

Coalizões em Negociações Internacionais

Amâncio Jorge de Oliveira
amancioj@usp.br

Maiio/2022

NEGOCIAÇÕES MULTIPLAYER

Definição: dois ou mais grupos que decidem cooperar para atingir um objetivo comum

Condições para o sucesso:

- Objetivos similares e compatíveis
- Ganhos mútuos
- Benefícios de trabalhar em grupo são maiores do que os custos.

NEGOCIAÇÕES MULTIPLAYER

Vantagens

- Aumentam o **poder de barganha** de grupos fracos
- Aumentam **recursos disponíveis** na negociação (OMC)
- **Maior prestígio** para os membros, assuntos tratados por coalizões costumam ter maior visibilidade do que os de grupos isolados
- Diminuem esforços duplicados e melhora a comunicação
- Diminuem pontos de veto -> efeito no ZOPA.

NEGOCIAÇÕES MULTIPLAYER

Desvantagens

- Difícil alcançar estabilidade
- Elo mais fraco compromete toda a coalizão
- Equilíbrio da relação entre atores mais fortes e mais fracos
- Complexidade: mais informações para rastrear (BATNAs, interesses, posições)
- Regras de decisão: maioria simples ou qualificada? Unanimidade? Consenso

NEGOCIAÇÕES MULTIPLAYER

Diferença das negociações bilaterais

1. Complexidade
2. Coordenação de posições e interesses (ação coletiva)
3. Objetivo é consenso, ausência de desacordo explícito). Depende da regra
4. Administração das coalizões internacionais
 - Filiação
 - Manutenção

DIFICULDADES - MULTIPLAYER

- Número de atores
- Informação
- Complexidade dos assuntos
- Tempo para fechar o acordo
- Processo de formação de coalizões

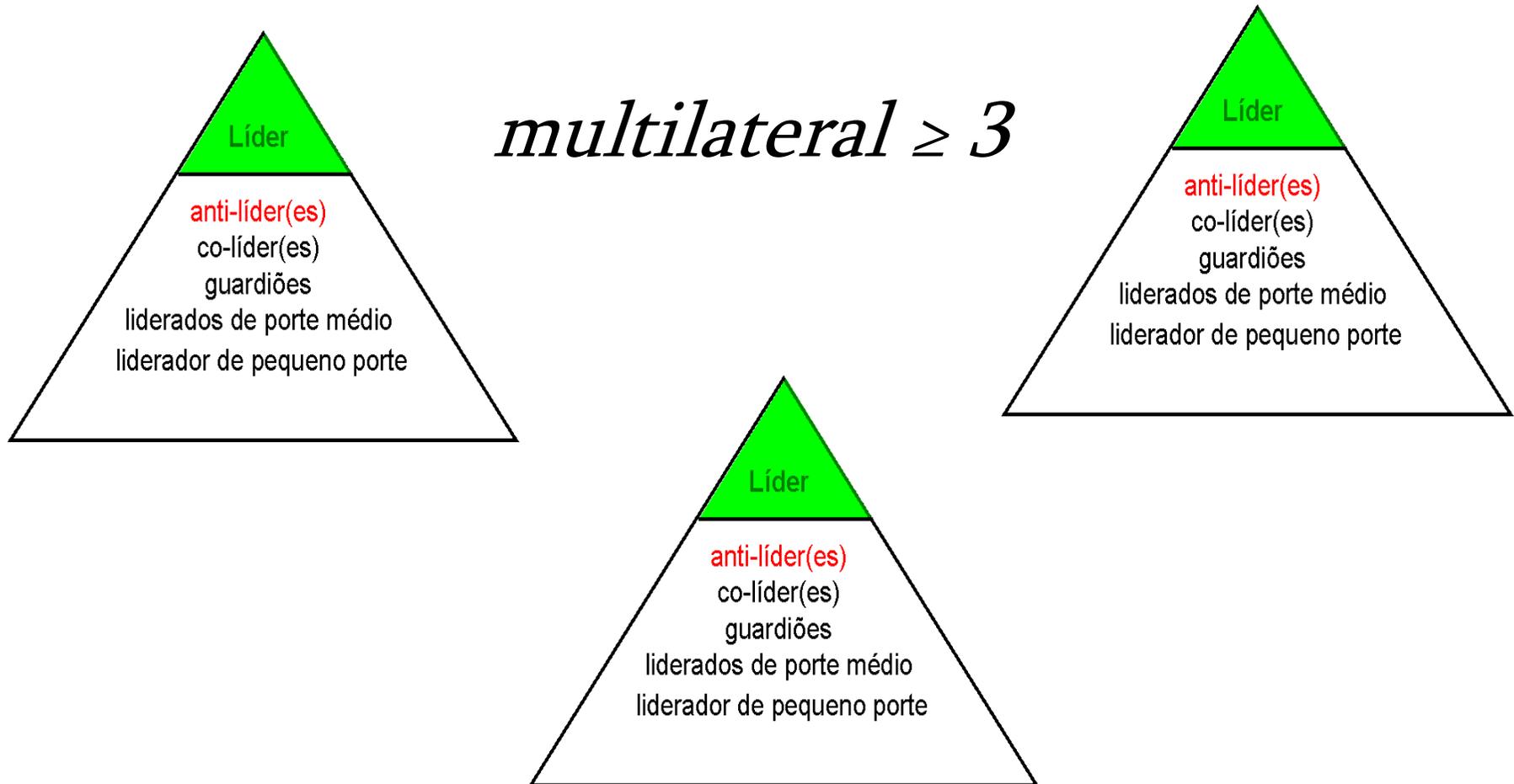
FACILITADORES MULTIPLAYER

- Coalizões constituídas
- Assimetria de interesses e prioridades
- Redução do risco a um ator
- Papel dos líderes - empreendedores
- Uso de terceiros (mediadores)

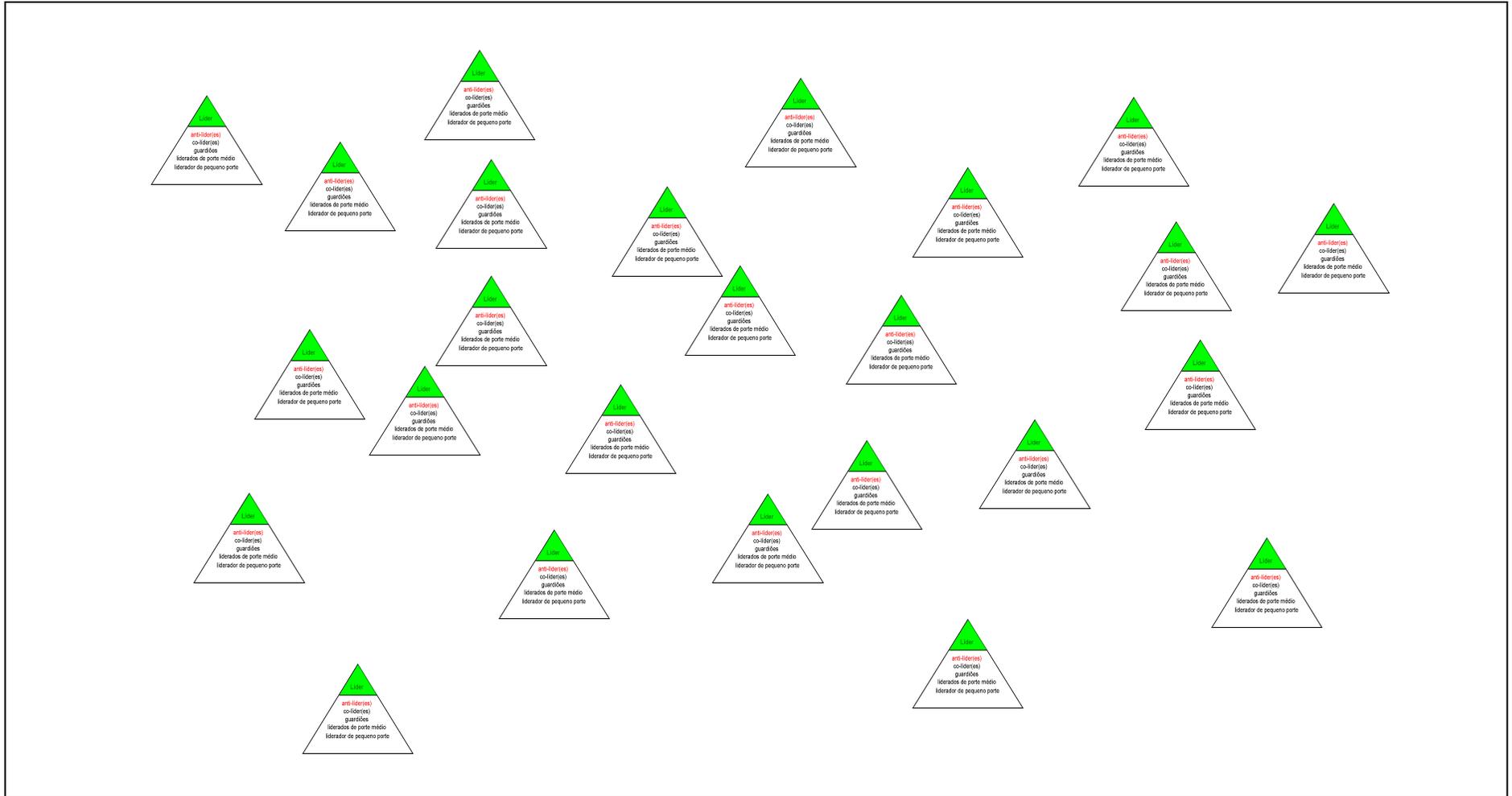
negociações bilaterais



negociações multilaterais

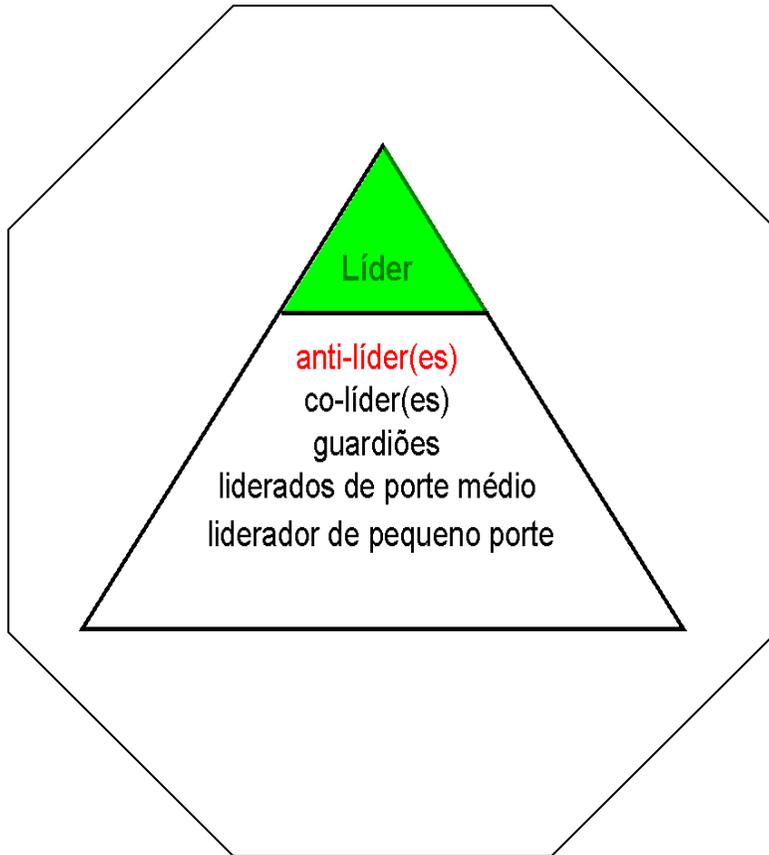


negociações multilaterais

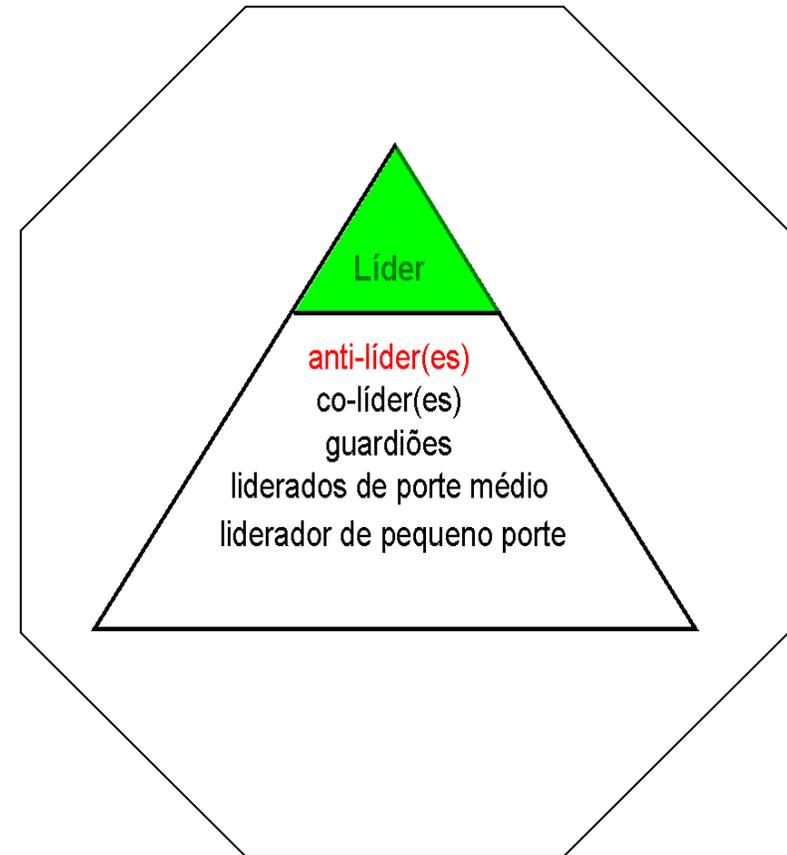


coalescência - bilateralização

Coalizão 1



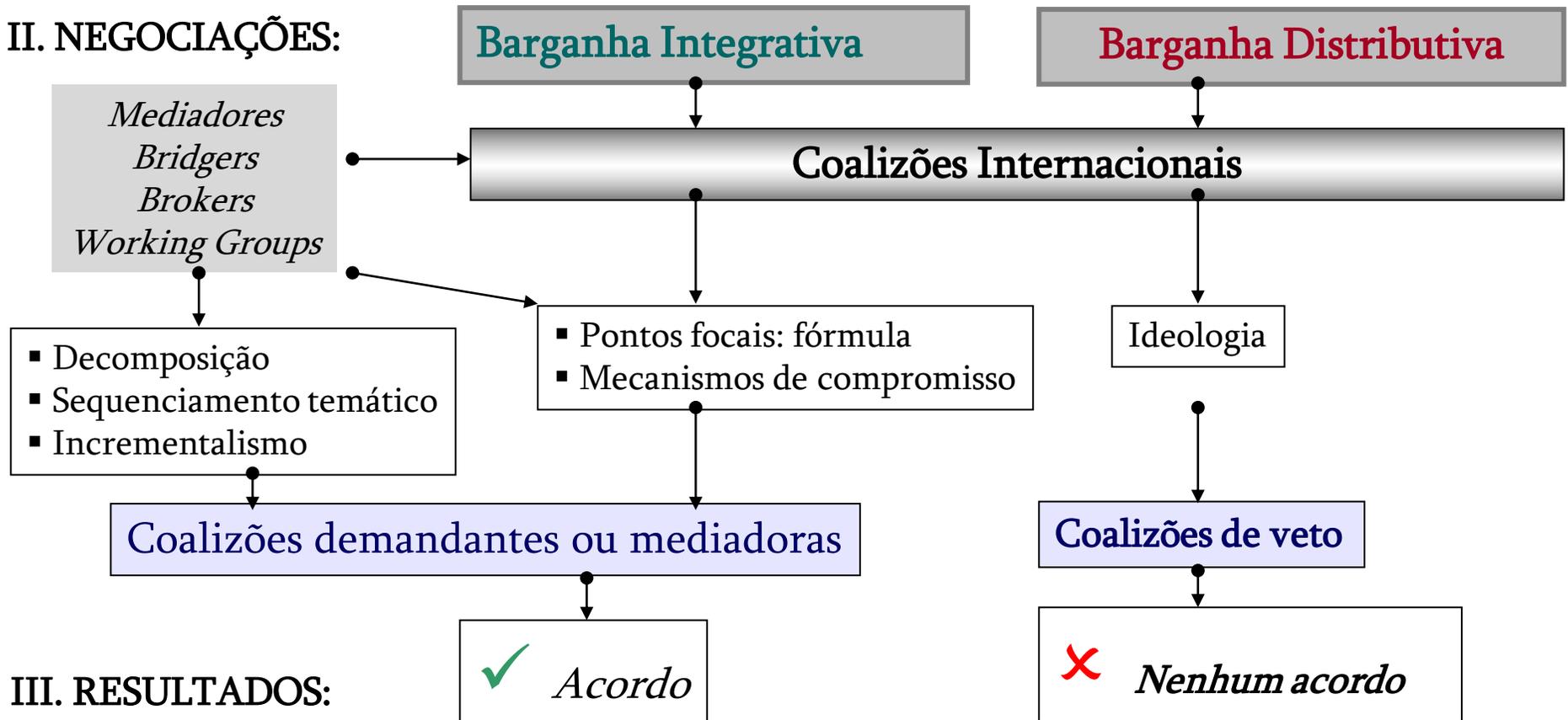
Coalizão 2



Model of Coalition Building (MCB)

I. PRÉ-NEGOCIAÇÕES: FORMAÇÃO DE CONSENSO DOMÉSTICO

II. NEGOCIAÇÕES:



III. RESULTADOS:

✓ *Acordo*

✗ *Nenhum acordo*

IV. RESULTADOS: RATIFICAÇÃO DO ACORDO OU RENEGOCIAÇÃO

Risco e Negociações Internacionais

Amâncio Jorge de Oliveira
amancioj@usp.br

Maiio/2022

RISCO: DEFINIÇÃO

Definição: função que leva em consideração uma expectativa de dano (Avenhaus & Sjöstedt).

O risco é inerente a todo processo de negociações e ganha relevância quando projetado para o **âmbito internacional** pela complexidade que as interações desse porte implicam.

TIPOLOGIA DE RISCOS

Como substância remete à expectativa com relação ao próprio acordo internacional a ser firmado, ou seja, o objeto das negociações.

Como processo diz respeito mais diretamente à dinâmica do acordo, especialmente nas fases de negociações e pós-negociações.

Como percepção depende das atitudes dos participantes em relação ao acordo e aos riscos potenciais derivados dele.

PROBABILIDADE X IMPACTO

Probabilidade	Alta	Média	Alta	Alta
	Média	Baixa	Média	Alta
	Baixa	Baixa	Baixa	Média
		Baixa	Média	Alta
Impacto				

RISCO E CONCENTRAÇÃO DECISÓRIA

Unidades de decisão	Estratégia política	Efeitos
Líder predominante	Mobilização da opinião pública	Aumento da propensão ao risco (↑ Risco)
Grupos	Insulamento burocrático	Neutralidade ao risco (Risco)
Múltiplas unidades de decisão	Acomodação política	Diminuição da propensão ao risco (↓ Risco)

Fonte: Adaptado de Hagan (1993).