentemente com o passar do tempo, porque os próprios objetivos da coalizão se alteram.

Por esse motivo, a literatura mais recente sobre o tema é privilegiada em detrimento das análises mais

antigas (Edelstein, 2004).

Uma última variável que poderia mensurar o sucesso/fracasso da coalizão é a sua duração. Contudo, a duração da coalizão não é um bom indicador para medir sua eficácia na obtenção de benefícios, pois é razoável supor que um grupo bem-sucedido pode ser fragmentado porque as suas demandas foram alcançadas. Assim, a sobrevivência da coalizão é considerada pela literatura como um critério para medir nossa variável dependente (sucesso *versus* fracasso), mas normalmente não o único.

Como apontamos, a codificação de nossa variável dependente (sucesso *versus* fracasso) e de nossa variável independente categórica (Escopo: temática *versus* abrangente) foi realizada conforme critérios da literatura. Porém, também mandamos e-mails aos autores, realizamos leituras de documentos e conduzimos entrevistas privadas em Genebra, Washington, D.C. e São Paulo para complementar nossas informações e verificar se procedemos de maneira correta nas nossas codificações.

Sucesso: É baseado na análise da literatura especializada sobre os benefícios obtidos pela coalizão ou o fato de ela ter evitado perdas.

Fracasso: É baseado na análise da literatura especializada sobre os benefícios não obtidos pela coalizão ou o fato de ela não ter evitado perdas.

Alguns casos de fracasso foram imputados em situações em que conseguimos codificar nossa variável independente categórica (Escopo: temática *versus* abrangente), mas não nossa variável dependente (sucesso *versus* fracasso). Realizamos este procedimento porque deduzimos que as coalizões possivelmente não tiveram muito impacto nas negociações do GATT/OMC quando não apresentaram resultados claros. Como nossa definição de sucessos e fracassos tem a ver com o

equilíbrio destes resultados nas negociações a longo prazo, o equilíbrio correspondente aos resultados destas coalizões possivelmente pendeu mais para o fracasso. Com estas imputações, reduzimos três potenciais vieses (*bias*): a falta de informações (*missing data*), o pequeno número de casos e a tendência a observarmos apenas casos notórios. Apesar de muitas coalizões fracassarem antes mesmo de participar de maneira efetiva nas negociações (Narlikar, 2003), podemos estar imputando casos de fracasso a situações de sucesso. Portanto, nossa amostra imputada basicamente testará a robustez das descobertas realizadas a partir de nossa amostra não imputada.

Fracassos imputados: Partiremos do pressuposto de que a coalizão fracassou se localizarmos os membros principais e a agenda do grupo – possibilitando a codificação da nossa variável independente categórica (Escopo: temática *versus* abrangente) – mas não conseguirmos informações suficientes sobre os seus sucessos e fracassos. Este pressuposto é razoável porque provavelmente a coalizão teve pouco impacto nas negociações se os seus resultados são desconhecidos.

2.6. Codificação das Variáveis Independentes

Com a exceção do escopo da coalizão (temática *versus* abrangente), como os conceitos apresentados pela literatura são muitas vezes mal-especificados (principalmente a variável poder), é difícil conduzir um teste perfeito das teorias propostas. Portanto, deverão ser realizados outros testes por outros pesquisadores para ver se as teorias examinadas sobreviverão às diferentes maneiras de se mensurar nossas variáveis de interesse. Este esforço faz parte da empreitada científica, que testa as teorias em uma determinada área para torná-las mais críveis e sofisticadas ou abandoná-las por não corresponder à realidade.

No caso do teste das variáveis sugeridas por Narlikar (2003), a condição antecedente –

coerência interna – vale principalmente para o sucesso/fracasso com relação à formação da coalizão. Acredita-se que a coerência interna de uma coalizão será obtida se os países tiverem um interesse comum em um determinado aspecto das negociações. Como apontamos, não verificaremos estatisticamente quais coalizões permanecerão unidas dados os interesses materiais dos seus membros. Além disso, a coerência da coalizão apresenta um alto grau de endogeneidade com relação ao sucesso da aliança.

Mais do que uma condição necessária, a coerência das coalizões é uma condição antecedente ao sucesso do grupo. A coalizão só é bem-sucedida se ela continuar unida. Se ela morrer antes de as negociações começarem, certamente ela fracassou. Este tipo de problema no desenho de pesquisa é conhecido como *survival bias*. Por haver este problema de endogeneidade, a sobrevivência/coerência não é uma variável de escolha de nossa pesquisa.

No que se refere à importância de afinidades materiais ou ideológicas para a formação de coalizões coerentes, outros estudos já procuraram analisar estas relações de maneira quantitativa (Constantini *et al.*, 2007; Oliveira, Onuki e Oliveira: 2006). Não temos, portanto, a intenção de replicar estes esforços, tirando energia do objetivo central desta pesquisa: examinar quais características das coalizões são mais conducentes ao sucesso ou ao fracasso nas negociações do GATT/OMC.

Como apontamos, Narlikar acredita que o peso externo da coalizão é difícil de ser medido, argumentando que “*even an imprecise formulation*” deste conceito é útil para a sua teorização (2003: 199). Por esta razão, ao somarmos o PIB agregado das coalizões no momento de suas fundações, utilizamos uma medida bastante conservadora para medir “poder” nas relações econômicas internacionais. Para mensura esta variável, somamos o PIB dos membros das coalizões, conforme medida da *Penn World Table 6.2*.

Utilizar a soma do PIB dos países membros como um critério para medir o poder da coalizão não é uma solução perfeita. A coalizão pode ter um grande número de países que não têm seus

interesses coordenados, o que não reflete esta somatória. Além disso, a coalizão pode ser bastante poderosa em termos de PIB, mas ser fraca em áreas temáticas em que negocia (agricultura, propriedade intelectual ou temas mais específicos). Contudo, mensurar o poder das coalizões em suas respectivas áreas temáticas é uma tarefa desnecessariamente complicada, que geraria os seguintes obstáculos operacionais: avaliar o peso específico da coalizão no tema que se está negociando, caso ela seja uma coalizão temática, e mensurar o peso da coalizão na multiplicidade de temas em que ela negocia, caso seja uma coalizão abrangente.

Do ponto de vista teórico, uma simplificação na nota de corte para determinar se uma coalizão é ou não poderosa encontra suporte em autores que acreditam que uma área temática estaria de alguma forma conectada a outras áreas (Keohane e Nye: 2001).

Como valorizamos o princípio da parcimônia, desde que não diminua substancialmente o poder explicativo de nossa análise, e como qualquer mensuração de poder seria arbitrária e controversa, adotamos uma medida conservadora de poder: o PIB agregado da coalizão no momento de sua criação.

Países com maiores recursos de poder são também aqueles que em tese teriam maior capacidade de realizar ou encomendar pesquisas sobre os temas das negociações em que participam. Como a variável poder e a “capacidade técnica ou de pesquisa” se correlacionam, pode-se sustentar que o argumento de que a pesquisa é importante para o sucesso das coalizões (Tussie, 2009) já está incorporado na nossa análise. Supõe-se também que é mais fácil conduzir e custear pesquisas quando se trata de apenas um tema (coalizão temática). Contudo, esta não é uma de nossas variáveis de interesse, pois, além de sair do escopo de nossa pesquisa, ela é difícil de ser observada. Até onde sabemos não existe um estudo que procurou quantificar o quanto cada coalizão gasta com pesquisa. Portanto, esta é mais uma área em que a literatura deverá avançar no futuro.

Variável Independente 1: Escopo

- **Temática:** Coalizões que tratam de apenas um tema nas negociações.
- **Abrangente:** Coalizões que negociam dois ou mais temas.

Variável Independente 2: Peso externo

PIB Agregado

- Variável contínua retirada do *Penn World Table 6.2*.

Variável Independente 3: Abertura Comercial

Abertura Comercial

- A Variável contínua *openk* (que mede abertura comercial), retirada do *Penn World Table 6.2*, é mensurada da seguinte forma: $(\frac{\text{exportações} + \text{importações}}{PIB})$.

Abertura Comercial Média

- Média aritmética simples da variável *openk*, conforme o tamanho da coalizão.

2.7. Seleção de Casos

Conceitos são importantes por ao menos duas razões: definem as principais categorias de um determinado trabalho, possibilitando aos analistas uma linguagem explícita em comum, e permitem uma melhor seleção dos casos a serem estudados. Ainda que não se concorde com a definição de um determinado conceito, ao menos se pode criticá-lo se ele estiver explicitado, algo que não acontece quando não o definimos precisamente. Com conceitos operacionalizáveis, podemos selecionar casos que se enquadram na nossa amostra (Gertz, 2006; Sartori, 1970).

Em nossa pesquisa, o principal conceito a ser explicitado é o de coalizão internacional. Mais especificamente, desejamos entender o papel de coalizões “minimamente institucionalizadas”. Para se enquadrar nesta definição, a coalizão deve definir com relativa clareza suas metas; seus principais membros quando a coalizão foi formada (ainda que não se consiga estabelecer exatamente quais são os membros periféricos, pois o pertencimento às coalizões é cambiante); e os principais sucessos e fracassos em termos de obtenção de benefícios nas negociações.

Ao analisarmos apenas as coalizões minimamente institucionalizadas, diferenciamos este conceito do de reuniões informais (*informal meetings*), ou seja, uma mera reunião entre negociadores de diferentes países para trocarem informações e eventualmente cooperarem. Nossa definição também é mais abrangente do que a noção de coalizões formais ou escritas, na qual existe uma ata de fundação da coalizão.

2.8. Barreiras Metodológicas

A decisão de só selecionarmos coalizões minimamente institucionalizadas no âmbito do GATT/OMC delimita nossa amostra de casos. Ao fazermos esta escolha, reduzimos o perigo de *conceptual stretching* (Sartori, 1970; Collier e Mahon, Jr., 1993; Goertz, 2006). *Conceptual stretching* ocorre quando os conceitos são definidos de forma extremamente “permissiva” ou “vaga” para serem aplicados a um maior número de casos. Conseqüentemente, compara-se coisas incomparáveis.

Esta opção metodológica torna nossa pesquisa mais confiável em termos de acesso à informação. Existe a possibilidade de identificarmos apenas grupos que sobreviveram mais tempo ao escolhermos coalizões “minimamente institucionalizadas”, pois é difícil observar coalizões que não tiveram uma atuação relevante em algum momento das negociações. Para nos defendermos desta crítica, desde já argumentamos que as possíveis generalizações extraídas deste trabalho apenas

aplicam-se à população de casos delimitada pelo nosso conceito central.

Por exemplo, reuniões informais ou qualquer outra forma de agrupamento mais informal do que as coalizões analisadas não necessariamente apresentam o mesmo comportamento ou provocam o mesmo resultado (*outcome*) que procuramos identificar neste estudo. As generalizações feitas aqui também não podem ser transpostas para outras instituições internacionais (como a ONU, o Banco Mundial e o FMI), porque regras diferenciadas estimulam diferentes comportamentos estatais.

Finalmente, analisaremos uma amostra com dados imputados. Nela, imputaremos fracasso a todas as coalizões que não observarmos os resultados (sucessos *versus* fracassos), mas fomos capazes de codificar nossa variável independente categórica (Escopo: temática *versus* abrangente) – localizando os principais membros e a agenda da coalizão – para conseguirmos realizar uma análise estatística. Esta imputação é baseada no raciocínio de que se os resultados não foram observados, possivelmente as coalizões não obtiveram impacto nas negociações do GATT/OMC. Neste sentido, minimizamos a chance de apenas estarmos olhando para casos notórios. Contudo, como as imputações não correspondem a dados reais, a amostra imputada apenas servirá para testar a robustez dos nossos achados para a amostra não imputada.

Como apontamos, nossa variável dependente (sucesso *versus* fracasso) e nossa variável independente (poder) são difíceis de serem mensuradas. Contudo, conceitos centrais (como democracia e poder) não devem ser deixados de lado apenas porque ainda não possuímos instrumentos metodológicos “não-controversos” (ou aceitos por grande parte da comunidade acadêmica) para operacionalizar tais variáveis. Como eles estão no centro de nossa disciplina, é obrigação da ciência política continuar procurando formas cada vez mais precisas de mensuração destas variáveis. Senão, deixaremos de responder questões centrais da disciplina, que são relevantes tanto em termos práticos (por exemplo, para *policymakers*) quanto acadêmicos.

Quando analisamos uma determinada *policy* ou estratégia governamental, um dos primeiros

resultados que desejamos saber é se elas foram bem ou mal-sucedidas. Do ponto de vista de *policy*, é mais importante saber se um tipo de coalizão é bem-sucedido do que analisar como ela se forma. Se houver consenso de que a coalizão é uma arma ineficaz para a obtenção de ganhos nas negociações, não temos porque formar coalizões. Consequentemente deve-se procurar outras “armas” mais eficientes.

Como mencionado, a variável coerência/sobrevivência das coalizões apresenta uma clara endogeneidade com relação à nossa variável dependente (sucesso *versus* fracasso). Em geral, a menos que a coalizão se fragmente após ter alcançado seus objetivos, é necessário que ela seja atuante para obter sucesso nas negociações. Como foi exposto por Narlikar (2003: 197-198), a sobrevivência da coalizão é uma condição antecedente ao seu sucesso. É preciso sobreviver para ter sucesso, mas a capacidade de a coalizão se manter unida não necessariamente a conduz um resultado favorável. Por este motivo, esta variável não será considerada *de per se* uma variável independente relevante neste trabalho. Contudo, no exame da literatura constatamos que muitas vezes reporta-se a fragmentação ou a coerência como característica que leva ao sucesso ou ao fracasso da coalizão.

No que se refere à generalização de nossos testes, por existirem poucos casos de coalizões que se encaixam em nossa amostra, nossa metodologia sugerirá uma generalização particular (*particular generalization*) (Gaddis, 2002; Wendt, 2001). Este conceito implica que podemos fazer considerações gerais sobre estruturas existentes. Mas como sabemos que a mudança no processo em um determinado período temporal pode criar uma nova estrutura, nossa capacidade de previsão (*forecasting*) é limitada (Gaddis, 2002: 66). Não clamamos, portanto, que as futuras coalizões na OMC seguirão o mesmo padrão encontrado neste estudo. O nosso pequeno número de casos, ainda que seja maior do que em outros estudos, não nos deixa confortável para fazer previsões futuras sobre os comportamentos das coalizões. No entanto, por idealmente buscarmos observar todo o universo de casos existentes de coalizões minimamente institucionalizadas na OMC, nossa metodologia fornece uma boa explicação do

passado imediato.

Como as teorias existentes não operacionalizam seus conceitos, o teste que propomos não pode ser considerado como uma prova cabal (*silver bullet*) de que as teorias existentes são verdadeiras ou falsas. Contudo, se as variáveis testadas não sobreviverem ao nosso teste, aumentar-se-ão as dúvidas com relação à veracidade das teorias examinadas. Em sentido oposto, se elas sobreviverem ao teste proposto, elas ganharão mais credibilidade. Além disso, partimos do pressuposto de que as coalizões são a principal arma dos países em desenvolvimento em barganhas com nações desenvolvidas no GATT/OMC. Contudo, não conhecemos nenhum estudo que compara todos os instrumentos dos países em desenvolvimento – ou as razões pelas quais os países participam de coalizões – e os testam de maneira rigorosa. Apesar de partimos de um pressuposto razoável compartilhado por diversos especialistas, ele certamente não é uma “lei de ferro” da ciência política.

Considerações Finais

Nosso problema central de pesquisa é: quais características das coalizões são mais conducentes aos seus sucessos e fracassos nas negociações do GATT/OMC? Para responder a esta pergunta, testaremos três hipóteses: (1^o) coalizões temáticas são mais bem-sucedidas do que grupos abrangentes; (2^o) coalizões poderosas são mais bem-sucedidas do que os grupos fracos; e (3^o) coalizões abertas comercialmente são mais bem-sucedidas do que grupos fechados.

Enquanto as duas primeiras hipóteses foram retiradas da literatura, a terceira é nossa hipótese alternativa. Esta conjectura é baseada na seguinte lógica. Coalizões internacionais mais abertas comercialmente tendem a ter agendas afinadas com os princípios pró-liberalizantes do GATT/OMC, obtendo benefícios por não desafiarem frontalmente as regras destas instituições. Paralelamente, coalizões abertas utilizam seus mercados domésticos como “moedas de troca” nas negociações. Ou

seja, trocam o potencial acesso aos seus mercados por benefícios nas negociações.

Como toda pesquisa, tivemos que realizar escolhas metodológicas, deixando para pesquisas futuras o exame de outras variáveis independentes. Apesar de procurarmos identificar todas as coalizões negociadoras no GATT/OMC, nossa amostra é pequena do ponto de vista estatístico. Obviamente esta é uma restrição do próprio objeto de pesquisa. No entanto, este fato fez com que selecionássemos cuidadosamente as variáveis independentes que deveriam ser analisadas, pois um exame de mais variáveis independentes eliminaria nosso grau de liberdade, tornando nosso modelo indeterminado.

A codificação de nossa variável dependente (sucesso *versus* fracasso) e de nossa variável dependente categórica (Escopo: temática *versus* abrangente) foram estabelecidas conforme a leitura dos casos elaborada por outros pesquisadores. Se a literatura disse que determinada coalizão fracassou ou foi bem-sucedida, codificamos nossa variável dependente conforme este parecer. Se os casos relatam que uma coalizão negociava apenas um tema ou vários (por exemplo, agricultura), consideramos esta coalizão temática ou abrangente conforme estes relatos. Nossas variáveis contínuas, PIB Agregado e Abertura Comercial (agregada) e Abertura Comercial (média) das coalizões, foram retiradas do *Penn World Table 6.2*. A abertura da coalizão é medida pela somatória da variável *openk* para todos os membros das alianças. *Openk* é mensurado da seguinte maneira: $(\frac{\text{exportações} + \text{importações}}{\text{PIB}})$. Para compor estas medidas, a *Penn World Table 6.2* utilizou valores em dólares internacionais. A abertura comercial média é realizado por meio de uma média aritmética simples considerando o tamanho da coalizão. Estas três variáveis contínuas foram mensuradas no momento da fundação da coalizão. Como muitas vezes as coalizões se fragmentam antes de fracassarem, não faria sentido medi-las no término da barganha.

Neste trabalho, buscamos selecionar o maior número possível de casos, idealmente nos

aproximando do universo existente de coalizões negociadoras no âmbito do GATT/OMC. Para fazer isso, criamos a definição operacional de coalizões “minimamente institucionalizadas”. Esta definição incorpora coalizões que definem com relativa clareza suas metas; seus principais membros; e os principais sucessos e fracassos em termos de obtenção de benefícios nas negociações.

Para aumentar nosso N e evitar observar principalmente coalizões que tiveram algum impacto nas negociações, imputamos fracasso a todas as coalizões cujos resultados (sucessos ou fracassos) não foram observados. Esta imputação baseou-se no raciocínio de que grupos com resultados desconhecidos não tiveram impacto nas negociações, sendo casos de fracasso. As imputações, contudo, não correspondem aos dados empíricos. Elas são apenas um recurso operacional. Por esse motivo, nossa amostra imputada servirá para checar a “robustez” das descobertas realizadas por meio dos dados não imputados.

Uma das principais barreiras metodológicas deste trabalho é o nosso pequeno número de casos. Porém, como idealmente nossa amostra aproxima-se do universo de casos de coalizões, nosso desenho de pesquisa tem um considerável poder explicativo com relação ao comportamento das coalizões até o presente imediato.

Capítulo 3: Determinantes dos Fracassos e Sucessos das Coalizões nas Negociações do GATT/OMC

Introdução

A questão central deste trabalho é: quais características das coalizões são mais propícias ao sucesso ou fracasso nas negociações do GATT (*General Agreement on Trade and Tariffs*) e da OMC (Organização Mundial do Comércio)? Para respondê-la, testaremos a literatura sobre o assunto. Duas teses centrais desta literatura sustentam que tanto coalizões temáticas como grupos poderosos aumentam as chances de sucesso nas negociações do GATT/OMC.

Conforme nossos dados, não existem evidências de que coalizões temáticas sejam mais bem-sucedidas que coalizões abrangentes, e vice-versa. Ou seja, coalizões amplas também não são significativamente mais bem-sucedidas do que alianças temáticas. Ao medirmos poder por meio do PIB agregado das coalizões, o resultado também é incerto. Em suma, a literatura ainda não possui elementos para concluir que coalizões temáticas ou poderosas aumentam, em média, a taxa de sucesso dos grupos atuantes no GATT/OMC. Testamos estas hipóteses com dois tipos de amostras. A primeira com dados não imputados. A segunda com dados imputados. Nesta última, codificamos “fracassos” para as coalizões com resultados não observados.

Paralelamente a estes testes, sugerimos uma hipótese alternativa: a variável mais importante para explicar o sucesso das coalizões é o seu grau de abertura comercial. Encontramos dois mecanismos causais para explicar esta relação. Em primeiro lugar, coalizões abertas tendem a fazer propostas coerentes com as normas do GATT/OMC. Consequentemente, os membros que não afrontam

os princípios normativos centrais destas instituições são recompensados. Portanto, coalizões abertas são mais bem-sucedidas nas negociações porque melhor se enquadram às normas da instituição. Em segundo lugar, coalizões abertas podem oferecer seus mercados em troca de benefícios nas negociações. Como as decisões no GATT/OMC são tomadas por meio do consenso, em geral, é necessário um grande número de Estados-membros para que elas sejam implementadas, pois estes grupos pressionam para que nenhum país isoladamente tenha incentivos para bloquear a agenda em discussão. No sistema GATT/OMC, consenso não significa unanimidade. Apenas significa que nenhum país fisicamente representado nas negociações tem grandes objeções ao tema a ser acordado. Aqueles que não estão presentes, ou se abstêm, não são considerados. Conforme Hoekman e Kostecki (2001: 57), “*decision-making by consensus is a useful device to ensure that only decisions on which there is no major opposition – and consequently which have good chances of being implemented – are made*”. Obviamente, as duas explicações não são excludentes e podem ocorrer ao mesmo tempo.

A primeira explicação é institucionalista. Ou seja, existe uma moldura legal (*legal framing*) que incentiva os países a seguirem as normas jurídicas das instituições internacionais (Davis, 2003). Por exemplo, pouco antes da vitória da Coalizão de Saúde Pública (TRIPS) na OMC, em 2001, os Estados Unidos abriram um painel contra o Brasil. Contudo, os representantes comerciais norte-americanos retiraram sua queixa logo em seguida, pois a delegação brasileira argumentou que as leis do título 35 do código de patentes dos Estados Unidos – *US Patents Code (United States Code – Title 35 – Patents)* – eram similares ao artigo 68 do Código de Propriedade Industrial brasileiro, que era objeto de disputa (Cepaluni: 2005; 2006). Semelhantemente, o Cotton-4, formada por Benin, Burkina Faso, Chade e Mali, emergiu em 2003 com a intenção de remover os subsídios ao algodão e implementar mecanismos financeiros compensatórios até que estes incentivos fossem eliminados. Em Hong Kong, o grupo assegurou o compromisso de eliminação dos subsídios à exportação de algodão até 2006 (Patel, 2008).

Esta coalizão foi bem-sucedida – apesar de ser composta por pequenos países fechados (ver Apêndices) – porque defendeu uma agenda próxima a uma decisão de um painel da OMC. Em 2002, o Brasil abriu um painel contra os subsídios ao algodão norte-americano no Órgão de Solução de Controvérsias. Em 2004, o painel decidiu em favor do Brasil, ordenando aos Estados Unidos a eliminação dos subsídios. Em resumo, decisões judiciais na OMC podem influenciar subsequentes acordos em rodadas multilaterais de negociações.

A segunda explicação refere-se à noção de *issue linkages* (Davis, 2003, 2004; Haas, 1980). Conforme este mecanismo, coalizões abertas negociam mais do que coalizões fechadas. Elas obtêm benefícios nas negociações porque utilizam seus grandes mercados domésticos como uma “arma” ou “moeda de troca” para atingirem suas metas. O consenso era parte do *modus operandi* do GATT, assim como é da OMC. Consenso não significa unanimidade. Ele significa que nenhuma delegação fisicamente presente nas negociações se opõe a uma questão específica. Aqueles que não estão presentes – ou se abstêm – não contam. A tomada de decisão por meio do consenso é uma ferramenta para implementar determinações que não enfrentam fortes oposições. Obter consenso é um processo complicado porque requer barganhas cruzadas e troca de favores (*issue linkages*) (Hoekman e Kostecky, 2001).

3.2. O Argumento deste Capítulo

Neste capítulo, testamos duas hipóteses sobre coalizões internacionais nas negociações do GATT/OMC. Conforme estas conjecturas, alianças temáticas são mais conducentes ao sucesso do que coalizões amplas, e alianças com grande peso externo são mais bem-sucedidas do que grupos fracos.

Com relação à primeira hipótese, é fácil mapear por meio da literatura e de documentos quando as coalizões preocupam-se com apenas um ou diversos temas (coalizões temáticas vs. coalizões amplas). A segunda hipótese é mais difícil de ser testada, pois passa pelo longo e inconclusivo debate de como medir “poder”. Em economia política internacional, argumenta-se que o PIB (ou *GDP*) é um bom *proxy* para mensurar o poder dos países (Steinberg, 2002: 347-348). Portanto, agregamos o PIB das coalizões, utilizando dados da *Penn World Table 6.2*.

Por fim, testaremos se coalizões mais abertas economicamente tendem a ser mais bem-sucedidas do que as coalizões formadas por países fechados. Agregamos uma medida retirada da *Penn World Table 6.2* – $\left(\frac{\text{exportações} + \text{importações}}{\text{PIB}}\right)$ – para medir o grau de abertura das coalizões. Utilizamos também a média da Abertura Comercial da coalizão para controlar se a abertura comercial *por si* só influencia na taxa de sucesso ou se o tamanho da coalizão também é importante.

Como o GATT e a OMC são instituições voltadas para a liberalização comercial, supõe-se que os países membros destas instituições receberão mais incentivos se praticarem o livre comércio. Grandes coalizões abertas podem oferecer seus mercados em troca de outros benefícios, tendo maior poder de barganha nas negociações internacionais. O sistema GATT/OMC não apenas promove a abertura comercial, mas também adota a regra do consenso. Consenso indica a falta de um veto explícito de um ou mais países. Assim, é necessário que um grande número de países aceite uma determinada regra para a sua adoção, aumentando o custo político do veto individual.

3.3. Análise Empírica

Como apontamos nos Capítulos 1 e 2, devido a uma quantidade razoável de informações incompletas (*missing data*), imputamos dados relativos aos resultados das coalizões nas negociações do GATT/OMC (ver Tabela 3 e Figuras 1). Como a literatura geralmente examina sucessos ou fracassos mais facilmente observáveis, classificamos como “fracassos” todos os resultados obtidos pelas coalizões nas quais identificamos seus principais membros e suas correspondentes agendas, o que nos possibilita codificar ao menos nossa variável independente categórica (Escopo: temática *versus* abrangente). Esta solução justifica-se porque os casos imputados tiveram pouco impacto nas negociações, sendo que seus resultados são desconhecidos.

Tabela 3: Casos de Sucessos e Fracassos de Coalizões nas Negociações do GATT/OMC

	Fracasso	Sucesso	Total
Dados Não Imputados	11	17	28
Dados Imputados	22	17	39

Uma coalizão de países em desenvolvimento que obtém uma vitória marcante (como foi o caso do grupo de Cairns na Rodada Uruguai – 1986-1994) tende a chamar a atenção dos especialistas. Constatar que o Quad (Canadá, Comunidade Europeia, Estados Unidos e Japão) dominou a agenda da Rodada Uruguai também atrai a atenção dos observadores, pois fortalece o argumento sobre a assimetria de poder internacional. Muitas vezes, estes são casos extremos, que não são representativos

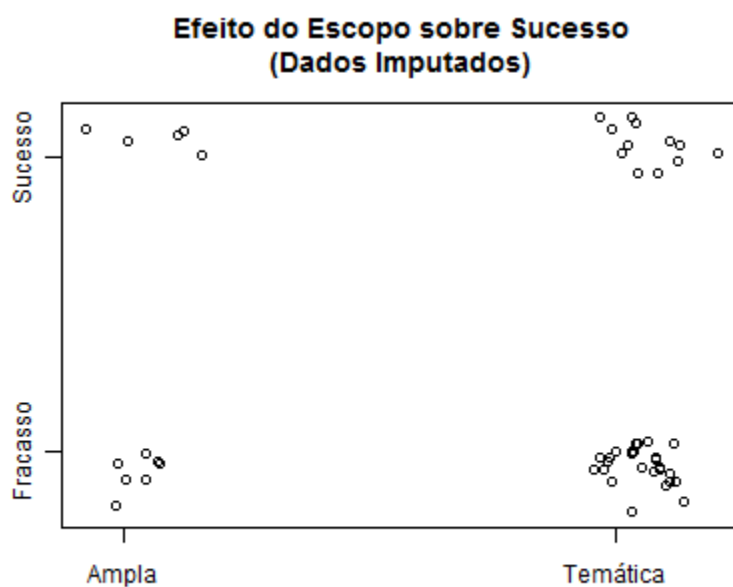
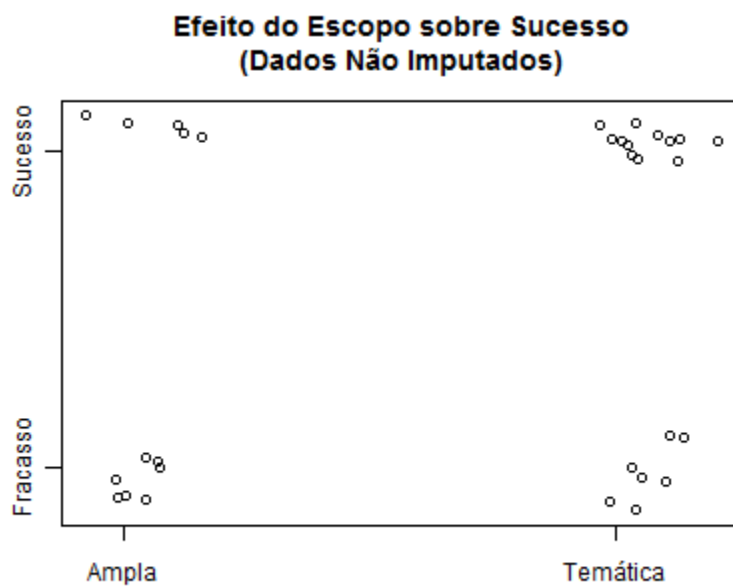
do tipo de atuação que a maioria das coalizões exerce no GATT/OMC.

Nossa imputação resolve três problemas de pesquisa. Porém, potencialmente cria outro de menor grandeza. Reduzimos a incompletude dos dados (*missing data*), aumentamos o número de casos e minimizamos a tendência a observar *apenas* casos extremos (por exemplo, Grupo de Cairns, G-20 e Quad). Por outro lado, podemos estar imputando “fracassos” a coalizões que foram bem-sucedidas nas negociações, ainda que relativamente. Contudo, este viés em nossa amostra imputada não apresenta grandes problemas, pois a amostra imputada apenas servirá para verificar a robustez de nossos dados não imputados. Assim, apenas teremos confiança em nossas inferências se elas forem obtidas em ambas as amostras. Outros pesquisadores já relataram que a maioria das coalizões de países em desenvolvimento na OMC fracassa; muitas vezes se fragmentando logo no começo das negociações (Narlikar, 2003: 198). Mais importante, nossos modelos de regressões logísticas (compare as Tabelas 4 e 5) indicam um padrão de comportamento semelhante para a amostra com dados imputados e a sem imputações.

Na Figura 1, construímos gráficos para verificar os efeitos marginais médios das nossas principais variáveis independentes (Escopo, Log da Abertura Comercial e Log do PIB) sobre os sucessos e fracassos das coalizões nas negociações do GATT/OMC. Cada uma das bolinhas representa uma coalizão. Como nossa variável dependente é dicotômica (sucesso=1 e fracasso=0), espaçamos os dados com uma técnica chamada *jitters* para que as coalizões não se sobrepusessem. O espaçamento entre as coalizões é um recurso visual para facilitar a interpretação dos dados, possibilitando verificar com maior precisão o efeito médio marginal de cada variável de interesse sobre os sucessos ou fracassos das coalizões. Assim, podemos contar quantas coalizões foram bem-sucedidas conforme o seu escopo (temática *versus* abrangente), conforme o grau de abertura comercial agregado e segundo o tamanho de seus PIBs agregados. Comparando nossas duas amostras (não imputada e imputada), como

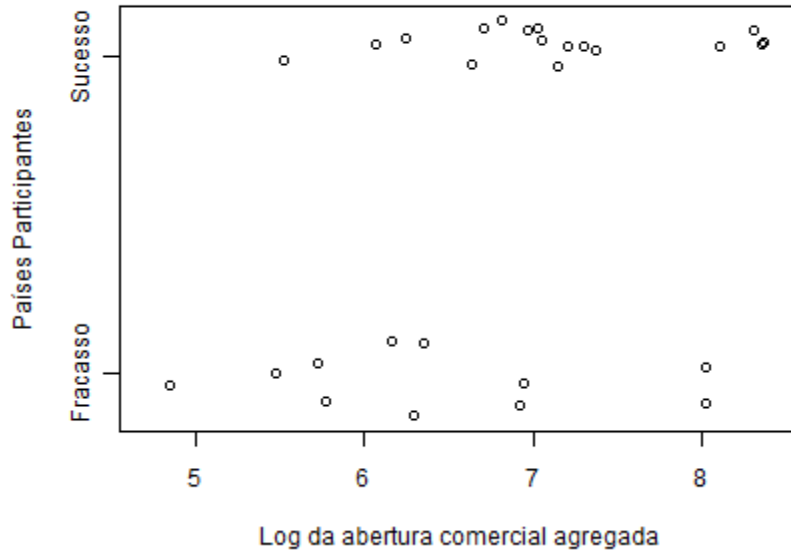
esperado, existe uma maior concentração de fracassos nas amostras imputadas. Contudo, como apontamos, as análises de regressão (Tabelas 4 e 5) indicam um padrão semelhante para a amostra imputada e para a não imputada.

Figura 1: Sucessos e Fracassos das Coalizões nas Negociações do GATT/OMC – Dados Imputados e Não Imputados

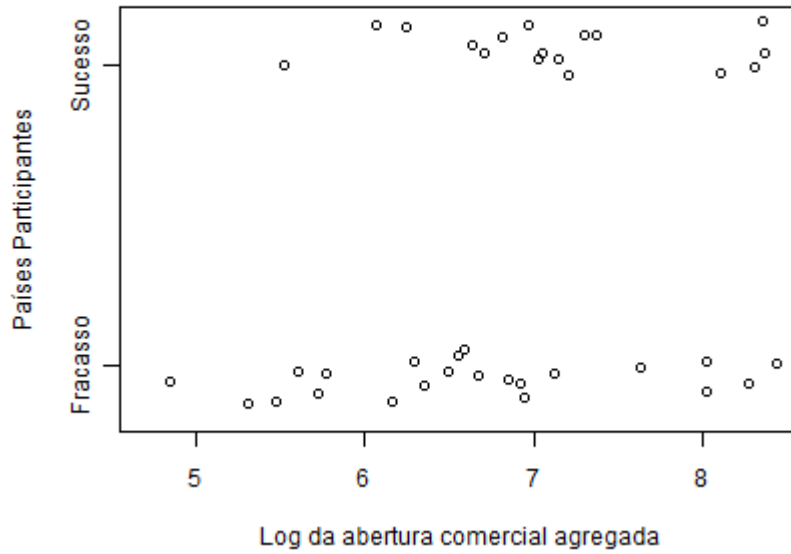


Nota 1: Estas figuras mostram como se comportam nossas amostras com dados não imputados e imputados, conforme nossas respectivas variáveis de interesse. Espaçamos os dados (com *jitters*) para facilitar a visualização.

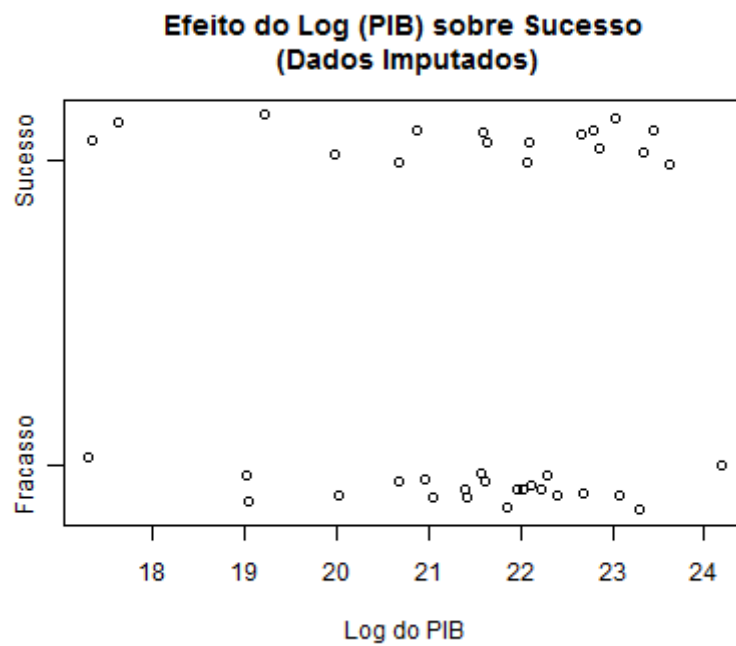
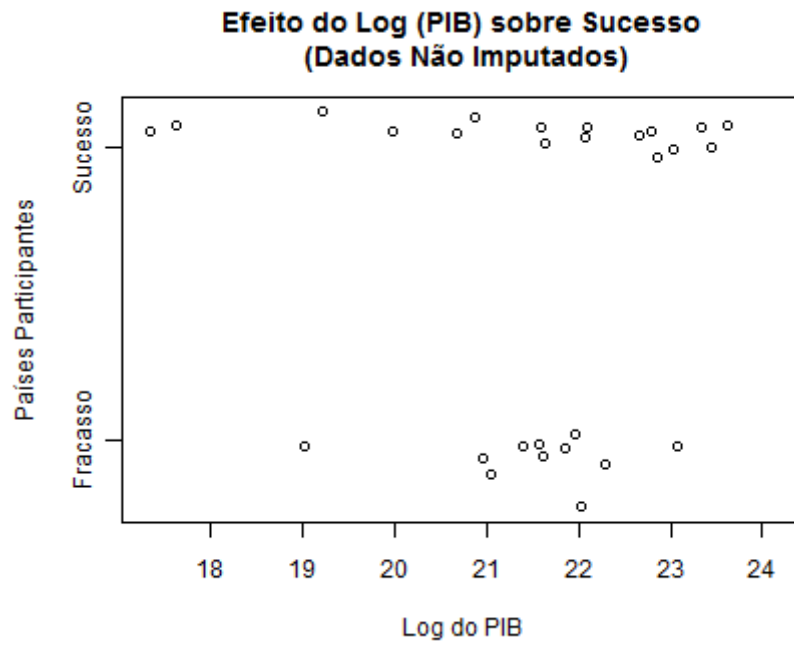
**Efeito do Log da Abertura Comercial sobre Sucesso
(Dados Não Imputados)**



**Efeito do Log da Abertura Comercial sobre Sucesso
(Dados Imputados)**



Nota 2: Estas figuras mostram como se comportam nossas amostras com dados não imputados e imputados, conforme nossas respectivas variáveis de interesse. Espaçamos os dados (com *jitters*) para facilitar a visualização.



Nota 3: Estas figuras mostram como se comportam nossas amostras com dados não imputados e imputados, conforme nossas respectivas variáveis de interesse. Espaçamos os dados (com *jitters*) para facilitar a visualização.

Modelos de Regressão Logística

As Tabelas 4 e 5 fornecem, cada uma, quatro modelos de regressão logística para examinar as principais hipóteses da literatura e também nossa tese alternativa. Na Tabela 4, apresentamos modelos de regressão para uma amostra com dados não imputados. Na Tabela 5, apresentamos quatro modelos semelhantes para uma amostra com dados imputados.

Duas hipóteses aparecem constantemente na literatura: (1^o) coalizões temáticas são mais bem-sucedidas do que as amplas; e (2^o) grupos poderosos obtêm uma taxa de sucesso superior à dos grupos mais fracos. Enquanto a primeira hipótese é fácil de ser observada diretamente, a segunda é mais controversa. Por este motivo, para testá-la, utilizamos uma medida tradicional de poder nas negociações econômicas entre Estados Nacionais: ou seja, agregamos o PIB dos países membros das coalizões para mensurar seus pesos externos. A nossa variável Abertura Comercial agregada (*openk*) é mensurada pela soma da seguinte medida para os membros da coalizão: $(\frac{\text{exportações} + \text{importações}}{\text{PIB}})$. Estas medidas foram elaboradas utilizando valores em dólares internacionais. A Abertura Comercial Média é uma média aritmética simples da variável *openk*, conforme o número de membros participantes da coalizão. Tanto o PIB quanto a variável *openk* foram retiradas da base de dados *Penn World Table 6.2*.

Tabela 4: Sucesso das Coalizões nas Negociações no GATT/OMC - Dados Não Imputados

		Dummy: Sucesso=1			
		Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Intercepto	<i>Estimativa (Erro Padrão)</i>	-0,25 (-0,7)	-0,29 (-0,7)	0,45 (-0,42)	0,46 (-0,42)
Escopo		1,12 (-0,95)	1,21 (-0,91)		
Abertura Comercial		2,41* (-1,37)	2,12* (-1,1)	2,03* (-1,04)	1,8* (-0,96)
PIB Agregado		-0,92 (-1,1)	-0,75 (-0,96)	-0,71 (-0,98)	
Abertura Comercial Média		-0,45 (-1,24)			
N = 28		AIC: 40,72	AIC: 38,85	AIC: 38,71	AIC: 37,26
Significância estatística a *10%, ** 5% e *** 1%					

Tabela 5: Sucesso das Coalizões nas Negociações no GATT/OMC - Dados Imputados

		Dummy: Sucesso=1			
		Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Intercepto	<i>Estimativa (Erro Padrão)</i>	-0,2 (-0,65)	-0,23 (-0,64)	-0,33 (-0,34)	-0,31 (-0,34)
Escopo		-0,21 (-0,77)	-0,14 (-0,75)		
Abertura Comercial		1,93** (-0,97)	1,27* (-0,76)	1,26* (-0,76)	1,15 (-0,72)
PIB Agregado		-0,77 (-0,81)	-0,37 (-0,72)	-0,37 (-0,71)	
Abertura Comercial Média		-1,14 (-0,93)			
N = 39		AIC =58,78	AIC =58,35	AIC =56,39	AIC =54,66
Significância estatística a *10%, ** 5% e *** 1%					

Nas Tabelas 4 e 5, observamos que as variáveis normalmente creditadas como centrais (Escopo e PIB Agregado) para explicar o sucesso das coalizões internacionais no sistema GATT/OMC não são estatisticamente significantes em nenhum dos nossos modelos. Como nossa amostra é pequena, consideramos que o nível de significância de 10% já é suficiente para concluir que a Abertura Comercial é a única variável importante para explicar os sucessos das coalizões negociadoras no GATT/OMC. Em apenas um destes modelos para dados imputados, esta variável falhou por pouco neste critério (ver Modelo 4). Como os dados imputados servem para checar a robustez de nossa amostra não imputada, não temos confiança em dizer que a variável Abertura Comercial sozinha explique totalmente os sucessos das coalizões. Por termos uma amostra muito pequena, o nosso modelo é bastante sensível à variação de comportamento de um ou poucos casos. Mais importante, a variável Abertura Comercial é a que possui os maiores coeficientes em todos os modelos apresentados. Em outras palavras, ela apresenta significância estatística e também a maior significância prática. Em todos os modelos (para ambas as amostras) a variação desta variável é a que mais afeta a chance de sucessos nas negociações no GATT/OMC. Por fim, a Abertura Comercial Média não é uma variável importante, conforme apontam os modelos que apresentam todas as nossas variáveis (Modelo 1 – para dados não imputado – e Modelo 2 – para dados imputados). Assim, as grandes coalizões abertas possuem a maior taxa de sucesso nas negociações do GATT/OMC. Verificamos que o grau de abertura comercial se correlaciona fortemente com o tamanho da coalizão (com índice de correlação acima de 0,85), não sendo estatisticamente significativa para uma série de modelos de regressão especificados. Por esse motivo, não utilizamos esta última variável por a considerarmos redundante. Ou seja, a variável abertura comercial não mede apenas a abertura da coalizão como também o seu tamanho.

Em suma, os modelos de regressão para as duas amostras sustentam as mesmas conclusões. Em primeiro lugar, coalizões temáticas não são mais conducentes ao sucesso do que coalizões amplas, pois

em nenhum dos modelos especificados esta variável apresentou significância estatística (inclusive quando colocamos esta variável sozinha em um modelo que não apresentamos aqui para não poluir nossa análise). Em segundo lugar, o PIB Agregado também não é uma medida importante para entender o resultado das barganhas de coalizões internacionais. Podemos não ter encontrado uma explicação clara para o impacto do poder devido a problemas de mensuração dessa variável. Contudo, alguns autores acreditam que essa variável é tão importante que, independentemente da mensuração, seu efeito seria significativo. Como sugere Narlikar (2003: 199): *“notwithstanding difficulties in quantification, even an imprecise formulation of the second condition [external weight] reveals why small economies find that assets of focused and well-matched interests and concentrated diplomatic effort are not enough”*. Os nossos dados não corroboram essa hipótese. Não temos nenhum indício de escopo e poder expliquem os sucessos das coalizões nas negociações no GATT/OMC. Por fim, Abertura Comercial é a melhor variável explicativa para o sucesso e o fracasso das negociações do GATT/OMC.

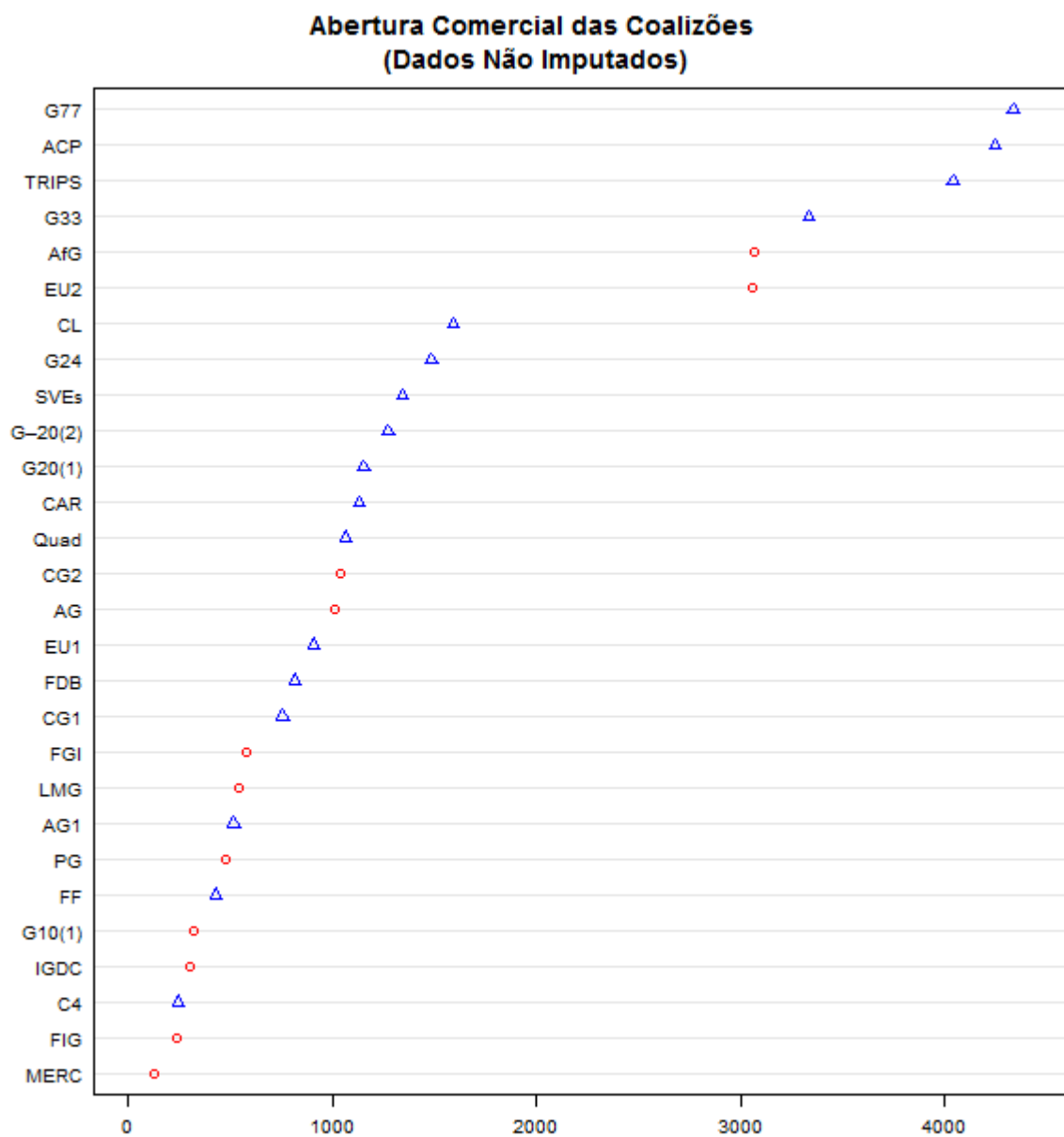
Análise de Sucesso e Fracasso conforme a Abertura Comercial

Neste trabalho, fazemos largo uso dos métodos gráficos, pois desejamos tornar nossa análise estatística mais acessível ao público não familiarizado com esta ferramenta (King, Tomz e Wittenberg, 2000; Kastellec e Leoni, 2007).

Na Figura 2, mensuramos o sucesso e o fracasso das coalizões conforme o grau de abertura comercial com dados não imputados. Na Figura 3, realizamos o mesmo procedimento com dados imputados. O mesmo padrão se verifica nas duas amostras. Quanto mais abertura comercial, maior

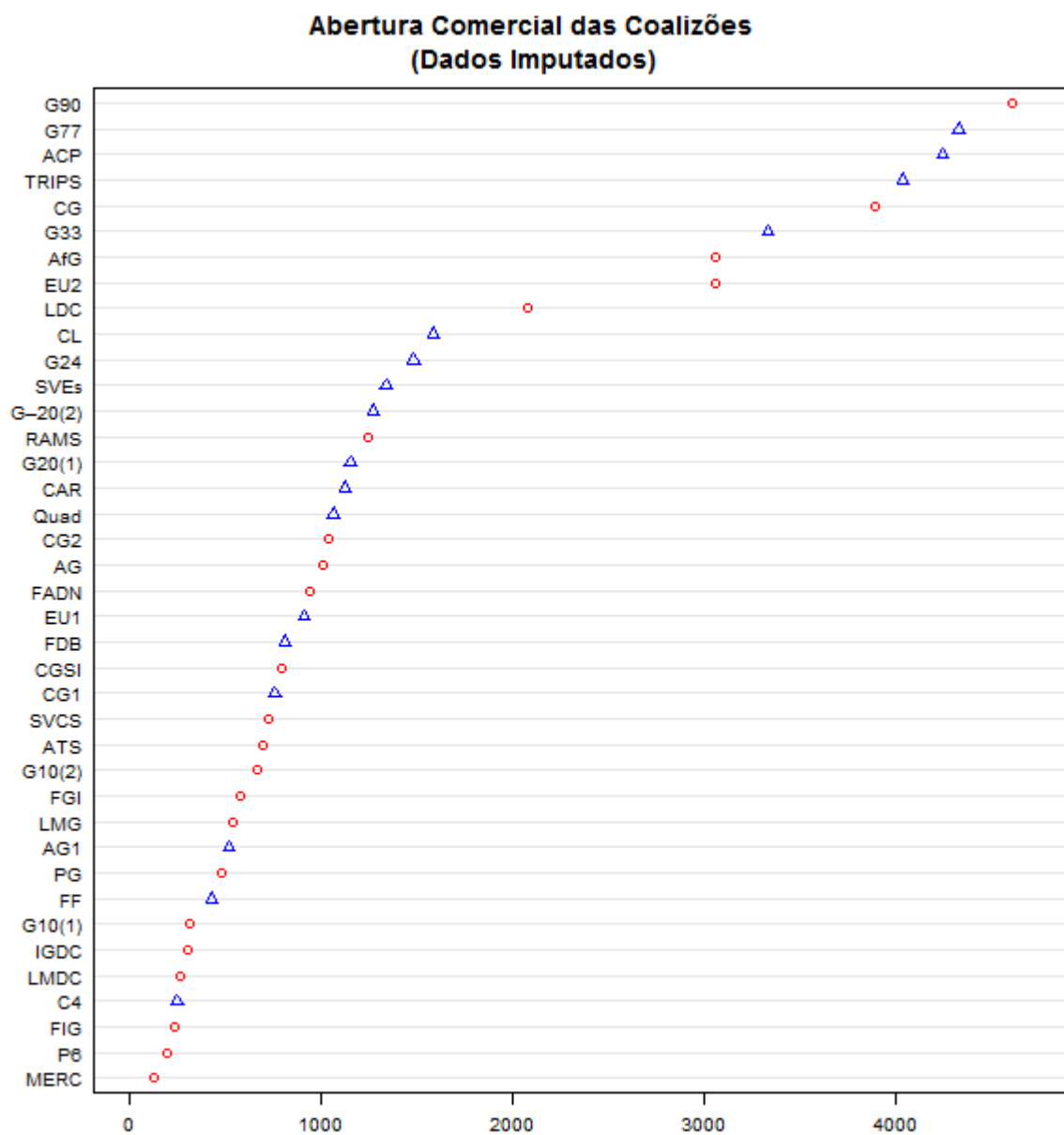
chance de se obter sucesso nas negociações do GATT/OMC. Na Figura 2, todas as últimas quatro coalizões mais abertas são bem-sucedidas nas negociações após ultrapassarem o índice de 3000 de abertura comercial. No extremo oposto, até um índice de 1000, concentram-se a maior quantidade dos fracassos nas negociações. De 11 fracassos, 8 situam-se nesta extremidade. Ainda que menos claro, o mesmo padrão se observa em nossa amostra para dados imputados (ver Figura 3). Dezesseis de 21 casos de fracassos de coalizões concentram-se até o índice de 1000 de abertura comercial. Após este índice, encontramos 11 de 17 casos de sucessos nas negociações. Em ambas as Figuras, a passagem do índice 1000 de abertura comercial indica um crescimento substantivo na chance de sucesso das coalizões. Por outro lado, coalizões que se localizam abaixo deste índice têm grande chance de fracasso. Na Figura 2 (e em menor grau na Figura 3), existe um grande espaço no meio do gráfico onde não se formaram coalizões – mais ou menos entre os índices de abertura comercial 2000 e 3000. Esta lacuna possivelmente é decorrente do pequeno tamanho de nossa amostra. Porém, existe a possibilidade de os países formarem coalizões que sejam predominantemente fechadas ou abertas comercialmente. Elaborar uma explicação para este fenômeno hipotético foge do objetivo deste trabalho – isto é, saber quais as características das coalizões que aumentam suas taxas de sucessos e fracassos. Todavia, sugerimos que pesquisas futuras investiguem se realmente existe uma tendência à formação de coalizões que sejam fechadas ou abertas comercialmente, existindo poucos grupos no meio desta escala.

Figura 2: Grau de Abertura Comercial Conforme o Sucesso e o Fracasso das Coalizões – Dados Não Imputados



Nota 4: O triângulo azul indica Sucesso e a bolinha vermelha indica Fracasso

Figura 3: Grau de Abertura Comercial Conforme o Sucesso e o Fracasso das Coalizões – Dados Imputados



Nota 5: O triângulo azul indica Sucesso e a bolinha vermelha indica Fracasso

Efeitos Marginais Médios da Abertura Comercial

Para investigar com mais profundidade o efeito marginal médio da Abertura Comercial, fizemos quatro gráficos de intervalo de confiança desta variável. O intervalo de confiança é uma medida interessante porque não cria um único ponto de aceitação ou rejeição, mas um intervalo de estimativas prováveis para a ocorrência do fenômeno estudado (Gill, 1999; Gelman e Hill: 2007: 79-105).

Elegemos os modelos 1 e 4, da nossa regressão logística com dados imputados, e o modelos 1 e 4 para os dados não imputados, para serem examinados por meio de uma análise gráfica. Os modelos 1 (saturados), respectivamente com dados não imputados e imputados, contam com todas as nossas variáveis de interesse. Os modelos 4 (univariados), tanto com dados não imputados como imputados, contam apenas com a variável Abertura Comercial.

A Figura 4 mostra o efeito marginal médio estimado da variável Abertura Comercial – padronizada do *log* de *openk*, medida como: $\left(\frac{\text{exportações}+\text{importações}}{\text{PIB}}\right)$ – e o respectivo intervalo de confiança a 95% (+/- 1,96 de erro padrão). Nos dois primeiros gráficos, o intervalo de confiança foi construído a partir de nossa amostra sem dados imputados. Nos dois últimos, os gráficos foram feitos a partir de dados imputados.

Como apontamos, o *p-valor* não nos permite ver a magnitude do erro que estamos cometendo. Ele é uma medida pontual, especificando um único valor para decidirmos se rejeitamos ou não nossas hipóteses. Os gráficos abaixo, por outro lado, permitem que visualizemos a magnitude de erro do nosso modelo.

A Figura 4 pode ser interpretada como se segue. Quanto menor o limite inferior com relação ao superior, tanto no eixo direito quanto no esquerdo, mais imprecisos são os nossos modelos. Por outro lado, temos que visualizar quais coalizões estão mais próximas das retas tracejadas superiores e inferiores da regressão logística. A curva sólida é o efeito marginal médio estimado das nossas regressões para a variável Abertura Comercial. A escala de abertura comercial vai de -1,5 (menos aberta) até 1,5 (mais aberta). Por usarmos modelos de regressão logística, a probabilidade de sucesso é igual a 1 e a de fracasso, igual a 0. Os casos de coalizões foram espaçados por meio de *jitters* apenas para facilitar a visualização e interpretação dos dados.

Por exemplo, no Gráfico C com o modelo completo (saturado) para os dados imputados, percebemos que no eixo direito e também no esquerdo, as curvas da regressão logística são as que possuem menor distância entre os limites inferiores e superiores. Neste gráfico, no eixo esquerdo, coalizões fechadas têm praticamente zero por cento de chance de serem bem-sucedidas conforme o limite inferior, chegando até um pouco menos de 30% no meio da escala. No limite superior (ainda no eixo esquerdo), elas têm um pouco mais de 20% de chance de serem bem-sucedidas se forem totalmente fechadas, indo até um pouco mais de 40% de probabilidade de sucesso ao alcançarem o meio da escala de abertura comercial. No eixo direito, no limite inferior, as coalizões têm um pouco mais de 40% de chance de serem bem-sucedidas se estiverem no meio da escala de abertura comercial, chegando até cerca de 60% quando muito abertas. No limite superior (também no eixo direito), esta probabilidade vai de pouco mais de 40% até quase 100% de chance de sucesso conforme se aumenta o grau de abertura comercial da coalizão. Nos gráficos B e C para os modelos não imputados, os casos de coalizões aproximam-se mais das retas da logística. Estes modelos provavelmente possuem um erro maior devido ao tamanho da amostra, que é maior sem os casos imputados. Por fim, consideramos o Gráfico D o nosso pior exemplo, pois os limites inferiores e os superiores (tanto do lado direito quanto

no esquerdo) são bastante espaçados um com relação ao outro. Além disso, as coalizões mantêm certa distância da curva da logística, mostrando uma falta de ajuste do modelo. Estes resultados não são surpreendentes, pois já verificamos que a variável Abertura Comercial não havia alcançado significância estatística no modelo em que ela estava sozinha (para dados imputados).

Figura 4: Intervalos de Confiança para a Variável Abertura Comercial - Dados Não Imputados e Imputados

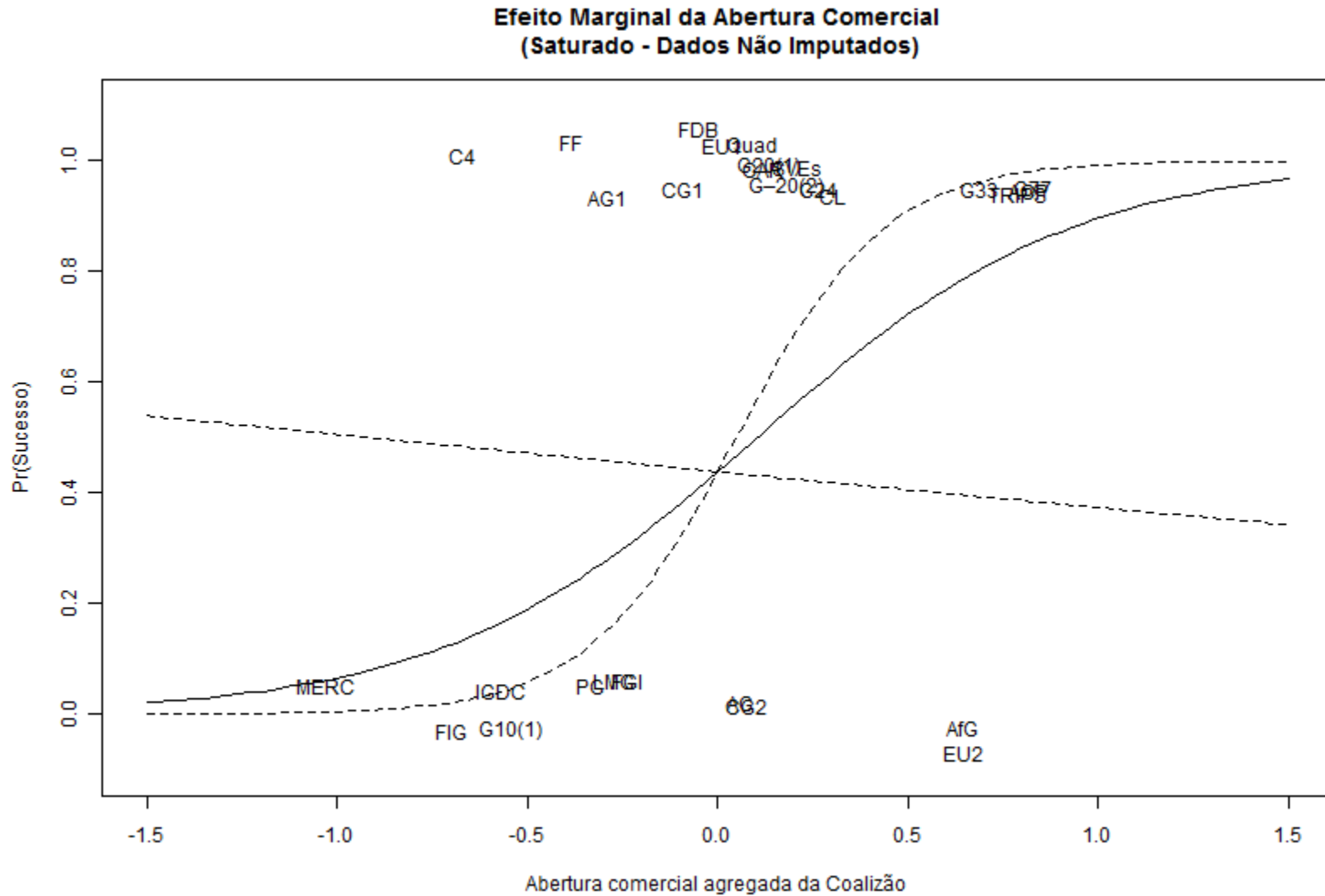


Gráfico A: Intervalo de Confiança da variável Abertura Comercial feito a partir do Modelo 1 da regressão logística com dados não imputados. Espaçamos os dados (com *jitters*) para facilitar a visualização.

**Efeito Marginal da Abertura Comercial
(Univariado - Dados Não Imputados)**

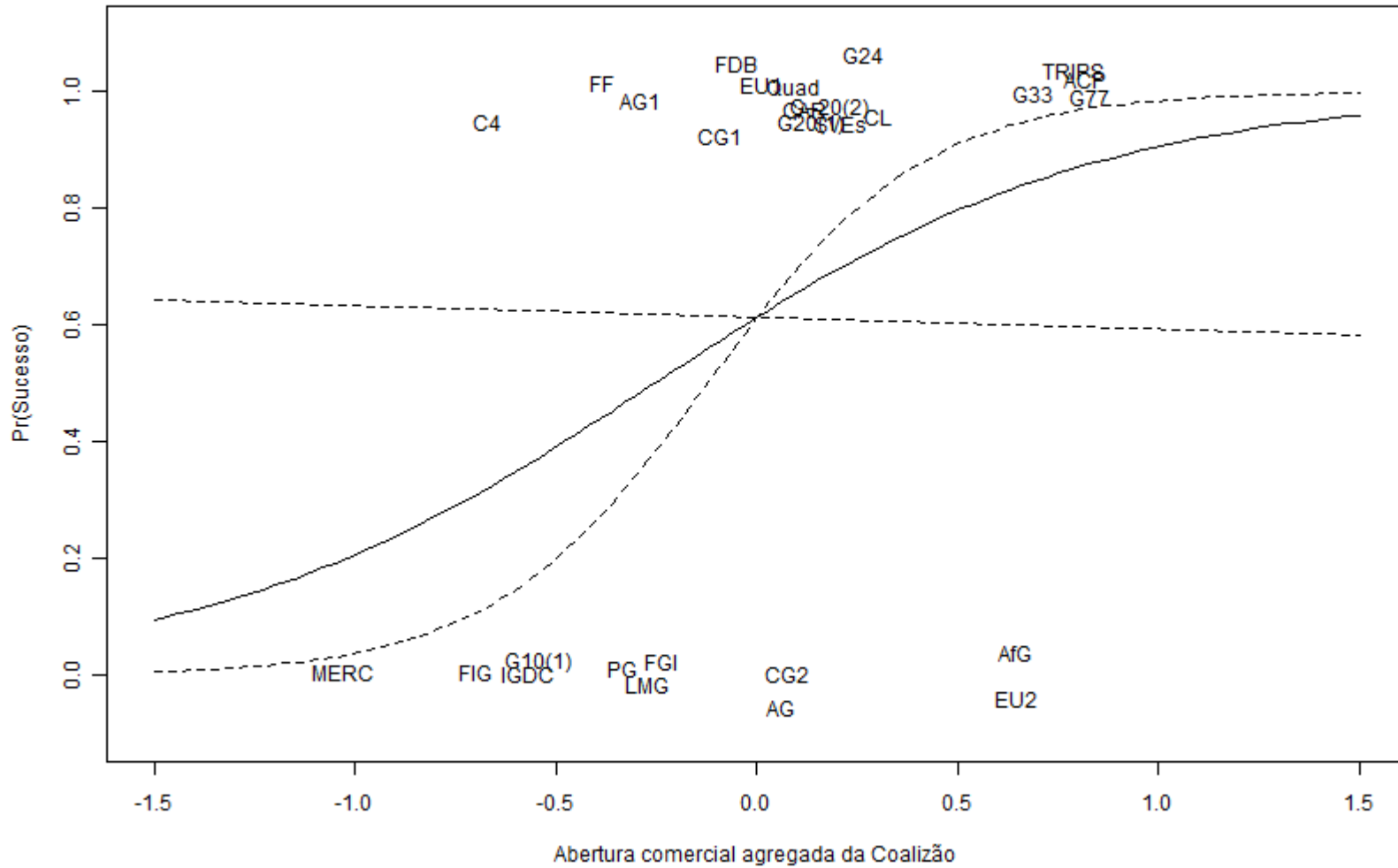


Gráfico B: Intervalo de Confiança da variável Abertura Comercial feito a partir do Modelo 4 da regressão logística com dados não imputados. Espaçamos os dados (com *jitters*) para facilitar a visualização.

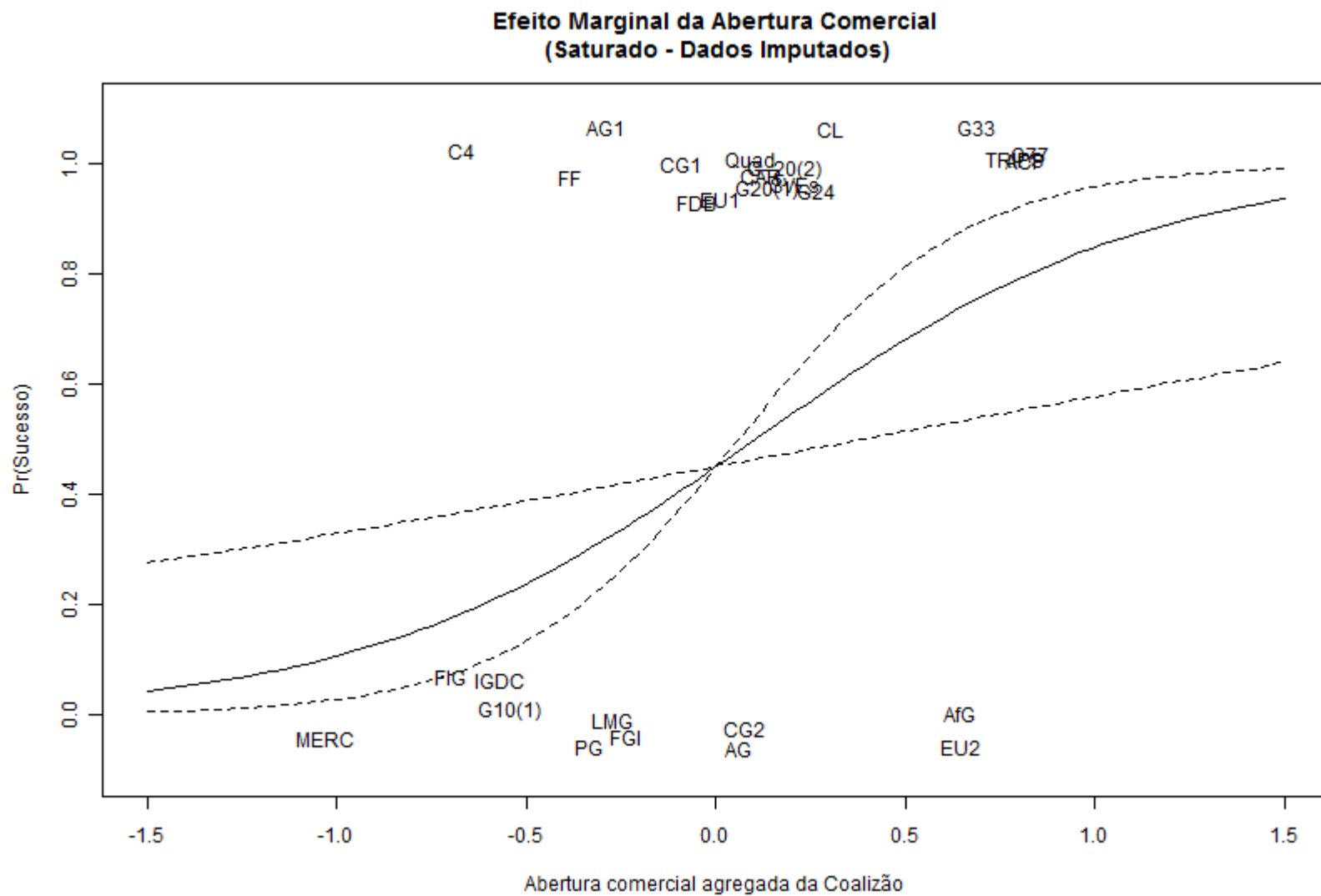


Gráfico C: Intervalo de Confiança da variável Abertura Comercial feito a partir do Modelo 4 da regressão logística com dados imputados. Espaçamos os dados (com *jitters*) para facilitar a visualização.

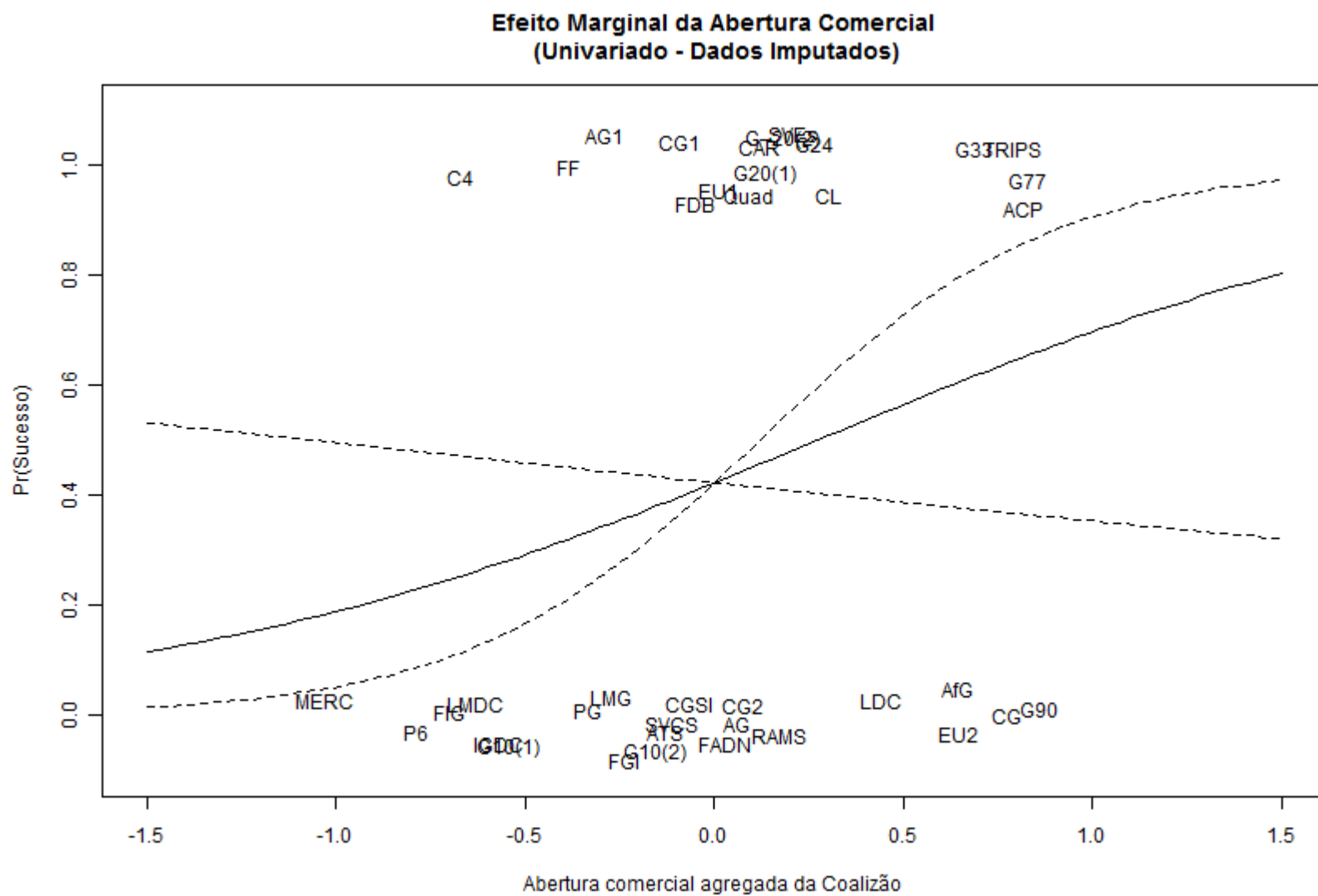


Gráfico D: Intervalo de Confiança da variável Abertura Comercial feito a partir do Modelo 1 da regressão logística com dados imputados. Espaçamos os dados (com *jitters*) para facilitar a visualização.

Considerações Finais

Este capítulo mostrou que não há fundamentos empíricos para acreditar que coalizões temáticas são, em média, mais bem-sucedidas do que grupos com amplas demandas. Usamos o PIB Agregado da coalizão como *proxy* para a variável poder. Similarmente, nossos dados não nos permitiram dizer com segurança que o poder das coalizões tem algum impacto nos resultados das barganhas internacionais. Por fim, a variável Abertura Comercial é a que melhor explica os resultados nas negociações do GATT/OMC. Quanto mais abertura comercial, mais chance de sucesso. Quanto menos, mais probabilidade de fracasso. Mais importante, as grandes coalizões abertas são aquelas que têm mais chance de obterem sucesso nas negociações.

Sugerimos algumas explicações para as grandes coalizões abertas serem mais conducentes aos sucessos nas negociações do GATT/OMC. A primeira explicação é institucionalista. A segunda utiliza o conceito de barganhas cruzadas ou troca de favores (*issue linkages*). Conforme a primeira explicação, coalizões abertas têm uma agenda compatível com as regras de comércio internacional, sendo mais bem-sucedidas. Estas coalizões recebem mais benefícios do que aquelas que desejam modificar os princípios normativos básicos da instituição. Em segundo lugar, grandes coalizões abertas utilizam seus mercados como “moedas de troca” para obter benefícios nas negociações, tendo maior taxa de sucesso. Como as decisões no GATT/OMC são tomadas por meio do consenso, a existência de amplas coalizões gera uma maior pressão para que um país isoladamente não deseje arcar com o custo político de bloquear as negociações.

Para investigarmos a fundo nossas descobertas, elaboramos algumas análises gráficas para examinar se a variável Abertura Comercial realmente tem poder explicativo. Tanto nos modelos de regressão quanto nas análises gráficas, constatamos que coalizões abertas tendem a aumentar a chance de sucesso e fracasso das coalizões.

Conclusões

Neste trabalho, propusemos a seguinte pergunta de pesquisa: quais características das coalizões são mais propícias aos seus sucessos e fracassos nas negociações do GATT/OMC? Para enfrentarmos esta questão, testamos três hipóteses: (1^o) coalizões temáticas são mais bem-sucedidas do que grupos abrangentes; (2^o) coalizões poderosas são mais bem-sucedidas do que os grupos fracos; e (3^o) coalizões abertas comercialmente são mais bem-sucedidas do que grupos fechados.

Enquanto as duas primeiras hipóteses foram retiradas da literatura, a terceira é nossa tese alternativa. Ela foi baseada no seguinte raciocínio. Coalizões abertas comercialmente tendem a ter agendas afinadas com os princípios normativos (em geral a favor do livre comércio) do GATT/OMC, obtendo benefícios por não desafiarem frontalmente as regras destas instituições. Paralelamente, grandes coalizões abertas trocam o potencial acesso aos seus mercados ou a ameaça de ruptura de parceria comercial por benefícios nas negociações internacionais. Como o processo de tomada de decisão do GATT/OMC é regido pela regra do consenso, coalizões abertas com um grande número de países reduzem os incentivos para que Estados individuais arquem com o custo político de isoladamente bloquear as negociações.

Nossa principal influência metodológica neste trabalho foi a meta-análise. Como a empregamos, esta metodologia baseia-se na agregação de estudos de casos para a construção de bancos de dados quantitativos. Graças a este procedimento, apresentamos uma abordagem metodológica original para responder nossa pergunta de pesquisa. A maioria dos autores que pesquisaram sobre coalizões negociadoras no GATT/OMC restringiu-se à análise de um ou poucos casos qualitativos. Outros realizaram pesquisas históricas ou teóricas com o mapeamento de um número um pouco maior de casos, mas sem fazer uma análise quantitativa. Ao compilarmos os casos em um mesmo banco de dados, obtivemos um *N* superior ao do resto da literatura, o que possibilitou o exame estatístico dos

casos.

Nesta pesquisa, fizemos muitas escolhas metodológicas, deixando para estudos futuros o exame de outras variáveis independentes. Procuramos também identificar todas as coalizões negociadoras no GATT/OMC. Contudo, a amostra coletada ainda é considerada pequena do ponto de vista estatístico. Obviamente esta é uma restrição do próprio objeto de pesquisa. No entanto, este fato fez com que selecionássemos cuidadosamente as variáveis independentes que deveriam ser analisadas, pois um exame de mais variáveis eliminaria nosso grau de liberdade.

A codificação de nossa variável dependente (sucesso *versus* fracasso) e de nossa variável independente categórica (Escopo) foi elaborada conforme a leitura dos casos escritos por pesquisadores individuais. Se uma determinada autora disse que certa coalizão fracassou ou resultou em sucesso, codificamos nossa variável dependente segundo os seus critérios. Se os casos descreviam que uma coalizão negociava apenas um tema (por exemplo, propriedade intelectual ou agricultura) ou tinha uma ampla agenda, consideramos esta coalizão temática ou abrangente conforme estes relatos. Conceitualmente, entendemos fracasso ou sucesso como equilíbrio de sucessos ou fracassos de uma coalizão ao longo do tempo.

As variáveis independentes contínuas, PIB Agregado e Abertura Comercial Agregada das coalizões, foram retiradas do *Penn World Table 6.2*. A abertura da coalizão é medida pela somatória da variável $openk - \left(\frac{exportações+importações}{PIB} \right)$ – para todos os membros das alianças. Testamos também a variável Abertura Média da Coalizão. No entanto, verificamos que ela não era significativa. Portanto, a coalizão dever ser aberta comercialmente e possuir um grande número de Estados-participantes para ser bem-sucedida nas negociações do GATT/OMC.

Neste trabalho, selecionamos o maior número possível de casos, idealmente nos aproximando da população existente de coalizões negociadoras no âmbito do GATT/OMC. Para fazer isso, criamos a

definição operacional de coalizões “minimamente institucionalizadas”. Esta definição incorpora coalizões que definem com relativa clareza suas metas; seus principais membros; e os principais sucessos e fracassos em termos de obtenção de benefícios nas negociações.

Para aumentar nosso N e evitar observar principalmente coalizões que tiveram algum impacto nas negociações, imputamos fracasso a todas as coalizões cujos resultados não foram observados. Esta imputação baseou-se no raciocínio de que estes grupos não tiveram grande impacto nas negociações, pois eles foram “ignorados” pela literatura, deixando poucos registros de suas existências. Todavia, as imputações não correspondem a informações reais. Elas são um recurso operacional. Portanto, nossa amostra imputada serviu basicamente para checar a consistência das descobertas realizadas por meio dos dados não imputados.

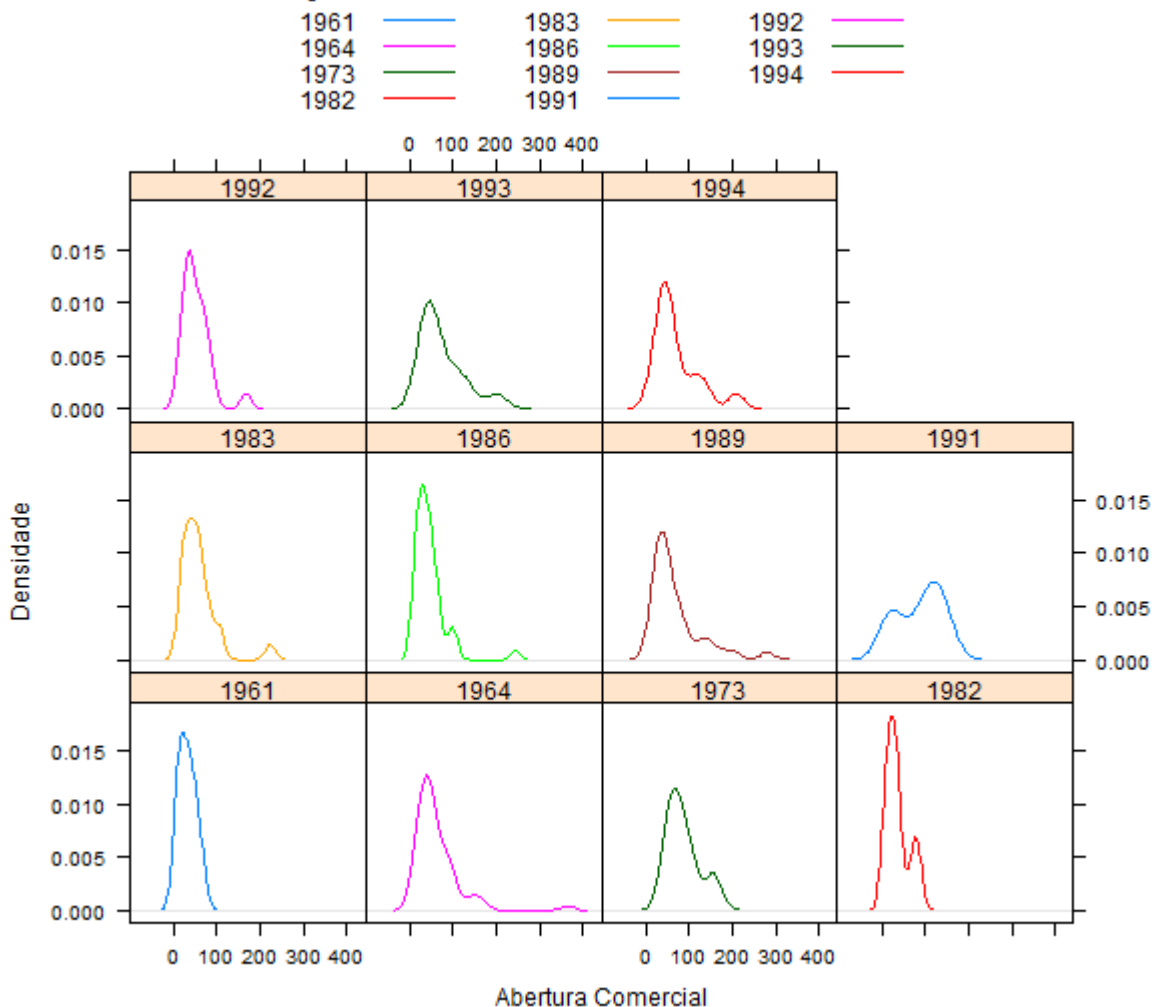
Por fim, a análise estatística elaborada por este trabalho mostrou que não há fundamentos empíricos para acreditar que coalizões temáticas são, em média, mais bem-sucedidas do que grupos com amplas demandas. Conclusões semelhantes podem feitas com relação à variável poder, medida pelo PIB Agregado da coalizão. Por fim, a variável Abertura Comercial Agregada é a que melhor explica os resultados nas negociações do GATT/OMC. Neste sentido, se deparados com a possibilidade de formação de uma coalizão, os países devem privilegiar grandes coalizões abertas comercialmente para serem bem-sucedidos nas negociações do GATT/OMC.

Apêndices

Coalitions	Foundation	Summary	no.imputed	Scope	sum.openk	gdp	mean.openk	Abbreviations
African Group	1997	Failure	Failure	Broad-Based	3062,78	1278821056	78,53282051	Afg
African, Caribbean and Pacific (ACP) Group	2001	Success	Success	Issue-Based	4245,74	1160332268	83,24980392	ACP
Air Transport Services	1986	Failure		Issue-Based	700,79	962217532,3	77,86555556	ATS
APEC	1989				1380,36	14443573023	76,68666667	APEC
Asean Group (1)	1973	Success	Success	Broad-Based	518,62	481904519,7	86,43666667	AG1
Asean Group (2)	2001	Failure	Failure	Broad-Based	1009,89	1963850228	168,315	AG
Café au Lait (G-20 + G-9)	1983	Success	Success	Issue-Based	1591,99	3934205719	56,85678571	CL
Cairns Group (1)	1986	Success	Success	Issue-Based	759,42	3898643440	39,96947368	CG1
Cairns Group (2)	1992	Failure	Failure	Issue-Based	1041,61	4769654859	54,82157895	CG2
Caricom	1997	Success	Success	Broad-Based	1131,01	34557124,94	113,101	CAR
Colorado Group or Friends of Trade Facilitation	2004	Failure		Issue-Based	3897,14	31628835792	114,6217647	CG
Core Group on Singapore Issues	2001	Failure		Issue-Based	795,07	5321544675	61,15923077	CGSI
Core Group on Trade Facilitation	2005	Failure		Issue-Based				CGTF
Cotton-4 or West and Central African countries	2003	Success	Success	Issue-Based	250,39	45609403,6	62,5975	C4
Developing Countries on Services	1986	Failure		Issue-Based				DCS
European Union (EU) (1)	1993	Success	Success	Broad-Based	913,87	6880069355	76,15583333	EU1
European Union (EU) (2)	2004	Failure	Failure	Broad-Based	3061,8	10537451957	122,472	EU2
FIPs plus Friends	2005							FIPS+F
Five Interested Parties (FIPs)	2004				2884,94	21548296132	115,3976	FIPs
Food Importers' Group (FIG)	1986	Failure	Failure	Issue-Based	239,02	2328137310	34,14571429	FIG
Friends of Ambition in NAMA	2006	Failure						FAN
Friends of Anti-Dumping Negotiation	2003	Failure		Issue-Based	946,86	12966327619	94,686	FADN
Friends of Environmental Goods	2005	Failure		Issue-Based				FEF
Friends of Fish	1998	Success	Success	Issue-Based	430,61	10039340092	61,51571429	FF
Friends of Geographical Indications	1998	Failure	Failure	Issue-Based	575,64	3474119515	63,96	FGI
Friends of Services	1986	Failure	Failure	Issue-Based				FS
Friends of the Chair	2002				509,53	14597026078	50,953	FC
Friends of the Development Box	1999	Success	Success	Issue-Based	816,98	951735418,7	58,35571429	FDB
G-10 (1)	1982	Failure	Failure	Broad-Based	319,72	2470177085	35,52444444	G10(1)
G-10 (2)	2003	Failure		Issue-Based	665,47	4485658446	83,18375	G10(2)
G-11	2005	Failure		Issue-Based				G11
G-110	2005							G110
G-20 (1)	1983	Success	Success	Issue-Based	1155,32	2520620288	60,80631579	G20(1)
G-20 (2)	2003	Success	Success	Issue-Based	1274,54	15150531545	57,93363636	G-20(2)
G-24 on Services	1999	Success	Success	Issue-Based	1485,47	7915639205	64,58565217	G24
G-33 or Friends of Special Products	2003	Success	Success	Issue-Based	3335,95	13582318175	77,58023256	G33
G-4 or "New Quad"	2005							G4
G-4 plus Japan	2005							G4+J
G-6	2005							G6
G-77	1964	Success	Success	Broad-Based	4333,05	2386856149	61,90071429	G77
G-90	2003	Failure		Issue-Based	4605,802	2031628463	71,96565625	G90
Group of developing countries	2005	Failure		Issue-Based				GDC
Informal Group of Developing Countries (IGDC)	1986	Failure	Failure	Broad-Based	304,61	3089421416	33,84555556	IGDC
Joint Proposal Group	2005	Failure		Issue-Based				JPG
Latin America Group	1981	Failure	Failure	Broad-Based				LAM
Least-developed countries (LDC) group	1999	Failure		Issue-Based	2075,44	497563026,3	69,18133333	LDC
Like-Minded Developing Countries on Mode 4	1996	Failure		Issue-Based	270,81	4047786600	33,85125	LMDC
Like-Minded Group (LMG)	1996	Failure	Failure	Issue-Based	538,55	3730803940	67,31875	LMG
MERCOSUR	1991	Failure	Failure	Broad-Based	126,91	1394824405	31,7275	MERC
Middle Group	2005	Failure		Issue-Based				MG
Mini-ministerial	2005							MM
NAFTA	1992			Broad-Based	109,36	8379267835	36,45333333	NAFTA
NAMA-11	2005	Failure		Issue-Based				NAMA11
Non-Trade Concerns	2000				910,2	1039977644	113,775	NTC
OECD	1961				256,32	1295442398	32,04	OECD
Paradise Group	2000	Failure	Failure	Issue-Based	477,18	185666308,8	79,53	PG
Paragraph 6Paragraph 6 countries	2004	Failure		Issue-Based	201,23	186300939,7	100,615	P6
Quad	1994	Success	Success	Broad-Based	1065,77	18230225502	71,05133333	Quad
Quint	1989				970,79	16804786156	60,674375	Quint
Real Good Friends of GATS or Friends of Friends								RFGF
Recently Acceded Members (RAMs)	2003	Failure		Issue-Based	1245,5	7037601501	103,7916667	RAMS
Senior officials (1)	2005							So1
Senior officials (2)	2006							So2
Services Core Group				Issue-Based				SCG
Small and Vulnerable Economies (SVEs)	1996	Success	Success	Issue-Based	1342	224412418,3	111,83333333	SVEs
Small Island Developing States	1991				1007,64	109458311,6	111,96	SIDS
Small Vulnerable Coastal States	2003	Failure		Issue-Based	723,35	33105059,6	120,55833333	SVCS
TRIPS/Public Health Coalition	2001	Success	Success	Issue-Based	4039,41	8368088750	70,86684211	TRIPS
Tropical Products Group	2005	Failure		Issue-Based				TPG

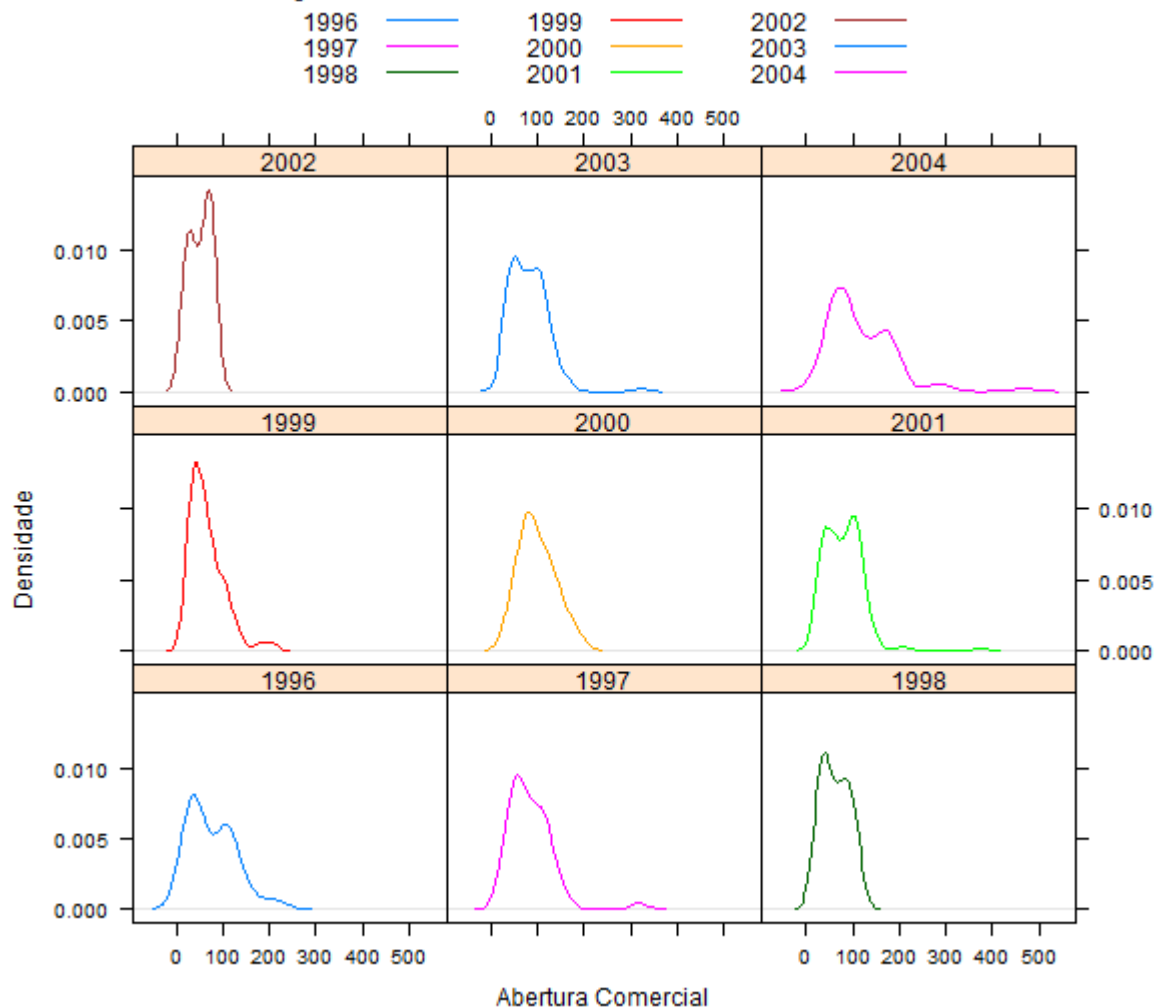
Nota 6: Esta tabela mostra as codificações e os valores de nossas variáveis dependente e independentes.

Evolução da Abertura Comercial dos Países 1960-94



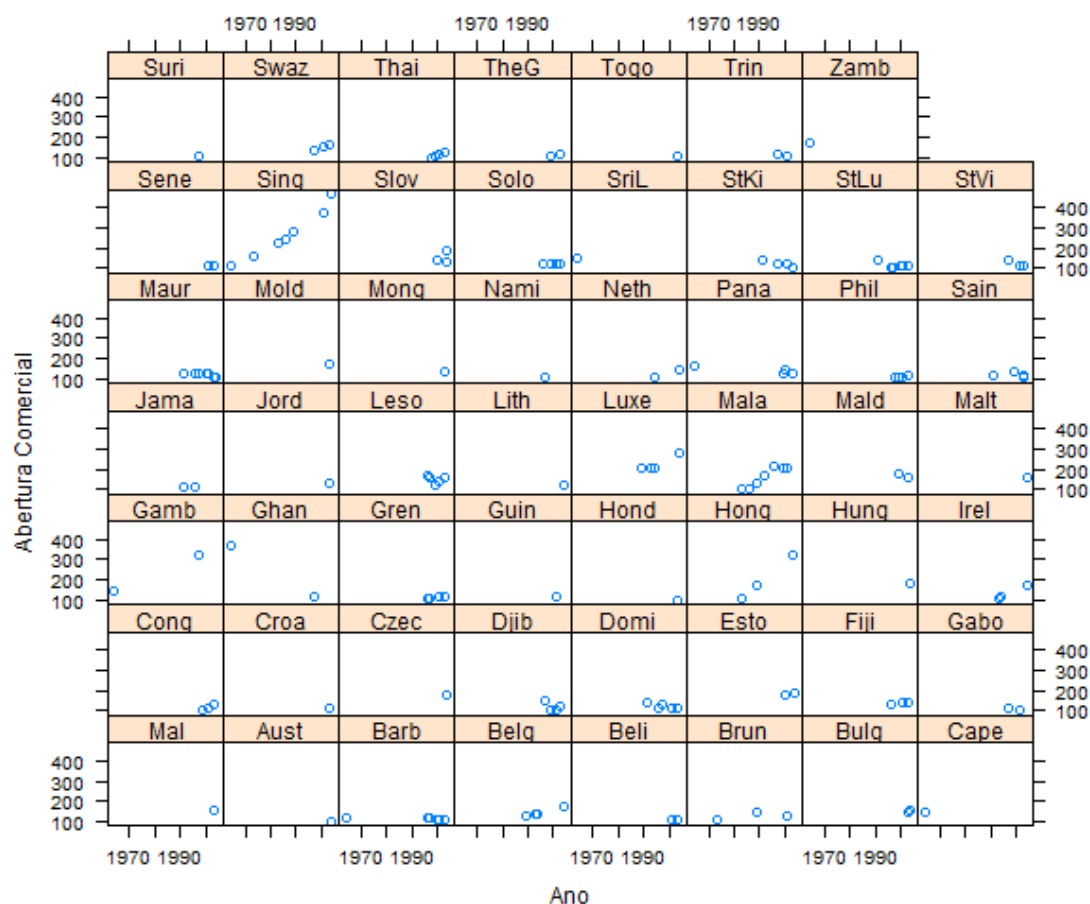
Nota 7: Os histogramas acima descrevem as principais características da variável abertura comercial para os países entre 1960-1964 e entre 1995-2004. Este período inicia-se com a formação de nossa primeira coalizão (a OCDE) e termina com os dados disponíveis para a abertura comercial. O histograma é um gráfico de barras contíguas (aqui as barras são estreitas devido ao pequeno espaço disponível), com o eixo diagonal representando os graus de abertura comercial e o vertical, a frequência de cada observação. A altura ou densidade de frequência indica que, em média, os países abriram seus mercados com mais frequência no ponto mais alto do gráfico.

Evolução da Abertura Comercial dos Países 1995-2004



Nota 8: Os histogramas acima descrevem as principais características da variável abertura comercial para os países entre 1960-1964 e entre 1995-2004. Este período inicia-se com a formação de nossa primeira coalizão (a OCDE) e termina com os dados disponíveis para a abertura comercial. O histograma é um gráfico de barras contíguas (aqui as barras são estreitas devido ao pequeno espaço disponível), com o eixo diagonal representando os graus de abertura comercial e o vertical, a frequência de cada observação. A altura ou *densidade de frequência* indica que, em média, os países abriram seus mercados com mais frequência no ponto mais alto do gráfico.

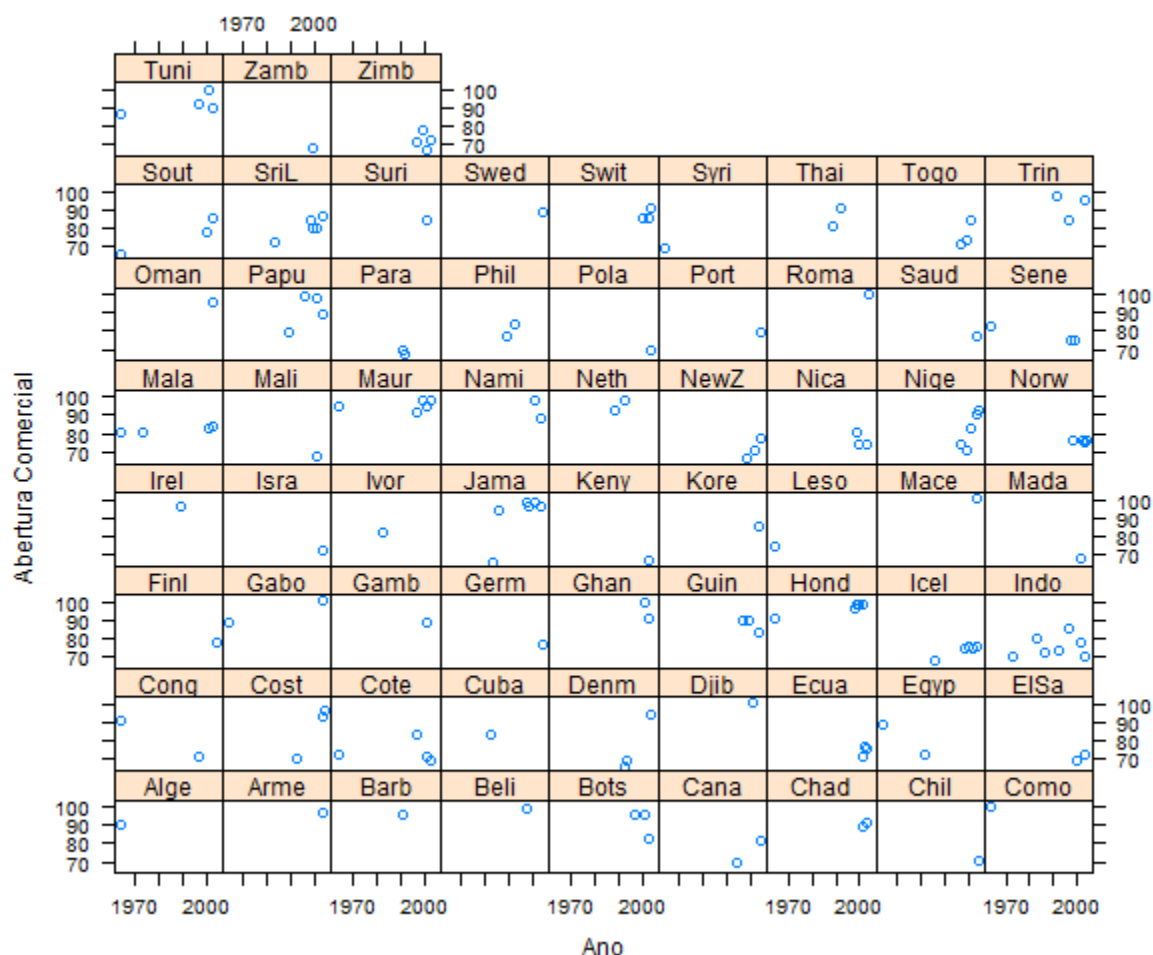
Abertura Comercial dos Países (Primeiro Quartil mais Aberto)



Nota 9: Cada um dos 4 gráficos de *p-quantil* descreve a abertura comercial por grupo de países nos anos de 1961 até 2004. O índice de abertura comercial aparece no eixo vertical e os anos observados, no eixo horizontal. O primeiro quartil representa o grupo dos 25% com maior abertura comercial. O segundo quartil descreve o grupo dos 50% com maior abertura. O terceiro quartil, o grupo com 75% de maior abertura comercial. Finalmente, o último quartil representa o grupo com 95% na escala de maior abertura comercial. Por exemplo, Cingapura (Sing) – segundo quadrado da segunda linha do primeiro quartil - é um país que se destaca por ser bastante aberto comercialmente em quase todo o período. Por outro lado, a Argentina (Arge) – último quadrado da última linha do último quartil – foi um país bastante fechado em quase todo o período. Togo, por sua vez, ficou entre os 25% mais abertos após 2000, entre os 50% mais abertos na década de 1960 e entre os 75% mais abertos na década de 1990, respectivamente quartis 1, 2 e 3.

Legenda (quartil 1): Suri (Suriname), Swaz (Swaziland), Thai (Thailand), TheG (TheGambia), Toqo, Trin (TrinidadandTobago), Zamb (Zambia), Sene (Senegal), Sing (Singapore), Slov (SlovakRepublic), Solo (SolomonIslands), SriL (SriLanka), StKi (StKittsandNevis), Maur (Mauritius), Mold (Moldova), Mong (Mongolia), Nami (Namibia), Neth (Netherlands), Pana (Panama), Phil (Philippines), Sain (SaintVincent&theGrenadines), Jama (Jamaica), Jord (Jordan), Leso (Lesotho), Lith (Lithuania), Luxe (Luxembourg), Mala (Malawi), Mald (Maldives), Malt (Malta), Gamb (Gambia), Ghan (Ghana), Gren (Grenada), Guin (PapuaNewGuinea), Hond (Honduras), Hong (HongKong), Hung (Hungary), Irel (Ireland), Cong (Congo), Croa (Croatia), Czec (CzechRepublic), Djib (Djibouti), Domi (DominicanRepublic), Esto (Estonia), Fiji (Fiji), Gabo (Gabon), Mal (Malawi), Aust (Australia), Barb (Barbados), Belg (Belgium), Beli (Belize), Brun (Brunei), Bulq (Bulgaria), e Cape (CapeVerde).

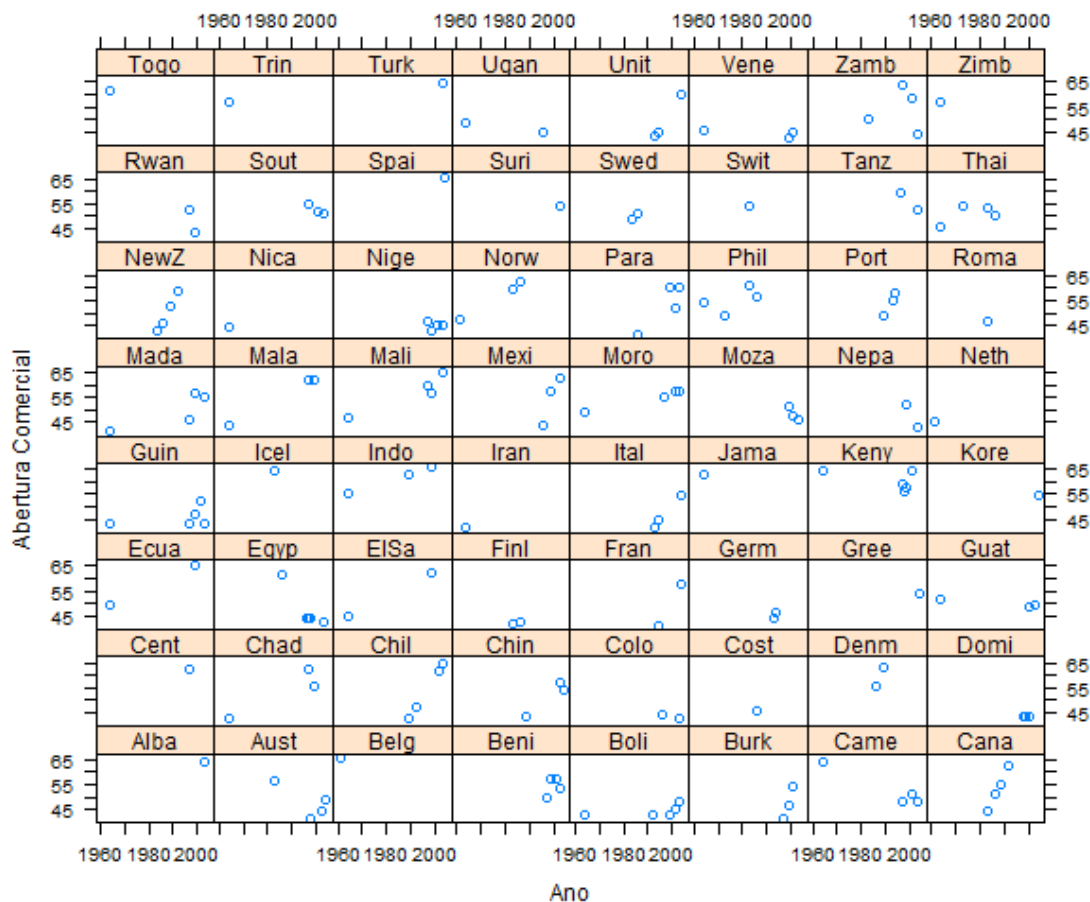
Abertura Comercial dos Países (Segundo Quartil mais Aberto)



Nota 10: Cada um dos 4 gráficos de *p-quantil* descreve a abertura comercial por grupo de países nos anos de 1961 até 2004. O índice de abertura comercial aparece no eixo vertical e os anos observados, no eixo horizontal. O primeiro quartil representa o grupo dos 25% com maior abertura comercial. O segundo quartil descreve o grupo dos 50% com maior abertura. O terceiro quartil, o grupo com 75% de maior abertura comercial. Finalmente, o último quartil representa o grupo com 95% na escala de maior abertura comercial. Por exemplo, Cingapura (Sing) – segundo quadrado da segunda linha do primeiro quartil - é um país que se destaca por ser bastante aberto comercialmente em quase todo o período. Por outro lado, a Argentina (Arge) – último quadrado da última linha do último quartil – foi um país bastante fechado em quase todo o período. Togo, por sua vez, ficou entre os 25% mais abertos após 2000, entre os 50% mais abertos na década de 1960 e entre os 75% mais abertos na década de 1990, respectivamente quartis 1, 2 e 3.

Legenda (quartil 2): Tuni (Tunisia), Zamb (Zambia), Zimb (Zimbabwe), Sout (Korea(South)), SriL (SriLanka), Suri (Suriname), Swed (Sweden), Swit (Switzerland), Syri (SyrianArabRepublic), Thai (Thailand), Togo, Trin (TrinidadandTobago), Oman (Oman), Papu (PapuaNewGuinea), Para (Paraguay), Phil (Philippines), Pola (Poland), Port (Portugal), Roma (Romania), Saud (SaudiArabia), Sene (Senegal), Mala (Malawi), Mali (Mali), Maur (Mauritius), Nami (Namibia), Neth (Netherlands), NewZ (New Zeland), Nica (Nicaragua), Nige (Nigeria), Norw (Norway), Irel (Ireland), Isra (Israel), Ivor (IvoryCoast), Jama (Jamaica), Keny (Kenya), Kore (KoreaSouth), Leso (Lesotho), Mace (Macedonia), Mada (Madagascar), Finl (Finland), Gabo (Gabon), Gamb (GambiaThe), Germ (Germany), Ghan (Ghana), Guin (Guinea), Hond (Honduras), Icel (Iceland), Indo (Indonesia), Cong (Congo), Cost (CostaRica), Cote (CotedIvoire), Cuba, Denm (Denmark), Djib (Djibouti), Ecu (Ecuador), Eryp (Egypt), ElSa (ElSalvador), Alge (Algeria), Arme (Armenia), Barb (Barbados), Beli (Belize), Bots (Botswana), Cana (Canada), Chad (Chade), Chil (Chile), e Como (Comoros).

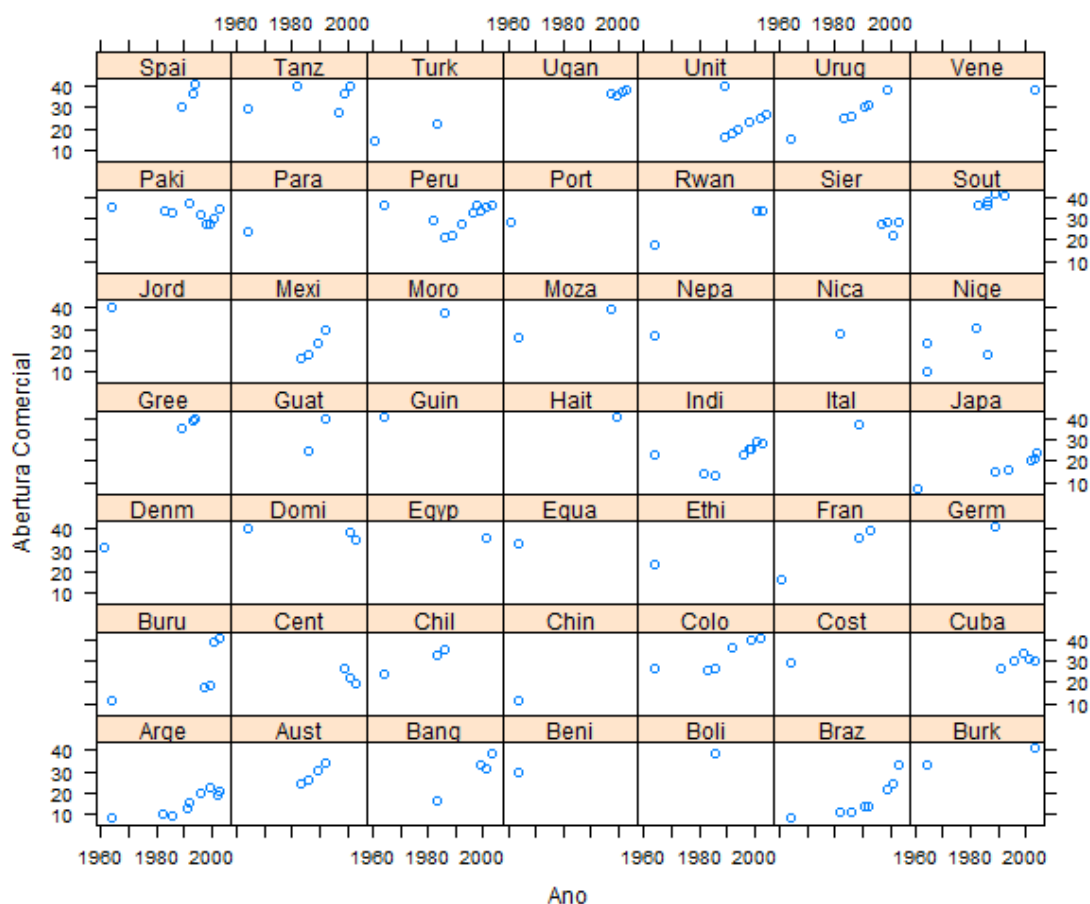
Abertura Comercial dos Países (Terceiro Quartil mais Aberto)



Nota 11: Cada um dos 4 gráficos de *p-quantil* descreve a abertura comercial por grupo de países nos anos de 1961 até 2004. O índice de abertura comercial aparece no eixo vertical e os anos observados, no eixo horizontal. O primeiro quartil representa o grupo dos 25% com maior abertura comercial. O segundo quartil descreve o grupo dos 50% com maior abertura. O terceiro quartil, o grupo com 75% de maior abertura comercial. Finalmente, o último quartil representa o grupo com 95% na escala de maior abertura comercial. Por exemplo, Cingapura (Sing) – segundo quadrado da segunda linha do primeiro quartil - é um país que se destaca por ser bastante aberto comercialmente em quase todo o período. Por outro lado, a Argentina (Arge) – último quadrado da última linha do último quartil – foi um país bastante fechado em quase todo o período. Togo, por sua vez, ficou entre os 25% mais abertos após 2000, entre os 50% mais abertos na década de 1960 e entre os 75% mais abertos na década de 1990, respectivamente quartis 1, 2 e 3.

Legenda (quartil 3): Togo, Trin (TrinidadandTobago), Turk (Turkmenistan), Ugan (Uganda), Unit (UnitedStates), Vene (Venezuela), Zamb (Zambia), Zimb (Zimbabwe), Rwan (Rwanda), Sout (SouthKorea), Spai (Spain), Suri (Suriname), Swed (Sweden), Swit (Switzerland), Tanz (Tanzania), Thai (Thailand), NewZ (New Zeland), Nica (Nicaragua), Nige (Nigeria), Norw (Norway), Para (Paraguay), Phil (Philippines), Port (Portugal), Roma (Romania), Mada (Madagascar), Mala (Malawi), Mali, Mexi (Mexico), Moro (Morocco), Moza (Mozambique), Nepa (Nepal), Neth (Netherlands), Guin (PapuaNewGuinea), Icel (Iceland), Indo (Indonesia), Iran, Ital (Italy), Jama (Jamaica), Keny (Kenya), Kore (KoreaSouth), Ecu (Ecuador), Egyp (Egypt), ElSa (ElSalvador), Finl (Finland), Fran (France), Germ (Germany), Gree (Greece), Guat (Guatemala), Cent (CentralAfricanRepublic), Chad (Chade), Chil (Chile), Chin (China), Colo (Colomos), Cost (CostaRica), Denm (Denmark), Domi (Dominica), Alba (Albania), Aust (Austria), Belg (Belgium), Beni (Benin), Boli (Bolivia), Burk (BurkinaFaso), Came (Cameroon), e Cana (Canada).

Abertura Comercial dos Países (Último Quartil mais Aberto)



Nota 12: Cada um dos 4 gráficos de *p*-quantil descreve a abertura comercial por grupo de países nos anos de 1961 até 2004. O índice de abertura comercial aparece no eixo vertical e os anos observados, no eixo horizontal. O primeiro quartil representa o grupo dos 25% com maior abertura comercial. O segundo quartil descreve o grupo dos 50% com maior abertura. O terceiro quartil, o grupo com 75% de maior abertura comercial. Finalmente, o último quartil representa o grupo com 95% na escala de maior abertura comercial. Por exemplo, Cingapura (Sing) – segundo quadrado da segunda linha do primeiro quartil - é um país que se destaca por ser bastante aberto comercialmente em quase todo o período. Por outro lado, a Argentina (Arge) – último quadrado da última linha do último quartil – foi um país bastante fechado em quase todo o período. Togo, por sua vez, ficou entre os 25% mais abertos após 2000, entre os 50% mais abertos na década de 1960 e entre os 75% mais abertos na década de 1990, respectivamente quartis 1, 2 e 3.

Legenda (quartil 4): Spai (Spain), Tanz (Tanzania), Turk (Turkey), Ugan (Uganda), Unit (UnitedStates), Urug (Uruguay), Vene (Venezuela), Paki (Pakistan), Para (Paraguay), Peru, Port (Portugal), Rwan (Rwanda), Sier (SierraLeone), Sout (SouthKorea), Jord (Jordan), Mexi (Mexico), Moro (Morocco), Moza (Mozambique), Nepa (Nepal), Nica (Nicaragua), Nige (Niger), Gree (Greece), Guat (Guatemala), Guin (Guinea-Bissau), Hait (Haiti), Indi (India), Ital (Italy), Japa (Japan), Denm (Denmark), Domi (Dominica), Egrp (Egypt), Equa (EquatorialGuinea), Ethi (Ethiopia), Fran (France), Germ (Germany), Buru (Burundi), Cent (CentralAfricanRepublic), Chil (Chile), Chin (China), Colo (Colomos), Cost (CostaRica), Cuba, Arge (Argentina), Aust (Australia), Bang (Bangladesh), Beni (Benin), Boli (Bolivia), Braz (Brazil), e Burk (BurkinaFaso).

BIBLIOGRAFIA

- BALDWIN, David A. (1985), “Economic Statecraft”, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- BRADY, Henry E. e COLLIER, David. (ed.) (2004), *Rethinking Social Inquiry: Diverse Tools, Shared Standards*. Lanham, MD: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- CARD, David e KRUEGER, Alan B. (1995), “Time-Series Minimum-Wage Studies: A Meta-Analysis”. *The American Economic Review*, vol. 85, nº 2, pp. 238-243.
- CEPALUNI, Gabriel. (2006), *Regime de Patentes: Brasil X Estados Unidos no Tabuleiro Internacional*. São Paulo: Editora Aduaneiras/Lex Editora.
- CEPALUNI, Gabriel. (2005), “Regimes Internacionais e o Contencioso das Patentes para Medicamentos: Estratégias para Países em Desenvolvimento”. *Contexto Internacional*, vol. 27, nº 1, pp. 51-99.
- CHECKEL, Jeffrey T. (2008), “Causal Mechanisms and Civil War”. *Annual Convention of the American Political Science Association*, Boston, MA.
- COLLIER, David and MAHON, Jr., James. (1993), “Conceptual 'Stretching' Revisited: Adapting Categories in Comparative Analysis”, *The American Political Science Review*, vol. 87, no. 4, pp. 845-855.
- COLLIER, David e MAHONEY, James. (1996), “Insights and Pitfalls: Selection Bias in Qualitative Research”. *World Politics*, vol. 49, nº 1, pp. 56-91.
- CONSTANTINI, Valeria et al. (2007), “Bargaining Coalitions in the WTO Agricultural Negotiations”, *The World Economy*, vol. 30, nº 5, pp. 863-891.
- COOPER, Andrew F.; HIGGOTT, Richard A. e NOSSAL, Kim Richard. (1993), *Relocating Middle Powers: Australia e Canada in a Changing World Order*, Vancouver: UBCPress.

- COPPEDGE, Michael. (1999), "Thickening Thin Concepts and Theories: Combining Large N and Small in Comparative Politics". *Comparative Politics*, vol. 31, nº 4, pp. 465-476.
- DAVIS, Christina L. (2003), *Food Fights over Free Trade*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- DAVIS, Christina L. (2004), "International Institutions and Issue Linkage: Building Support for Agricultural Trade Liberalization." *American Political Science Review*, vol. 98, nº 1, pp. 153-169.
- DELSIMONIAN, Rebecca e LAIRD, Nan. (1986), "Meta-Analysis in Clinical Trials". *Controlled Clinical Trials*, vol. 7, pp. 177-188.
- DIEGO-FERNÁNDEZ, Mateo. (2008), "Trade Negotiations Make Strange Bedfellows", *World Trade Review*, vol. 7, nº 2, pp. 423-453.
- DRAHOS, Peter. (2003), "When the Weak Bargain with the Strong: Negotiations in the World Trade Organization", *International Negotiation*, vol. 8, n. 1, 79-109.
- DREZNER, Daniel W. (2007), *All Politics is Global: Explaining International Regulatory Regimes*. Princeton: Princeton University Press.
- DRUCKMAN, Daniel. (1994), "Determinants of Compromising Behavior in Negotiation". *The Journal of Conflict Resolution*, vol. 38, nº 3, pp. 507-556.
- EDELSTEIN, David M. (2004), "Occupational Hazards: Why Military Occupations Succeed or Fail". *International Security*, vol. 29, n. 1, pp. 49-91.
- ELSTER, John. (1998), "A plea for mechanisms", in P. Hedström and R. Swedberg (eds.), *Social Mechanisms*, Cambridge University Press, pp.45-73.
- GADDIS, John Lewis. (2002), "The Landscape of History: How Historians Map the Past", Oxford: Oxford University Press.
- GELMAN, Andrew e HILL, Jennifer. (2007), *Data Analysis Using Regression and Multilevel/Hierarchical Model*. Cambridge: Cambridge University Press.

- GEORGE, Alexander L. e BENNETT, Andrew. (2004), "Case Studies and Theory Development in the Social Science", Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- GERRING, John. (2007), *Case Study Research: Principles and Practices*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GILL, Jeff. (1999), "The Insignificance of Null Hypothesis Significance Testing", *Political Research Quarterly*, vol. 52, n° 3, pp. 647-674.
- GOERTZ, Gary. (2006), *Social Science Concepts: A User's Guide*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- GRANATO, Jim e SCIOLI, Frank. (2004), "Puzzles, Proverbs, and Omega Matrices: The Scientific and Social Significance of Empirical Implications of Theoretical Models (EITM)". *PS: Perspectives on Politics*, vol. 2, n° 2, pp. 313-323.
- GRIMMER, Justin e KING, Gary. (2009), "Quantitative Discovery from Qualitative Information: A General-Purpose Document Clustering Methodology". Manuscript, Harvard University.
- HAAS, Ernst. (1980), "Why Collaborate? Issue-Linkage and International Regimes". *World Politics*, vol. 32, n° 2, pp. 357-405.
- HALLE, Mark e WOLFE, Robert. (Eds.) (2007), *Process Matters: Sustainable Development and Domestic Trade Transparency*. Canada: International Institute for Sustainable Development.
- HAMILTON, Colleen e WHALLEY, John. (1989), "Coalitions in the Uruguay Round", *Review of World Economics*, vol. 125, n. 3, pp. 547-562.
- HAMILTON, Colleen e WHALLEY, John. (1988), "Coalitions in the Uruguay Round: The Extend, Pros and Cons of Developing Country Participation", NBER Working Paper Series, Working paper n. 2.751. Cambridge, National Bureau of Economic Research.
- HEDGES, Larry V. (1992), "Meta-Analysis". *Journal of Educational Statistics*, vol. 17, n° 4, pp. 279-296.

- HIGGOTT, Richard A. e COOPER, Andrew Fenton. (1990), “Middle Power Leadership and Coalition Building: Australia, the Cairns Group, and the Uruguay Round of Trade Negotiations”, *International Organization*, vol. 44, n° 4, pp. 589-632.
- HOEKMAN, Bernard M. e KOSTECKI, Bernard M. *The Political Economy of the World Trading System*. 2ª edição, Oxford: Oxford University Press.
- HODA, Anwarul e GULATI, Ashok. (2008), “WTO Negotiations on Agriculture and Developing Countries”, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- IMBEAU, Louis M., PÉTRY, François e LAMARI, Moktar. (2001), “Left-Right Party Ideology and Government Policies: A Meta-Analysis”. *European Journal of Political Research*, vol. 40, pp. 1-29.
- KASTELLEK, Jonathan P. e LEONI, Eduardo L. (2007), “Using Graphs Instead of Tables in Political Science”. *PS: Perspectives on Politics*, vol. 5, n° 4, pp. 755-761.
- KEOHANE, Robert O. (1969), “Lilliputians’ Dilemmas: Small States in International Politics”, *International Organization*, vol. 23, n° 2, pp. 291-310.
- KEOHANE, Robert O. e NYE, Jr., Joseph S. (2001), *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Boston: Little, Brown.
- KING, Gary, KEOHANE, Robert e VERBA, Sidney. (1994), *Designing Social Inquiry: Scientific Inference in Qualitative Research*. Princeton: Princeton University Press.
- KING, Gary, TOMZ, Michael e WITTENBERG, Jason. (2000), “Making the Most of Statistical Analyses: Improving Interpretation and Presentation”. *American Journal of Political Science*, vol. 44, n° 2, pp. 347-61.
- KING, Gary e POWELL, Eleanor Neff. (2008), “How Not to Lie Without Statistics”. Manuscript, Harvard University, August 22.
- KUHN, Thomas S. (1962), *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago, Il: The University of

Chicago Press.

KUMAR, Rajiv. (1993), "Developing-Country Coalitions in International Trade Negotiations", in DIANA, Tussie e GLOVER, David. (ed.) *The Developing Countries in World Trade: Policies and Bargaining Strategies*. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers.

LAFER, Celso. (1998), *A OMC e a Regulamentação do Comércio Internacional: Uma Visão Brasileira*. Porto Alegre: Livraria do Advogado Editora.

LAKATOS, Imre. (1970), "Falsification and the Methodology of Scientific Research Programs". In Imre Lakatos and Alan Musgrave, eds., *Criticism and the Growth of Knowledge*, Cambridge: Cambridge University Press.

LAU, Richard R. *et al.* (1999), "The Effects of Negative Political Advertisements: A Meta-Analytic Assessment". *The American Political Science Review*, vol. 93, nº 4, pp. 851-875.

LEE, Donna. (2007), "The Cotton Club: The African Group in the Doha Development Agenda", in LEE, Donna and Rorden Wilkinson (ed.) *The WTO after Hong Kong*, London and New York: Routledge (Taylor & Francis Group).

LUSTICK, Ian. (1996), "History, Historiography, and Political Science: Multiple Historical Records and the Problem of Selection Bias," *American Political Science Review*, vol. 90, nº, pp. 605-618.

MABLY, Paul. (2009), "Centralized Production: The Group of 33", in TUSSIE, Diana, ed. (2009), *The Politics of Trade: The Role of Research in Trade Policy and Negotiation*. Leiden; Boston: Martinus Nijhoff.

MATON, John and MATON, Carolyn. (2007), "Independence under Fire: Extra-Legal Pressures and Coalition Building in WTO Dispute Settlement". *Journal of International Economic Law*, vol. 10, no 2, pp. 1-18.

MARTIN, Lisa. L. (1992), *Coercive Cooperation*. Princeton: Princeton University Press.

MCKEOWN, Timothy J. (1999), "Case Studies and the Statistical Worldview: Review of King,

- Keohane, and Verba's *Designing Social Inquiry: Scientific Inference in Qualitative Research*". *International Organization*, vol. 53, nº 1, pp. 161-190.
- MITCHELL, Ronald B. e ROTHMAN, Steven B. (2006), "Creating Large-N Datasets from Qualitative Information: Lessons from International Environmental Agreements". *American Political Science Association Conference*, Philadelphia.
- MUNCK, Gerardo. (1998) "Canons of Research Design in Qualitative Analysis," *Studies in Comparative International Development*, vol. 33, nº 3, pp. 18-45.
- MUNCK, Gerardo e SNYDER, Richard. (org.) (2007), *Passion, Craft, and Method in Comparative Politics*. Baltimore, Maryland: The Johns Hopkins University Press.
- NARLIKAR, Amrita. (2003), *International Trade and Developing Countries: Bargaining Coalitions in the GATT e WTO*, London: Routledge.
- NARLIKAR, Amrita e TUSSIE, Diana. (2004), "The G20 at the Cancun Ministerial: Developing Countries and Their Evolving Coalitions in the WTO", *World Economy*, vol. 27, n. 7, pp. 947 – 966.
- NARLIKAR, Amrita e ODELL, John S. (2006), "The Strict Distributive Strategy for a Bargaining Coalition: the Like Minded Group in the World Trade Organization, 1998-2001", in John S. Odell (ed.) *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ODELL, John S. (2009), "Breaking Deadlocks in International Institutional Negotiations: The WTO, Seattle and Doha", *International Studies Quarterly*, vol. 53, nº 2, pp. 273-299.
- ODELL, John S. (ed.) (2006), *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ODELL, John S. e SELL, Susan K. (2006), "Reframing the issue: the WTO coalition on intellectual property and public health, 2001", in Odell, John S. (ed.) *Negotiating Trade: Developing*

Countries in the WTO and NAFTA. Cambridge: Cambridge University Press.

OLIVEIRA, Amâncio Jorge Nunes de, ONUKI, Janina e OLIVEIRA, Emmanuel de. (2006), "Coalizões Sul-Sul e Multilateralismo: Índia, Brasil e África do Sul", *Contexto Internacional*, Rio de Janeiro, vol. 28, nº 2, julho/dezembro, pp. 465-504.

OLSON, Jr., Mancur. (1965), "The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups", *Harvard University Press*, 1ª ed.

PATEL, Mayur H. (2008), "Building Coalitions and Consensus in the WTO", *Painel: Making the WTO Accountable to Developing Countries*, ISA.

PENNY, Angela R. e COE, Robert. (2004), "Effectiveness of Consultation on Student Ratings Feedback: A Meta-Analysis". *Review of Educational Research*, vol. 74, nº 2, pp. 215-253.

PIERSON, Paul. (2007), "The Costs of Marginalization: Qualitative Methods in the Study of American Politics". *Comparative Political Studies*, vol. 40, nº 2, pp. 145-169.

POTEETE, Amy R. e OSTROM, Elinor. (2008), "Fifteen Years of Empirical Research on Collective Action in Natural Resource Management: Struggling to Built Large-N Databases Based on Qualitative Research", *World Development*, vol. 36, nº 1, pp. 176-195.

PUTNAM, Robert. (1993), "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games", in Peter Evans; Harold K. Jacobson; Robert D. Putnam (ed.) *Double-Edged Diplomacy*, Berkeley: University of California Press.

RAGIN, Charles C. (2007), *Fuzzy-Set Social Science*. Chicago and London: University of Chicago Press.

RAGIN, Charles C. (2008), *Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and Beyond*. Chicago and London: University of Chicago Press.

RICUPERO, Rubens. (1999), "Integration of Developing Countries into the Multilateral Trading System", in Bhagwati, Jagdish e Hirsch, Mathias (ed.) *The Uruguay Round and Beyond: Essays*

in Honor of Arthur Dunkel. Michigan: The University of Michigan Press.

ROLLAND, Sonia E. (2007), "Developing Country Coalitions at the WTO: In Search of Legal Support". *Harvard International Law Journal*, vol. 48, n° 2, pp. 483-551.

SARTORI, Giovanni. (1970), "Concept Misformation in Comparative Politics", *American Political Science Review*, vol. 64, n. 4, pp. 1033-1053.

SCHULTZ, Kenneth. (2001), *Democracy and Coercive Diplomacy*. Cambridge: Cambridge University Press.

SINGER, J. David e SMALL, Melvin. (1966), "Formal Alliances, 1815-1939: A Quantitative Description". *Journal of Peace Research*, Vol. 3, No. 1, pp. 1-32.

SINGH, J. P. (2006), "Coalitions, Developing Countries, and International Trade: Research Findings and Prospects". *International Negotiation*, vol. 11, n° 3, pp. 499-514.

SKOCPOL, Theda. (1979), *States and Social Revolutions: A Comparative Analysis of France, Russia, and China*. Cambridge: Cambridge University Press.

SMALL, Melvin e SINGER, J. David. (1969), "Formal Alliances, 1816-1965: An Extension of the Basic Data". *Journal of Peace Research*, Vol. 6, No. 3, pp. 257-282.

STANLEY, T. D. (2001), "Wheat from Chaff: Meta-Analysis as Quantitative Literature Review". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, n° 3, pp. 131-150.

STEINBERG, Richard H. (2002), *In the Shadow of Law or Power? Consensus-Based Bargaining and Outcomes in the GATT/WTO*, International Organization, vol. 56, n° 2, pp. 339-374

STEPAN, Alfred C. (1971), *The Military in Politics: Changing Patterns in Brazil*. Princeton: Princeton University Press.

STIGLITZ, Joseph E. e CHARLTON, Andrew. (2005), *Fair Trade for All*. Oxford: Oxford University Press.

THIES, Cameron G. (2002), "A Pragmatic Guide to Qualitative Historical Analysis in the Study of

- International Relations”. *International Studies Perspectives*, vol. 3, nº 4, pp. 351-72.
- TILLY, Charles. (2001), “Mechanisms in Political Processes”. *Annual Review of Political Science*, vol. 4, pp. 21–41.
- TUSSIE, Diana. (1993), “The Uruguay Round and the Trading System in the Balance: Dilemmas for Developing Countries”, in Manoel R. Agostin e Diana Tussie (eds.) *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*. London: St. Martin Press.
- TUSSIE, Diana, ed. (2009), *The Politics of Trade: The Role of Research in Trade Policy and Negotiation*. Leiden; Boston: Martinus Nijhoff.
- VAN EVERA, Stephen. (1997), *Guide to Methods for Students of Political Science*. Ithaca and London: Cornell University Press.
- VREELAND, James Raymond. (2003), “Why Do Governments and the IMF Enter into Agreements? Statistically Selected Cases”. *International Political Science Review*, vol. 24, nº 3, pp. 321-343.
- YU III, Vicent Paolo B. (2008), “Unity in Diversity: Governance Adaptation in Multilateral Trade Institutions Trough South-South Coalition-Building”, *Research Papers: South Center*, July 2008.
- WENDT, Alexander. (2001), “Driving with the Rearview Mirror: On the Rational Science of Institutional Design”, *International Organization*, vol. 55, n. 4, pp. 1019-1049.
- WTO - World Trade Organization. (2006), “Countries, Alliances and Proposals.” *Agriculture Negotiations: Backgrounder. Paper delivered to the WTO*. 27 November. Geneva: Switzerland. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgrnd04_groups_e.htm>.
- YIN, Robert K. (2003), *Estudo de Caso: Planejamento e Métodos*. 3ª edição, Porto Alegre: Bookman.
- ZAHRNT, Valentin. (2008), “Domestic Constituents and the Formulation of WTO Negotiating Positions: what the delegates say”, *World Trade Review*, vol. 7, nº 2, pp. 393-421.