

BRASIL E A OMC – A CONSTRUÇÃO DO SMART POWER BRASILEIRO E SUAS CONTRADIÇÕES

Danielle Jacon Ayres Pinto (UNICAMP)
djap2222@yahoo.com

Lucas Ribeiro Mesquita (UFMG e UNICAMP)
lucaskazao@gmail.com

Pascoal Teófilo Carvalho Gonçalves (UNICAMP, DCP/UFMG)
pascoalgoncalves@gmail.com

Resumo: Este artigo tem por intuito analisar as linhas mestras da atuação do Brasil dentro da Organização Mundial do Comércio – OMC, com vistas a entender se suas ações nesta esfera são táticas para a construção do poder brasileiro no espaço internacional. O conceito de poder aqui utilizado será o *smart power* pensado por Joseph Nye Jr., que objetiva uma nova maneira de inserção internacional do Estado para construir seu poder, privilegiando os ganhos absolutos em detrimento aos ganhos relativos. Para tanto, o autores de valem, inicialmente, de uma apresentação do conceito de *smart power* a ser utilizado no trabalho. Posteriormente, abordam duas áreas relevantes para o entendimento das fontes de recursos de poder internacional do *smart power*, a saber alianças, parcerias e instituições; e integração econômica. Após essa abordagem teórica, passa-se, então, para uma apresentação da Organização Mundial do Comércio e, finalmente, apresentam o posicionamento do Brasil, tendo em vista os conceitos do *smart power* e a OMC.

Palavras-Chave: Smart Power. OMC. Brasil.

Abstract: This article aims at examining the main themes of Brazil's role within the World Trade Organisation - WTO, in order to understand whether their actions in this sphere are tactics to build the Brazilian power in the international arena. The concept of power used here is Joseph Nye Jr.'s smart power, which aims at finding a new way of State's international insertion to build its power, by focusing on absolute gains rather than in relative gains. Hence, this article will initially present the concept of smart power and, then, it will elucidate two relevant themes to understand the international power resources of smart power, namely alliances, partnerships, institutions, and economic integration. After this theoretical approach, the article introduces the World Trade Organisation and, finally, it will show the Brazilian position in face of the smart power concept and the WTO.

Keywords: Smart power; WTO; Brazil.

Smart Power: Uma nova dinâmica de poder nas relações internacionais

Um primeiro conceito importante a se debater quando se fala em política externa é a construção do poder do Estado, e de como a projeção deste poder representa uma importante

ferramenta para se conseguir uma influência e relevância internacional. Logo, poder vai estar diretamente relacionado com o conceito de hegemonia. De acordo com o cientista político Norberto Bobbio, o conceito clássico de hegemonia pode ser entendido como

[a] potência hegemônica que exerce sobre as demais uma preeminência não só militar, como também frequentemente econômica e cultural, inspirando-lhes e condicionando-lhes as opções, tanto por força do seu prestígio como em virtude do seu elevado potencial de intimidação e coerção (BOBBIO *ET AL.*, 1998, p.579).

Complementando este conceito, Bobbio vai dizer que hegemonia não é uma norma jurídica, e sim uma influência interestatal que não necessita de uma regulação para que exista e seja aplicada.

Com o desenvolvimento da relação entre os Estados no âmbito internacional, o conceito de hegemonia vai sofrer modificações, não em seu cerne, que trata de exercer um poder de liderança, mas sim, na maneira como essa liderança será alcançada e exercida. Segundo João Gomes Cravinho (2002, p.243), hegemonia é o “conjunto de pressões que define os limites aceitáveis para decisões autônomas e que produz, por conseguinte padrões repetidos de comportamento no plano internacional”. A ideia do autor é que a hegemonia se exerce não só no plano militar e econômico, mas também em um conjunto de forças que não são mensuráveis, como as ideias, as ações e as experiências do ator hegemônico, que produzem uma liderança mas sem desestabilizar o sistema internacional. Como argumenta Triepel (*apud* BOBBIO *ET AL.*, 1998), é uma espécie de influência particularmente forte, exercida sem o recurso às armas e à força, e por isso alicerçada em um certo grau de legitimidade.

Essa duas ideias de hegemonia podem ser relacionadas, respectivamente, com as duas principais teorias clássicas das relações internacionais, o realismo e o liberalismo. Todavia, a hegemonia que impõe sua vontade aos outros Estados, não é o tipo de inserção internacional que se visa neste estudo para o Brasil no século XXI, muito pelo contrário, a ideia é perceber a construção de uma nova dinâmica internacional que privilegie a cooptação de aliados por meio do multilateralismo e da projeção de ganhos absolutos¹. É uma hegemonia baseada em

¹ Considera-se ganhos absolutos a distribuição equitativa de ganhos no relacionamento entre os Estados, ou seja, a simetria entre os benefícios gerados pela cooperação. Os ganhos relativos seriam o inverso, ou seja, desproporcionalidade entre esses ganhos, sendo que um Estado ganharia mais com a cooperação do que o outro, que necessariamente teria que perder. A ideia Para saber mais sobre esse assunto consultar o capítulo de J. M.

padrões multidimensionais (GOODIN *et al.*, 2005), na tentativa de influenciar os parceiros, sem a utilização coerciva da força militar, e sim, levando em conta fatores econômicos e de *soft power*, que se pode classificar como a projeção das ideias e cultura de um Estado.

Assim, a perspectiva teórica deste artigo não se propõe a apresentar uma proposta de modificação do *status quo* da ordem mundial, que vê o mundo como anárquico e em que o objetivo do Estado é lutar pela sua sobrevivência, ou seja, manter o seu poder soberano e sua integridade regional, como defendido pelo realismo (WALTZ, 1979). Contrário a isso, a busca é por uma ordem que se baseia na cooperação e na interdependência (PECEQUILO, 2004). Uma visão neo-institucionalista que acredita que regras, normas e instituições são os melhores meios de garantir a segurança e a estabilidade no sistema internacional (KEOHANE; NYE JR., 1989).

No sentido da construção do poder internacional de um Estado via cooperação e interdependência com outros Estados no espaço internacional, o denominado *smart power* vai surgir como uma alternativa que irá mesclar dois tipos de poderes, o chamado *hard power* com o *soft power*. Esses dois poderes irão sustentar os recursos de poder do Estado em três categorias a) estrutural², b) institucional e, c) situacional (PECEQUILO, 2004). Em conjunto, essas categorias de recurso de poder irão formar o que chamamos de *smart power*, como pode ser observado pela tabela abaixo:

Classificação dos recursos de poder do Estado			
	<i>Hard Power</i>	<i>Soft Power</i>	<i>Smart Power</i>
Estrutural	X		X
Institucional		X	X
Situacional		X	X

Fonte: AYRES PINTO, 2009

O termo *smart power* foi cunhado pela cientista política estadunidense Suzzane Nossel, em 2004, em um artigo da *Foreigns Affairs* que tinha como objetivo repensar a política externa estadunidense depois do 11 de setembro. Para Suzzane, *smart power* é

saber que a própria mão dos Estados Unidos nem sempre é sua melhor ferramenta: os interesses dos EUA são promovidos por mobilizar outros em nome dos objetivos norte-americanos, através de alianças, instituições internacionais, a diplomacia cuidadosa, e o poder de ideais (NOSSEL, 2004, p. 138).

Grieco (1993) *Anarchy and the Limits of Cooperation: a Realist Critique of the Newest Liberal Institutionalism*, no livro de D.A. Baldwin (1993) *Neorealism and Neoliberalism: The Contemporary Debate*.

² Para um debate mais aprofundado sobre poder estrutural consultar: Susan Strange (1998) *States and Markets*.

Neste artigo, vai-se, em conjunto com a ideia de Nossel, considerar o pensamento sobre o *smart power* produzido por Joseph Nye Jr., em seu livro *The future of Power*, que é o seguinte:

Uma narrativa para o *smart power* no século XXI, não é somente sobre maximização do poder e manutenção da hegemonia. É principalmente, sobre encontrar caminhos para combinar recursos dentro de uma estratégia de sucesso em um novo contexto de difusão de poder e “ascensão dos outros atores”. (NYE JR., 2011, p. 208).

Assim, o *smart power* é entendido como a integralidade de poder que abrange as vertentes de poder militar e econômico de um Estado, e vai procurar desenvolver outras áreas, no intuito de complementar as duas primeiras vertentes. O desenvolvimento dessas áreas deve focar em cinco pontos principais: a) Alianças, parcerias e instituições; b) desenvolvimento global; c) diplomacia pública; d) integração econômica; e) inovação e tecnologia (ARMITAGE; NYE JR., 2007, p.5).

Para entender o papel da Brasil na OMC como uma fonte de recursos de poder internacional, é interessante abordar dois pontos do *smart power*: 1) alianças, parcerias e instituições e 2) integração econômica.

1. Aliança, parceria e instituições

Essa área está relacionada não somente como uma maneira de interagir na esfera internacional, mas como construir uma nova maneira de responder a desafios globais e modificações do status *quo* do poder no sistema internacional. Alianças, parcerias e instituições são ações que buscam acabar com o isolamento do Estado, que se propõe a dividir tanto os bônus como os ônus de se agir no espaço internacional.

Pode-se dividir esta área na busca de três pontos principais: a) Renovar o comprometimento do Estado com as instituições internacionais; b) Revigorar as alianças com tradicionais Estados parceiros e; c) Buscar padronizar as ações do Estado frente ao Direito Internacional (ARMITAGE; NYE JR., 2007).

Quanto ao comprometimento com as instituições internacionais, é preciso rever o compromisso dos Estados em fortalecer de maneira multilateral organismos como ONU, FMI, BM, OIT, OMC, na busca de que estes organismos sejam capazes de atender a necessidade de todos seus membros, trazendo um benefício coletivo.

Nas alianças, pode-se pensar este revigoramento do prisma de reproduzir acordos bilaterais ou mesmo multilaterais que sejam efetivos meios de cooperação e benefícios a

todos seus participantes, e também que sejam uma maneira de produzir um bem público global. Não faz sentido para o *smart power*, produzir um ganho entre um grupo específico de Estados, se a consequência desse ganho for um prejuízo na esfera global.

Por último, quando se fala de padronização do Estado frente as suas ações no Direito Internacional, o foco é aprofundar a busca por um interesse coletivo global protegido por acordos em que todos estejam presentes. Ou seja, a ideia não é o Estado somente ratificar o acordo internacional que lhe seja benéfico ou menos custoso, mais abrir seu leque de interesse pela norma internacional para o prisma da criação de uma rede de proteção efetiva no Espaço Internacional, que não deixará de ser anárquico e com a soberania do ator estatal, mas que terá regras e limites de ação mais claros e efetivos.

2. Integração econômica

Esta área, na opinião dos autores, é a mais sensível de todas na estratégia de construção do *smart power*, isto porque está diretamente ligada à manutenção das diretrizes mais ferozes e prejudiciais dos meios capitalistas de produção e de acumulação, o que por sua vez, ao longo do século XIX e XX, na política internacional se mostrou uma maneira eficaz de submeter todos atores a vontade de um Estado hegemônico.

Os blocos econômicos compostos por Estados que estão em níveis de desenvolvimento distintos, são um claro exemplo de como a integração econômica pode servir, se mal usada, para produzir coerção e hegemonia, ao invés de criar um equilíbrio entre os atores estatais. O NAFTA pode ser um exemplo, a atual situação dos países menos desenvolvidos dentro da UE também, como a própria ALCA, que não saiu do papel, devido ao grande medo dos países do Cone Sul da América em se tornar dependentes e submetidos a vontade dos EUA, uma grande potência econômica³.

A realidade dos finais do século XX e início do XXI, todavia, traz para cena um aumento da integração econômica mundial. Isto não significa simplesmente maiores áreas de integração econômica (i.e. MERCOSUL, Asean, UE e NAFTA), mas sim uma maior dependência entre os atores no âmbito comercial global.

Deste modo, a integração econômica pensada no *smart power* visa produzir um cenário que ao mesmo tempo em que atenda as necessidades comerciais de um Estado,

³ Para um diálogo mais aprofundado sobre esse tema consultar: Fernando Henrique Cardoso; Enzo Faletto. (1970) **Dependência e Desenvolvimento na América Latina: Ensaio de Interpretação Sociológica**.

preocupe-se com a totalidade de benefícios que possam ser gerados para toda a comunidade internacional e, principalmente, para os países mais pobres do globo, um claro enfoque no chamado ganhos absolutos.

Medidas como diminuir ou eliminar barreiras aos produtos, principalmente, os dos países mais pobres, reavaliar e diminuir os custos dos trabalhadores afetados pelo processo de globalização, fortalecer de maneira equitativa as instituições financeiras e comerciais internacionais são medidas imprescindíveis para se construir um poder alicerçado em ganhos absolutos.

Uma política global de comércio tida como *smart* depende do desenho de uma economia que é suficientemente flexível e competitiva para distribuir benefícios econômicos, enquanto consegue minimizar os custos humanos dos processos de globalização e deslocação econômica (ARMITAGE; NYE JR., 2007).

Importante, nessa área, é perceber a diferença dessa estratégia para Estados desenvolvidos e em via de desenvolvimento. Estão ambos em lados opostos da “briga” econômica e comercial global. Todavia, ambos têm que buscar uma nova maneira de se inserir no comércio internacional, visando abrir mercados de maneira que sejam sustentáveis, tanto do ponto de vista econômico como humano. Manter antigos padrões não mais vai fortalecer as economias fortes nem muito menos levar as médias a um patamar mais alto, simplesmente estes padrões irão somente aumentar o fardo dos países subdesenvolvidos e limitar ainda mais a sua capacidade de crescer e se tornar, de alguma forma, competitivo.

Cabe agora detalhar as ações do Brasil dentro da OMC, na procura de compreender se suas ações nesta instituição refletem uma tática na busca de conquistar mais poder e influência no espaço internacional através do prisma do *smart power*.

3. Brasil e OMC – A construção de um poder?

Para Boas e McNeill (2003), a OMC tem sua origem na tentativa dos EUA de, juntamente com mais 14 países convidados, dar início às negociações para liberalização do comércio mundial após a Segunda Guerra Mundial. Estas negociações tinham dois objetivos: 1) A criação de uma Organização Internacional do Comércio que facilitaria as relações comerciais e; 2) a criação e implementação de um acordo para redução de tarifas. O segundo objetivo deu origem ao Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (*General Agreement of Tariffs and Trade – GATT*), assinado por 23 países em 1947. A Organização Internacional do Comércio,

entretanto, não foi aprovada pelo congresso norte-americano, que apoiou somente o GATT que vigorou até dezembro de 1994, uma vez que, em janeiro de 1995, a OMC passou a existir e incorporou o GATT. Criada a partir da Rodada Uruguai, que teve início em 1986, a OMC é uma instituição multilateral cujo propósito é organizar as negociações comerciais para reduzir barreiras tarifárias e não tarifárias ao comércio.

Ao longo da história do GATT, ficou evidente que o regime de comércio, criado por este acordo, e estabelecido pela supremacia norte-americana no pós-guerra, era satisfatório para os países industrializados. Mas, por outro lado, as economias periféricas encontravam dificuldades para expandir suas exportações. Segundo um relatório do próprio GATT, citado por Sato (2006), apesar dessas economias terem sido estimuladas pelas agências de desenvolvimento a aumentar sua produção agrícola e a se industrializarem, o mercado internacional não apresentava respostas à baixa inserção destes países no comércio mundial.

Cervo (2008) aponta que a Comissão Econômica para a América Latina (Cepal), órgão ligado à ONU, defendia que as regras do comércio internacional não deveriam ser as mesmas para países ricos e pobres. Na prática, os países ricos protegiam seu sistema produtivo por meio de quotas para importações, medidas *antidumping* e outros mecanismos não tarifários, como subsídios e sobretaxas, ao passo que os países em desenvolvimento exigiam condições para proteger suas indústrias nascentes e privilégios para entrada de seus produtos nos países desenvolvidos como modo de superar as desigualdades estruturais entre ricos e pobres.

Segundo Cervo (2008), desses interesses divergentes resultou certo progresso em favor dos países em desenvolvimento, em 1964 e 1968. Em primeiro lugar, a organização da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (Unctad) conseguiu uma mudança no estatuto do GATT, inserindo o princípio da não reciprocidade, que permitia aos países em desenvolvimento estimular a industrialização por meio de tarifas de importação diferenciadas mais elevadas. Posteriormente, em 1968, aprovou-se o Sistema Geral de Preferências, que criava facilidades sem reciprocidade para entrada de produtos de países em desenvolvimento nos mercados dos países desenvolvidos.

Sato (2006) aponta que, já na década de 1970, durante a rodada de negociações de Tóquio, a questão dos subsídios agrícolas criados nos primeiros anos da UE, como parte da Política Agrícola Comum, e outros mecanismos de controle sobre acesso a mercados começaram a ganhar espaço na agenda de negociações. Entretanto, somente na Rodada

Uruguai (1986-94) estas questões voltaram com força e ainda agregadas a questões mais complexas, como os investimentos, a questão da propriedade intelectual, implicações ambientais, desequilíbrios sociais entre os países, políticas de concorrência e compras governamentais (SATO, 2006).

Segundo Cervo (2008), os temas introduzidos na Rodada Uruguai, como a propriedade intelectual e o comércio dos serviços, eram de interesse dos países desenvolvidos, ao passo que o comércio de produtos agrícolas interessava aos países em desenvolvimento e menos desenvolvidos. Essa rodada de negociações culminou com a substituição do GATT pela OMC, que entrou em atividade em janeiro de 1995.

Como aponta Vizentini (2006), em novembro de 2001 foi lançada em Doha, Qatar, a Rodada do Desenvolvimento, com o objetivo de eliminar as desigualdades ainda existentes no comércio internacional a fim de alavancar o crescimento da economia global com foco nos países em desenvolvimento. Segundo Cervo (2008), durante a Rodada Doha, pela primeira vez, as negociações sobre a liberalização do comércio internacional se focam na possibilidade de converter o comércio internacional em instrumento para promoção da igualdade econômica entre as nações.

Grande parte das negociações sobre a liberalização de produtos agrícolas e serviços ocorreu sob o mandato da Rodada Doha que ainda está em vigor e não foi concluída. Segundo Campos (2008), a estrutura de negociação de Doha estabelece que temas difíceis sejam negociados de forma conjunta e sob a supervisão de um comitê. Essa estratégia acentua o mecanismo do *issue linkage*, sendo que concessões nas negociações agrícolas poderiam ser compensadas pela oferta de serviços ou pelo acesso a mercados para produtos não agrícolas.

Segundo Campos (2008), pode-se dividir as negociações da Rodada Doha em quatro etapas principais: 1) O início das negociações (janeiro de 2000 a março de 2002), quando os membros explicitam suas preferências; 2) as negociações de Cancún (julho a setembro de 2003); 3) julho de 2004, quando os membros acordaram sobre importantes questões; 4) julho de 2008, a mais recente rodada. No início das negociações, havia basicamente dois grupos de interesse, um que defendia a liberalização com exceções – como o Grupo Cairns⁴, os EUA, os importadores de alimentos e aqueles que tinham problemas de segurança alimentar (incluindo Índia); e outro constituído basicamente pela União Europeia.

⁴ O Grupo Cairns é composto por 19 países, sendo eles: Argentina, Austrália, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Guatemala, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paquistão, Paraguai, Peru, Filipinas, África do Sul, Tailândia e Uruguai.

Esse equilíbrio de forças, entretanto, se alterou quando, em meio às negociações de Cancún(2003), os EUA alteraram significativamente suas preferências, aliando-se aos europeus. O grupo de países que buscava a liberalização do comércio agrícola foi enfraquecido e isto comprometeria a rodada, uma vez que a aliança EUA-UE não mais buscava a liberalização, mas mecanismos que garantiam a continuidade do protecionismo. Este grupo, tendo o Brasil à frente, buscou recompor sua capacidade de negociação estabelecendo uma coalizão de países, o G-20, que buscava retomar as negociações, agora em outros termos. Todavia, em janeiro de 2004, os EUA reviram sua aliança com os europeus e novamente criaram as condições para as negociações, o que determinou os avanços do chamado “pacote de julho de 2004”.

Finalmente, em 2008, havia uma grande expectativa acerca de um acordo nas negociações na Cidade de Cingapura. Entretanto, como apontou o jornal Folha de São Paulo na época, EUA, China e Índia (particularmente essa última) não conseguiram chegar a um acordo em relação a salvaguardas e as negociações fracassaram. O Brasil, como grande exportador de produtos agrícolas e visando fechar um acordo, abriu mão de seu alinhamento com Uruguai, Paraguai e Argentina, seus sócios no MERCOSUL, e foi até contra a exigência da Índia de melhorar o mecanismo de salvaguarda, que garantiria proteção aos mercados contra aumentos acentuados nas importações de alimentos. A posição brasileira acabou sendo muito criticada pela Argentina e especialmente pela Índia, devido às concessões feitas a proposta da UE. Por sua vez, o Brasil, diplomaticamente tentando não apontar culpados pelo fracasso das negociações deixou entender que a Índia fora deveras inflexível em seus interesses.

4. O papel do Brasil nas negociações da Rodada Doha

A atual política de comércio internacional do Itamaraty se baseia nos instrumentos da cooperação Sul-Sul, o qual se apresenta como um dos mais importantes mecanismos da projeção do *smart power* brasileiro via inserção no comércio internacional. Como pontua Oliveira (2005), essas coalizões, entre outros propósitos, buscam o fortalecimento da capacidade política nas negociações comerciais internacionais dos países participantes na OMC frente aos parceiros desenvolvidos.

Segundo Cervo (2008), desde 1947, o empenho da diplomacia brasileira esteve voltado, tanto no GATT como posteriormente na OMC, com os objetivos de zelar pela

vocação industrial do país e de defender os interesses do agronegócio. Ao preparar a conferência ministerial de Cancún, em 2003, o Ministro Celso Amorim contribuiu diretamente para a criação do G-20, um grupo de países emergentes voltados à defesa de interesses que os países avançados costumavam menosprezar por meio de regras de benefícios unilaterais que impunham ao comércio internacional.

Nas palavras do então Ministro Amorim, “a constituição do G-20 da OMC na reunião ministerial de Cancún em 2003, em torno da liberalização dos mercados agrícolas dos países ricos, mudou para sempre o padrão das negociações comerciais multilaterais” (AMORIM, 2010, s/p). Tendo em vista estes preceitos da constituição do G-20, o resultado alcançado para o Brasil e para o resto dos países em desenvolvimento até o momento diz respeito à inflexão na dinâmica negociadora do sistema multilateral de comércio, lograda pelo ativismo construtivo do G-20 Comercial desde a Conferência Ministerial de Cancún, em 2003 (ITAMARATY, 2010).

Para a diplomacia brasileira (ITAMARATY, 2010), as negociações no âmbito da OMC até a formação do grupo, os acordos comerciais multilaterais derivavam de entendimentos alcançados em processos de consulta e negociação conduzidos por grupos reduzidos de membros, majoritária ou exclusivamente compostos pelos maiores países mercantes do mundo (EUA, UE, Japão), sem que estivessem representados os interesses dos países em desenvolvimento. Nesse contexto, essa articulação via G-20 seria responsável por possibilitar ao Brasil, e aos outros membros, um melhor nível de articulação e possibilitar que durante o processo de negociação existisse uma abrangência maior dos países em desenvolvimento.

Segundo Cervo (2008), o papel do Brasil pode ser entendido por meio do conceito de multilateralismo da reciprocidade. Como dito anteriormente, Estados Unidos e União Europeia chegam a Cancún com uma proposta fechada, que se imaginava, mais uma vez, ser o consenso possível e a decisão final de todos. Entretanto, a união dos países emergentes bloqueou esse modo de produção de regras e introduziu o princípio da reciprocidade de efeitos estruturais no comércio internacional. União Europeia e Estados Unidos exigiam concessões para seus produtos industriais e serviços com o fim de manter a superioridade econômica, mas os emergentes cobravam o fim dos subsídios agrícolas e das barreiras à entrada de produtos do agronegócio.

O modelo de inserção internacional brasileiro, porém, ainda gera algumas considerações divergentes, inclusive dentro da chancelaria nacional. Dentro do Itamaraty, e da comunidade de política externa brasileira, é possível perceber uma clara divisão de opiniões sobre o tema.

Para o grupo liderado pelo ex-embaixador Rubens Barbosa e o ex-chanceler Celso Lafer, ambos com uma postura crítica à diplomacia do governo Lula, explanam que o mundo de hoje vive a transformação da ordem mundial, tendo como símbolo o processo de globalização e, para o projeto de inserção internacional, o Brasil deve estar atento a essas mudanças e se mover dentro do mundo globalizado com os desafios que surgem devido ao aumento da interdependência que é criada pela rapidez dos fluxos de informações e financeiros, pela abertura comercial e pelo processo de integração econômica (BARBOSA, 2007).

Para o ex-chanceler Celso Lafer (2010), a diplomacia de prestígio e o voluntarismo da política externa lulista erraram na avaliação das possibilidades externas do País; postura que vem descapitalizando de maneira crescente o *soft power* da credibilidade internacional do Brasil, comprometendo, desse modo, o próprio prestígio do País. Para o ex-chanceler, a diplomacia deve mudar, ficando cada vez mais atenta ao jogo das grandes potências, no qual desapontam novas parcerias da China e da Índia com os EUA.

Especificamente sobre a OMC, Rubens Barbosa critica fortemente a posição adotada pelo Brasil nas negociações multilaterais. Para o embaixador, a forte expansão do comércio exterior brasileiro nesse período, em decorrência, sobretudo, do crescimento da economia mundial, em especial nos EUA e na China, e do alto preço dos produtos primários, fez com que Governo e setor privado não se dessem conta do erro de não perseguir acordos regionais e bilaterais, em paralelo às negociações multilaterais (BARBOSA, 2008).

Sobre a Rodada de Doha, há também uma crítica à postura brasileira durante o processo negociador. De acordo com Barbosa (2009), o Brasil foi leniente com as posições dos demais parceiros no G-20, deixando de lado a defesa consistente de seus próprios interesses nacionais. Ademais, toda a estratégia negocial do Brasil consistiu, basicamente, em uma sustentação ideológica do G-20, apenas por ser uma coalizão dita do Sul. Essa sustentação ideológica se deu em prejuízo de uma estratégia flexível e pragmática de alianças tópicas, que permitisse conquistar objetivos diferentes em cada uma das frentes negociadoras,

seja em temas agrícolas, seja em temas industriais, seja ainda em serviços ou investimentos, por exemplo.

O que se pode perceber é que esse grupo não observa a atual participação brasileira na OMC como uma ferramenta positiva de projeção do poder brasileiro, dado que essa inserção estaria sendo conduzida de forma errônea, e politizada, pela chancelaria nacional, deixando de conceber os verdadeiros espaços de negociação, relegando para segundo plano os países desenvolvidos maiores e mais dinâmicos e colocando em negociação pautas que não necessariamente refletiriam o interesse nacional brasileiro. Dentro desse contexto, como avalia Barbosa (2008), caberia reexaminar a estratégia de priorizar unicamente a negociação multilateral para concentrar em coisas que dão resultados.

O principal argumento, como apresenta Castelan (2008), é que o Brasil tem feito ofertas de reduções tarifárias na área industrial em troca da liberalização agrícola, o que afetaria a indústria e reduziria postos de trabalho, e que as propostas que estão atualmente sobre a mesa em Genebra indicam que as disparidades de tratamento entre agricultura e indústria na OMC tendem a se acentuar (CNI, 2006 *apud* CASTELAN, 2008).

Considerações finais

Tendo em vista a bibliografia pesquisada juntamente com a conceituação que este trabalho apresentou, conclui-se que apesar da posição muitas vezes contraditória do Brasil em relação aos seus parceiros no G-20 e as divergências presentes no próprio Itamaraty, o conceito de *smart power* ajuda a elucidar a estratégia brasileira na OMC.

As duas noções apresentadas relativas à fonte de recursos de poder internacional (alianças, parcerias e instituições; e integração econômica) se coadunam com o posicionamento do Brasil em relação à OMC em diversos momentos. Estipula-se que alianças, parcerias e instituições dizem respeito à busca de: a) Renovar o comprometimento do Estado com as instituições internacionais; b) Revigorar as alianças com tradicionais Estados parceiros e; c) Buscar padronizar as ações do Estado frente ao Direito Internacional. Em relação à renovação do comprometimento do Brasil com a OMC, é claro o posicionamento no sentido de fortalecimento do multilateralismo da Organização, especialmente no que diz respeito ao atendimento das necessidades de todos os membros na busca de um benefício coletivo. Essa orientação esteve sempre presente na posição brasileira em relação ao comércio mundial e apresentou grande incremento com o advento da OMC e principalmente

da Rodada Doha.

No que diz respeito às alianças, observou-se durante o período de vigência do *Grupo Cairns* e mais intensamente no G-20 a tentativa multilateral do Brasil (em especial no G-20) de busca por efetivos meios de cooperação visando benefícios a todos os participantes da OMC, objetivando produzir ganhos absolutos e um bem público global.

Em relação à padronização frente ao Direito Internacional, restam poucas dúvidas que a OMC tem como foco aprofundar a busca por um interesse coletivo global (criação de regras e redução de tarifas no comércio internacional) protegido por acordos em que todos estejam presentes.

Em relação ao último ponto, integração econômica, pontua-se que uma política global de comércio tida como *smart* depende do desenho de uma economia que é suficientemente flexível e competitiva para distribuir benefícios econômicos, enquanto consegue minimizar os custos humanos dos processos de globalização e deslocação econômica. Considera-se que a economia brasileira apresenta essas características. Como apontou Cervo (2008), a atuação do Brasil no GATT e posteriormente na OMC zela pela vocação industrial do país e pela defesa dos interesses do agronegócio. Apesar de a competitividade do setor industrial brasileiro ser inferior àquela do agronegócio, ainda assim é capaz de se valer de preços mais baixos de bens de consumo e bens de capital produzidos a menor preço internacionalmente e ainda assim, manter uma trajetória crescente no nível de emprego nos últimos anos.

Considera-se, entretanto, que são exatamente as características da economia brasileira, sua vocação industrial e o grande papel do agronegócio, que fazem com que o país oscile nas suas pretensões estratégicas visando o *smart power*. Durante o período de maior vigor do G-20, ao longo do alinhamento dos EUA com a UE, o Brasil apresentou explicitamente a defesa de um bem coletivo internacional na área comercial. Entretanto, bastou que os EUA flexibilizassem sua posição para que, nas negociações de 2008, a estratégia brasileira considerasse suficiente a proposta acordada com a UE e se isolasse de seus antigos aliados, em especial o MERCOSUL e a Índia.

Tendo isso em mente, o conceito de *smart power* ajuda e lança uma interessante luz sobre a estratégia brasileira na OMC tendo em vista uma projeção de poder internacional. Entretanto, características internas, como a economia, e expressas nas diferentes opiniões existentes no próprio Itamaraty, sugerem que o Brasil também projeta seu poder muitas vezes agindo como aliado automático das grandes potências, deixando de lado a prática de uma

política que vise ganhos absolutos e a conquista de bens públicos globais. Nesse momento, os conceitos do *smart power* deixam de existir, e volta-se a um cenário de dependência frente aos tradicionais atores hegemônicos do sistema internacional.

Assim, parece este cenário o grande desafio do Brasil na construção de seu poder e influência estatal no século XXI. Saber coadunar parcerias, ganhos absolutos e interação com as grandes potências será o exercício necessário da política externa brasileira na busca de uma influência efetiva do país nos mais altos foros internacionais.

Referências

- AMORIM, Celso. (2010) **Discurso por ocasião do Dia do Diplomata** – Brasília. Disponível em <<http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/discursos-artigos-entrevistas-e-outras-comunicacoes/ministro-estado-relacoes-exteriores/903397995245-Discurso-do-Senhor-Ministro-de-Estado-das-Relacoes>> Acesso em 20 abril 2010.
- AYRES PINTO, Danielle Jacon Ayres.(2009) **Mediação de conflitos internacionais e a inserção mundial do Brasil**. Coimbra, Dissertação de Mestrado.
- FOLHA ONLINE (2008). **Após fracasso, EUA afirmam que manterão ofertas feitas na Rodada Doha**. (2008). Publicado em Folha OnLine Disponível em <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u427657.shtml> Acesso em 07 julho 2011.
- ARMITAGE, Richard L.; NYE JR, Joseph S. (2007) **A smarter, more secure America**. CSIS Commission on Smart Power. Washington: Center for Strategic and International Studies.
- BARBOSA, Rubens. (2008) **Nova estratégia comercial externa**. O Estado de São Paulo, publicado em 12/08/2008.
- BARBOSA, Rubens. (2009) O Impasse de Doha e o Comércio Externo Brasileiro. **Revista Interesse Nacional**. Ano 1 (4).
- BARBOSA, Rubens (2007) **Palestra Concedida no Seminário Desafios do Brasil no Mundo Globalizado – 3º Congresso do PSDB**.. Disponível em <http://www.congressodopsdb.org.br/#> Acesso em 02 out. 2010
- BIZZOTTO, Marcia (2008). **Brasil fez tudo o que pôde para ter acordo, diz Amorim**. Disponível em <http://www1.folha.uol.com.br/folha/bbc/ult272u427579.shtml> Acesso em 07 jul 2011.
- BOAS, Morten & McNEILL, Desmond. (2003) **Multilateral Institutions: A Critical Introduction**. London, Pluto Press.
- BOBBIO, Norberto et al. (1998) **Dicionário de Política**. Brasília: UnB Editora.
- CAMPOS, Taiane Las Casas. (2008) A Rodada Doha: dificuldades e avanços nas negociações agrícolas entre países em desenvolvimento e desenvolvidos. **Observatório Político Sul-Americano. IUPERJ/UCAM. Análise de Conjuntura**, nº 11, nov.

- CARMO, Márcia(2008). **Argentina pede que Brasil "não a deixe sozinha" em Doha.** Disponível em <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/bbc/ult272u474985.shtml>> Acesso em 07 jul 2011.
- CERVO, Amado Luiz. (2008). **A Organização Mundial do Comércio.** Brasília, Thesaurus Editora.
- CRAVINHO, João Gomes. (2002). **Visões do Mundo: As relações internacionais e o mundo contemporâneo.** Lisboa: Imprensa das Ciências Sociais.
- GOODIN, Robert E. (2007) **Strategic Aspect of Hegemony.** Max Planck Institute of Economics - Strategic Interaction Group. Disponível em: <<http://ideas.repec.org/s/esi/discus.html>>. Acesso em 20 dez 2008.
- ITAMARATY. Negociações comerciais - OMC Rodada Doha. In: ITAMARATY. **Balanco da Política Externa 2003-2010.** Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/temas/balanco-de-politica-externa-2003-2010>>. Acesso em 30 Out 2010
- KEOHANE, Robert O.; NYE JR, Joseph S.(1989). **Power and Interdependence.** Nova Iorque: Longman.
- LAFER, Celso. (2010) **A candidatura Dilma e a política externa.** Jornal Estado de São Paulo. Publicado em: 18 set. 2010.
- NYE JR., Joseph (2011). **The future of Power.** Nova Iorque: PublicAffairs.
- NOSSEL, Suzanne (2004) Smart Power. **Foreign Affairs**, 83, (02), March/April.
- OLIVEIRA, Marcelo. (2005) Alianças e coalizões internacionais do governo Lula: o Ibas e o G-20. **Rev. Bras. Polít. Int.** 8 (2).
- PECEQUILO, Cristina Soreanu. (2004) **Introdução as Relações Internacionais: temas, atores e visões.** Petrópolis: Editora Vozes.
- SATO, Eiiti. (2006). De Gatt para OMC e a agenda do Brasil no comércio internacional. In: ALTEMANI, Henrique e LESSA, Antônio Carlos (org.). (2006) **Relações Internacionais do Brasil – temas e agendas – vol. 2.** São Paulo. Ed. Saraiva.
- VIZENTINI, Paulo Fagundes. (2006) O G-3 e o G-20: o Brasil e as novas coalizões internacionais. In: ALTEMANI, Henrique e LESSA, Antônio Carlos (org.). (2006) **Relações Internacionais do Brasil – temas e agendas – vol. 2.** São Paulo. Ed. Saraiva.
- WALTZ, Kenneth N. (1979) **Theory of International Politics.** Nova Iorque: McGrawhill.