

---

# **Teorias Avançadas das RI**

## **O nível doméstico e a Política Internacional**

**Amâncio Jorge de Oliveira**

**17-18 de setembro de 2019**

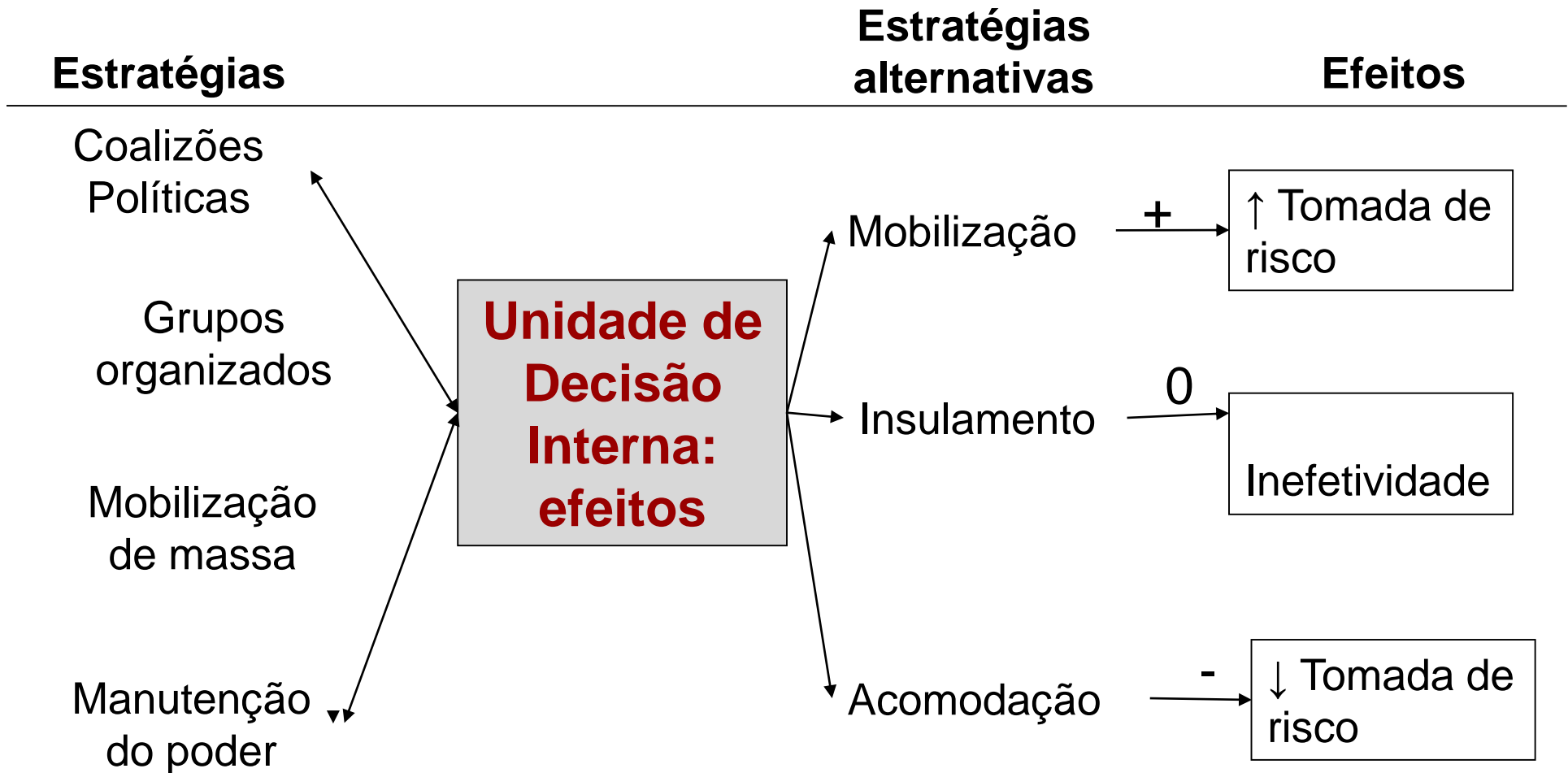
# Unidades Últimas de Decisão

---

## Definição:

“aqueles atores que, enquanto funcionários de governo, detém autoridade para comprometer os recursos da sociedade e do Estado com vista a tomada de decisão que não pode ser facilmente revertida”.

# MECANISMOS/INFLUÊNCIA



# Jogos de Dois Níveis

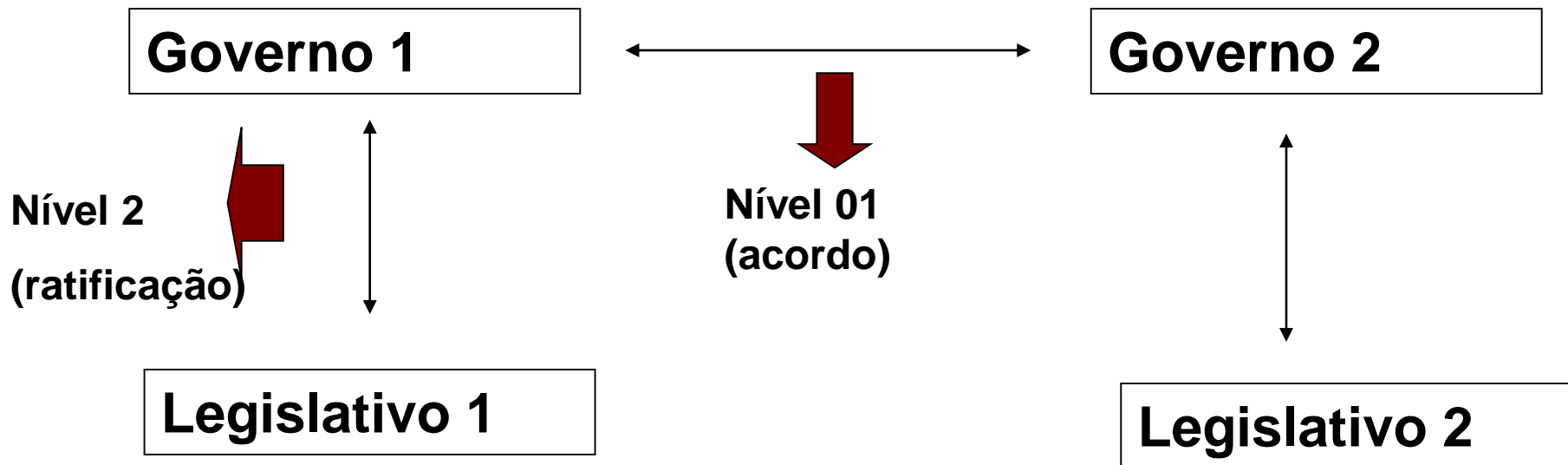
---

- O que são?
  - Nos modelos estudados até aqui, os Jogos eram considerados únicos e o numero de Jogadores era o que variava.
  - Nestes modelos que vamos aprender nesta aula, serão considerados dois jogos, em que jogadores diferentes tomam decisões em dois jogos diferentes, que se relacionam mutuamente.

# Jogos de Dois Níveis

- Exemplos:
  - Os diplomatas brasileiros fecham um acordo sobre tarifas com os diplomatas americanos mas o acordo só vai ser sancionado se passar pelo Legislativo.
    - Jogadores: Diplomatas do Brasil, Diplomatas Estados Unidos, Legisladores e Presidente Brasileiro (eventualmente, Legisladores Americanos e Presidente americano...)
    - Jogos: O primeiro será a negociação entre os diplomatas em torno da tarifa e o segundo, o acordo dos Legisladores brasileiros sobre a mesma tarifa.

# Jogos de Dois Níveis

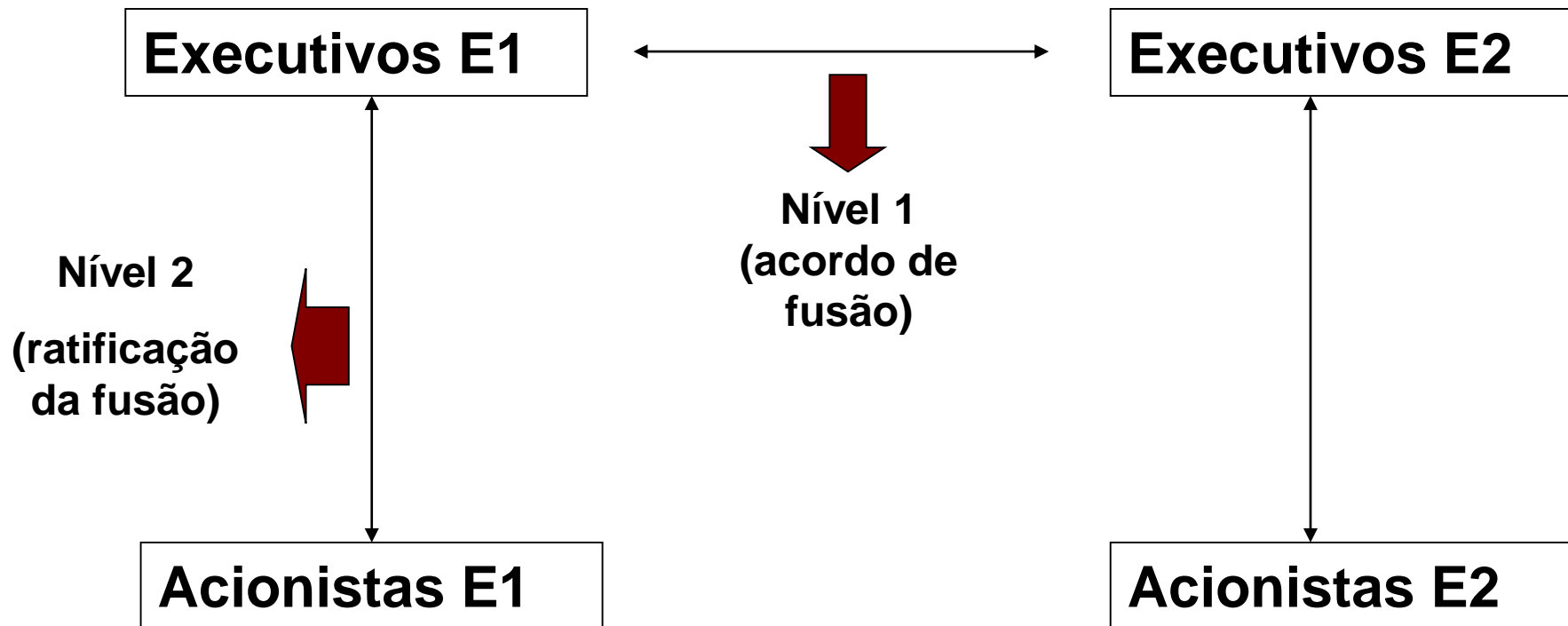


# Jogos de Dois Níveis

---

- Exemplos:
  - Os executivos de uma empresa querem negociar uma fusão com uma outra empresa do mesmo ramo:
    - Jogadores: Executivos das duas empresas e Acionistas de ambas as empresas.
    - Jogos: Os Executivos negociam entre si e trazem a proposta para os acionistas das empresas. Se ambos os conselhos aprovarem, as empresas se fundem.

# Jogos de Dois Níveis





# Jogos de Dois Níveis

- Ferramentas que precisamos:
  - A primeira coisa que precisamos saber é como modelar este jogo de modo a resolvê-lo.
  - Para isso vamos introduzir um instrumental que vai nos auxiliar a tomar decisões: o primeiro serão as funções de utilidade, o segundo, derivado das funções de utilidade, serão os conceitos de Win-Sets (ou seja, espaços de opções que teremos disponíveis na negociação).

# Jogos de Dois Níveis

- Funções de Utilidade: é um meio de captar que uma escolha é melhor que outra através de números.
- Exemplo: Se você prefere uma Ferrari a um Fiat Uno, então:

$$U(\text{Ferrari}) = 10 \text{ e } U(\text{Uno}) = 5$$

- Como  $U(\text{Ferrari}) > U(\text{Uno})$  então você prefere Ferrari a Uno...

# Jogos de Dois Níveis

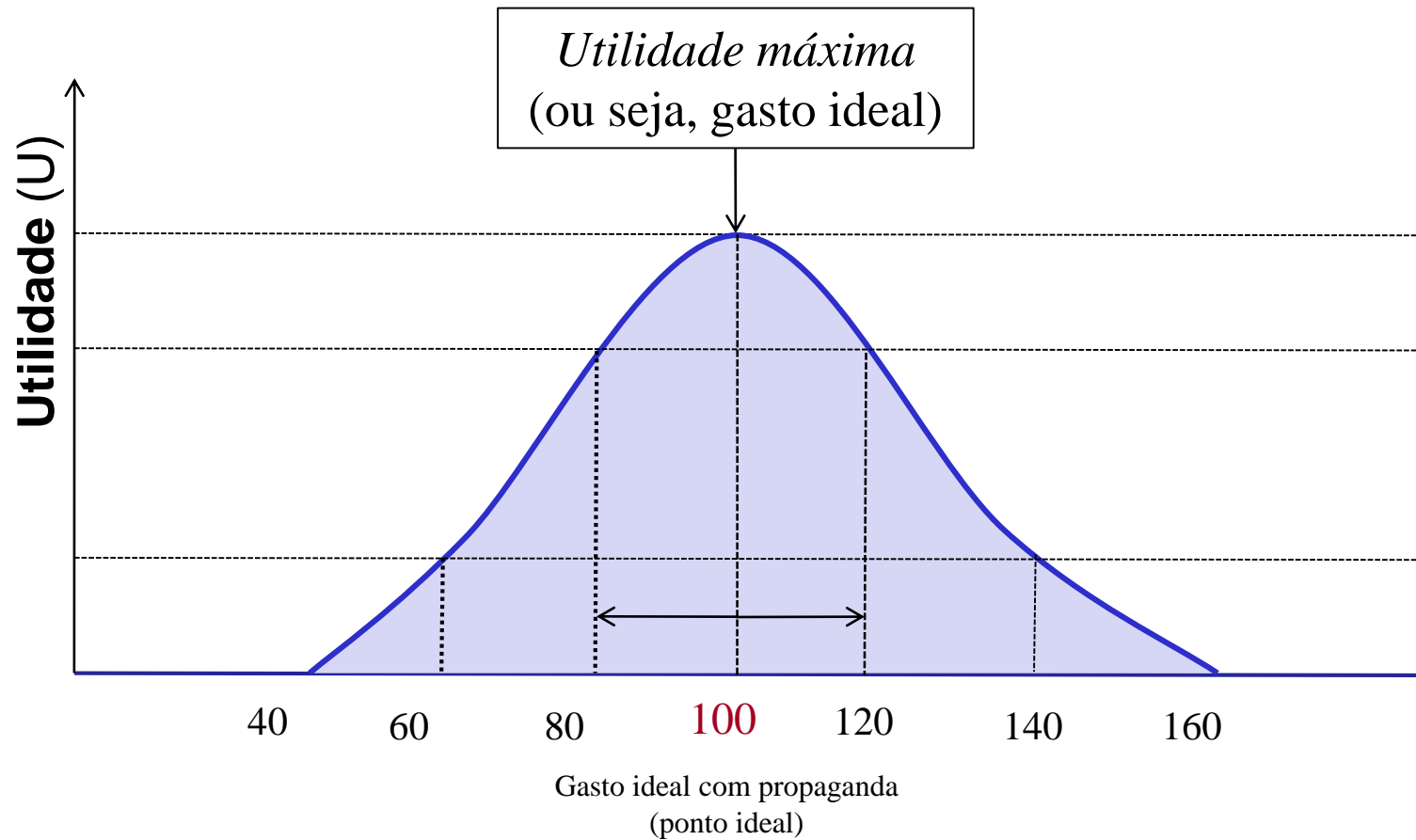
---

- Funções de Utilidade: Um tipo especial de funções de utilidade são as funções de utilidade quadráticas:
  - Os pressupostos delas são que você tem um ponto de saciedade, ou seja, um valor onde, para mais você acha excesso e para menos você acha desperdício.
  - Vejamos alguns exemplos de funções assim.

# Jogos de Dois Níveis

- Funções de Utilidade Quadráticas: Um CEO de uma empresa acha que o máximo a ser gasto com propaganda é 100mi. Mais que isso é desperdício (as vendas não vão aumentar) e menos que isso, pode fazer com que as pessoas não reconheçam a marca (as vendas podem diminuir). Assim, se fossemos fazer um gráfico desta situação teríamos:

# Jogos de Dois Níveis

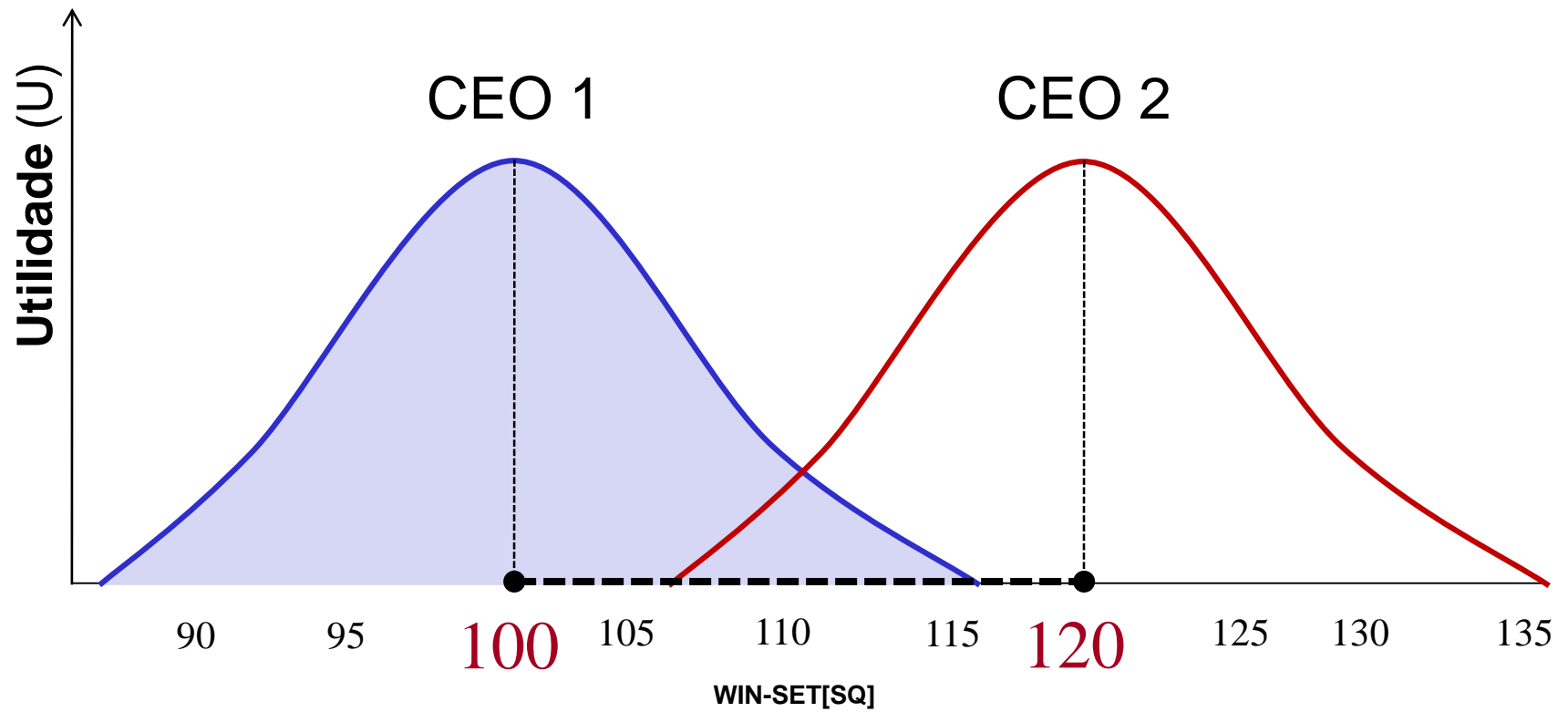


# Jogos de Dois Níveis

---

- Agora, vamos supor que a decisão sobre o gasto ideal recaia sobre dois CEOs.
- Eles tem naturalmente visões diferentes sobre o gasto ótimo.
  - O CEO 1 acha que 100mi é o ideal
  - O CEO 2 acredita que 120mi é o melhor para a empresa.
  - Eles vão ter então de negociar...

# Jogos de Dois Níveis



# Jogos de Dois Níveis

- O Win-Set do jogo será qualquer valor entre 100mi e 120mi.
- Naturalmente, nunca será menos que 100mi e nem mais que 120mi.
- Você pode ver com facilidade que 110mi será o melhor para ambos (se eu fosse chutar um resultado, diria que estaria próximo deste valor)
  - E se tivéssemos 3 CEOs? Você consegue imaginar o que aconteceria?



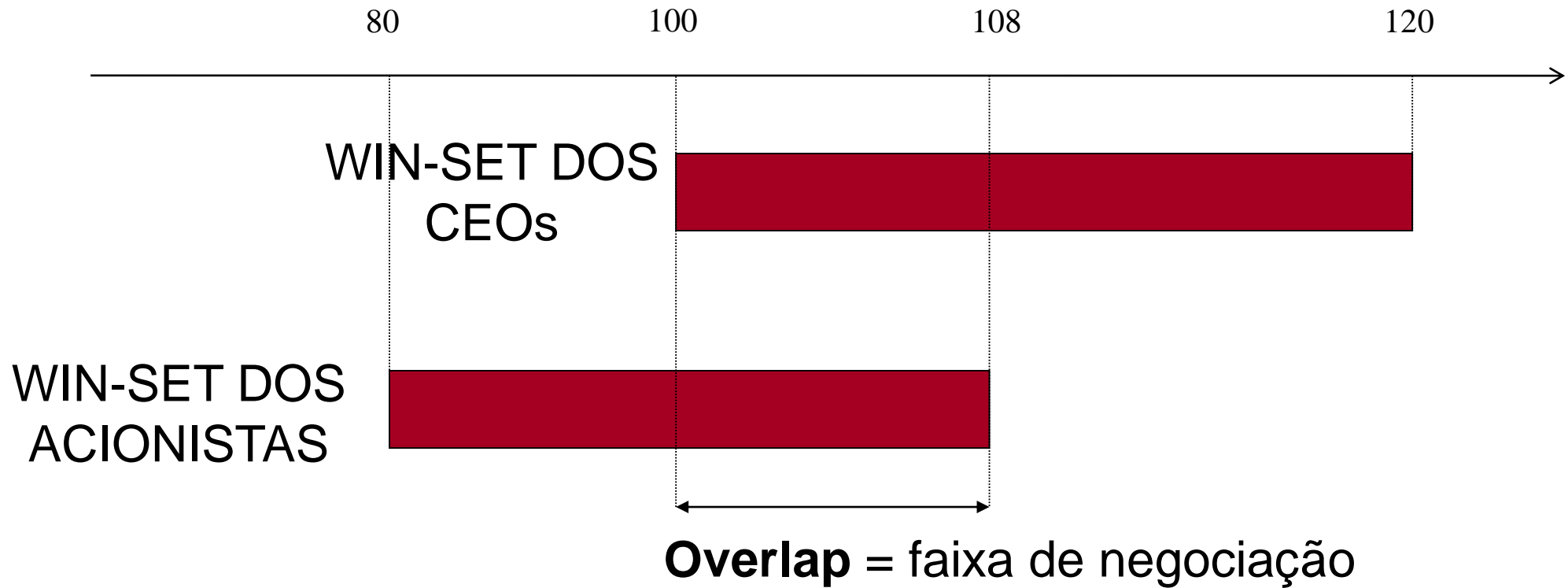
# Jogos de Dois Níveis

- Alguns pressupostos:
  - I. Quanto maior WIN-SET maior a chance de acordo
  - II. Tamanho do WIN-SET influencia distribuição de ganhos
    - Win-set pequeno = instrumento de barganha
    - Win-set maior = maior probabilidade de acordo
- E agora, o que acontece na situação de dois níveis?

# Jogos de Dois Níveis

- Considere a situação anterior dos dois CEOs.
- Suponha agora que eles tem de levar sua decisão para os acionistas.
- Vamos supor que os acionistas acreditam que gasto com propaganda é ruim e que o melhor é investir em PD (pesquisa e desenvolvimento).
- Os acionistas já decidiram seus Win-Sets e vão então negociar com os CEOs

# Jogos de Dois Níveis



# Jogos de Dois Níveis

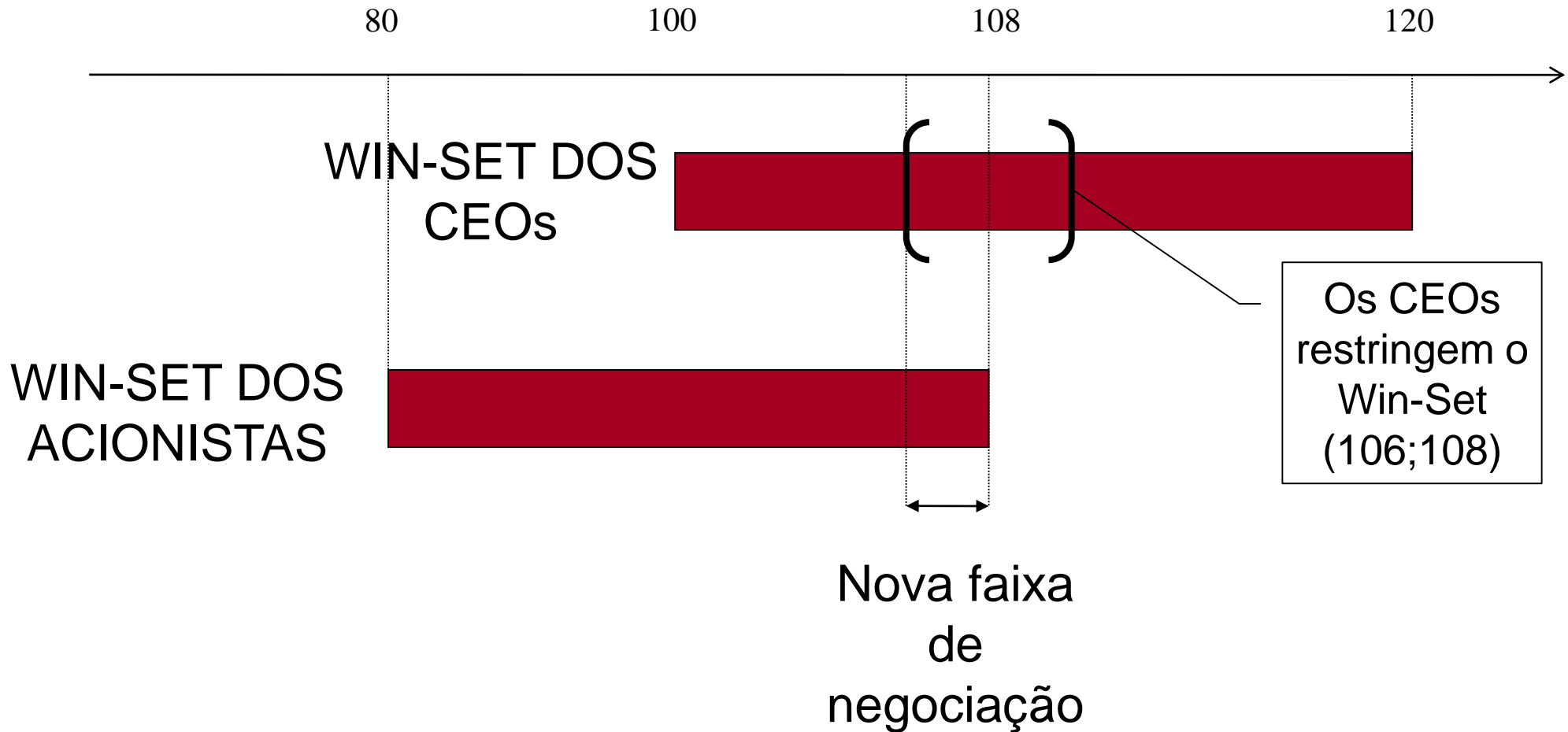
---

- Assim, o acordo do valor a se empregar com propaganda vai estar entre 100mi e 108mi.
- Como os CEOs decidem primeiro neste jogo, eles teriam algumas 'cartas nas mangas' que poderiam usar na restrição ou facilitação do acordo por parte dos acionistas:

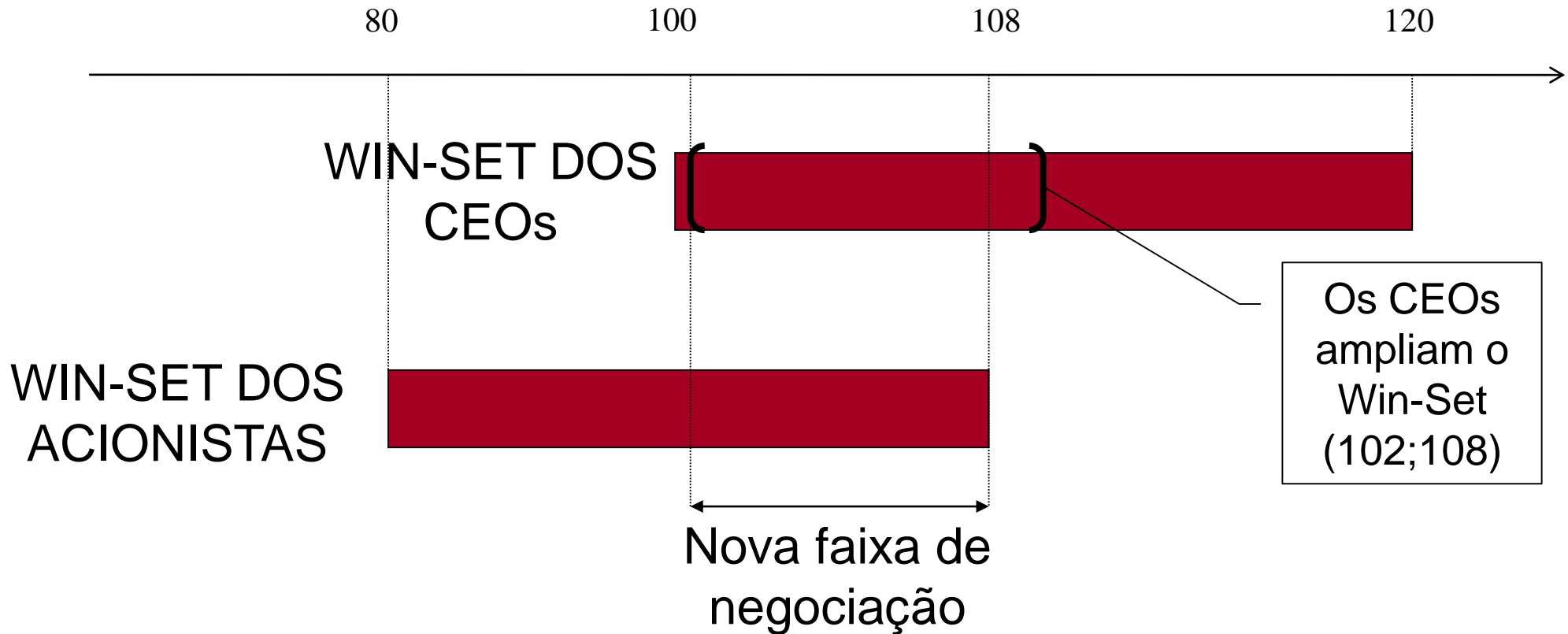
# Jogos de Dois Níveis

- Duas estratégias podem acontecer aqui:
  - A primeira, é os CEOs, conhecendo o fato de que os acionistas preferem P&D, restrinjam ao máximo o seu Win-Set de modo aos acionistas receberem uma pequena faixa de valores em que podem negociar. Esta estratégia é chamada de tying hands (atar as mãos)
  - A segunda se emprega quando os acionistas fazem o inverso, ou seja, aumentam ao máximo o seu win-set para facilitar a negociação entre os acionistas. Esta estratégia é chamada de side payments.

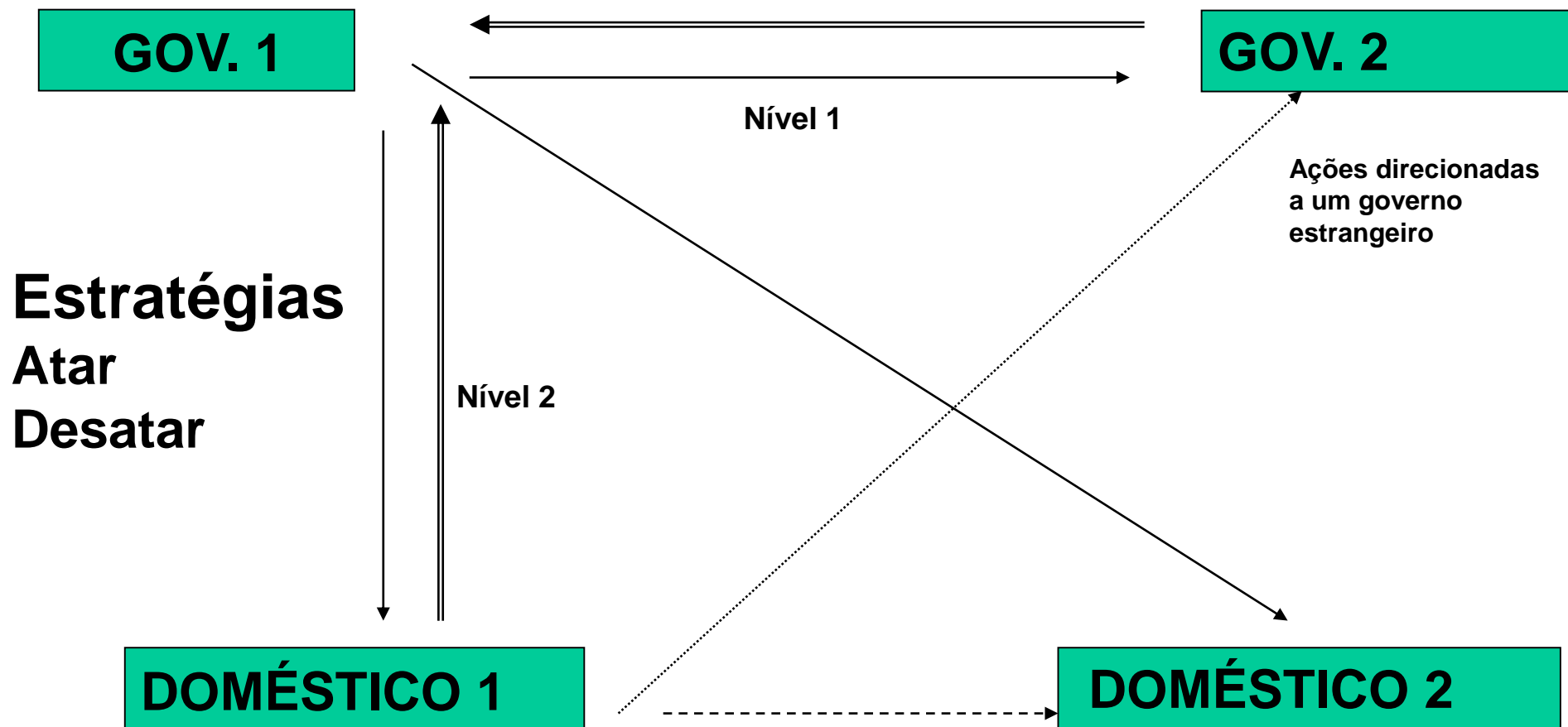
# Estratégia Tying-Hands



# Jogos de Dois Níveis



# Jogos de Dois Níveis (Dinâmicas Internacionais)





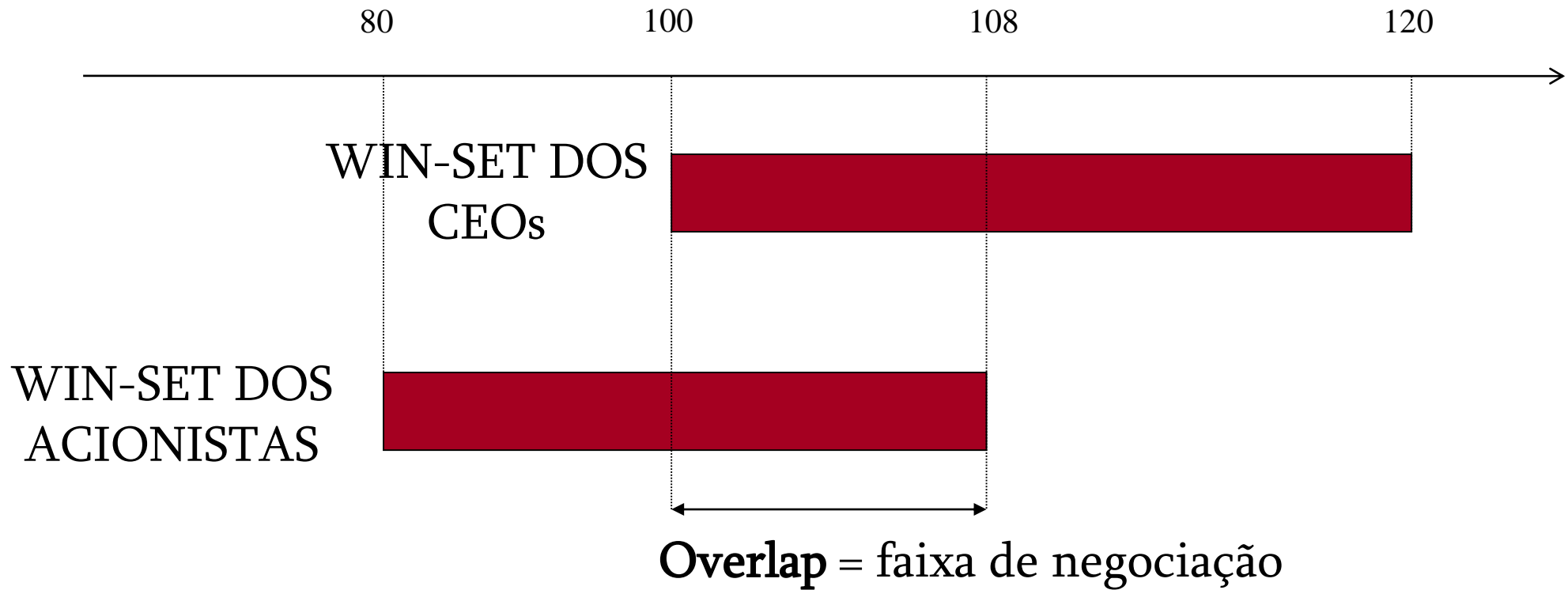
# Jogos de Dois Níveis

- Assim, os Jogos de Dois Níveis acontecem em várias situações práticas do dia-a-dia de negociações, tanto em situações governamentais (tarifas internacionais e/ou nacionais), quanto em situações empresariais variadas (negociações entre empresas e/ou negociações dentro das empresas).

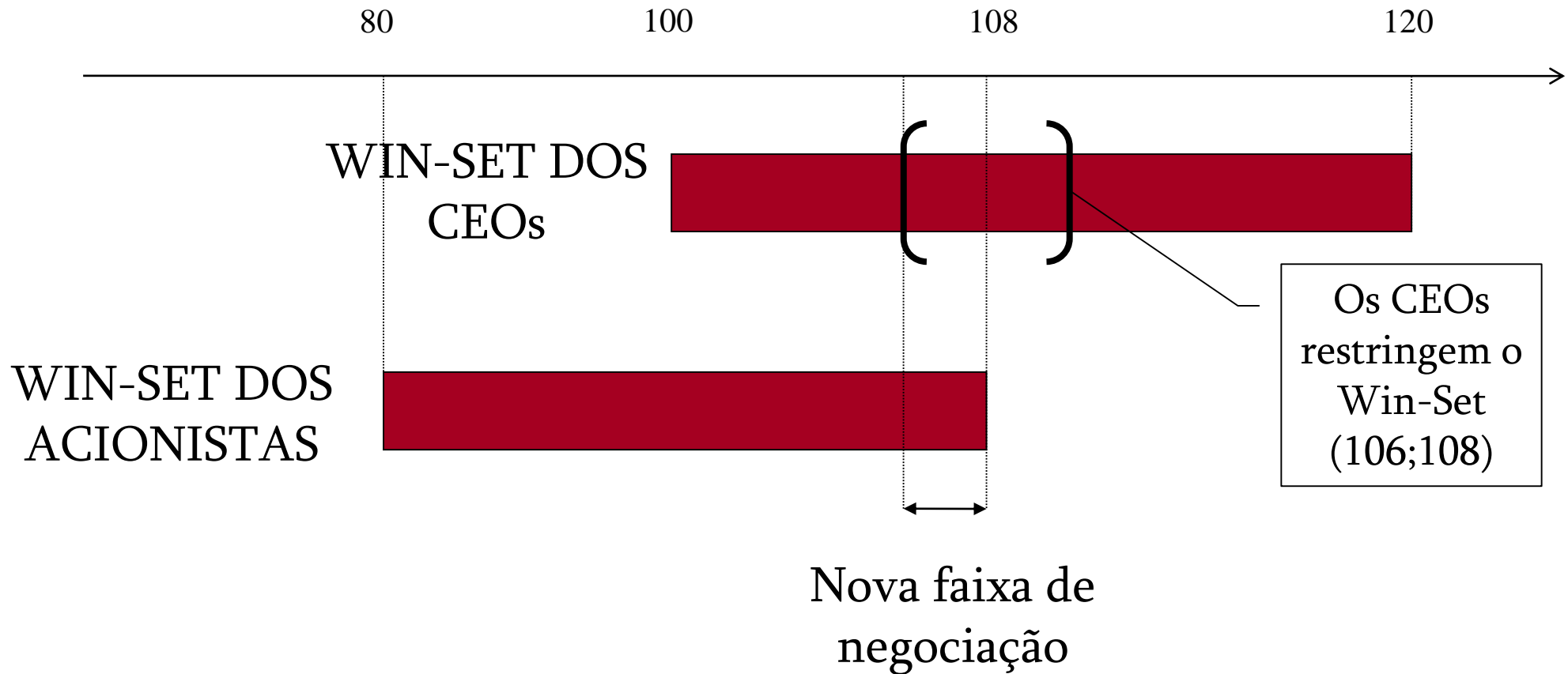
# Jogos de Dois Níveis

- Exercício:
  - Vamos simular uma negociação em dois níveis para um problema bem simples: qual a temperatura que devemos colocar o Ar-Condicionado?
  - Homens e mulheres tem opiniões diferentes sobre este assunto. Assim, no primeiro nível as mulheres e os homens vão negociar entre si qual a temperatura preferida para o ar no dia de hoje (15 min). Feito o acordo, vocês vão enviar dois emissários uns aos outros que devem fechar o acordo (10 min).

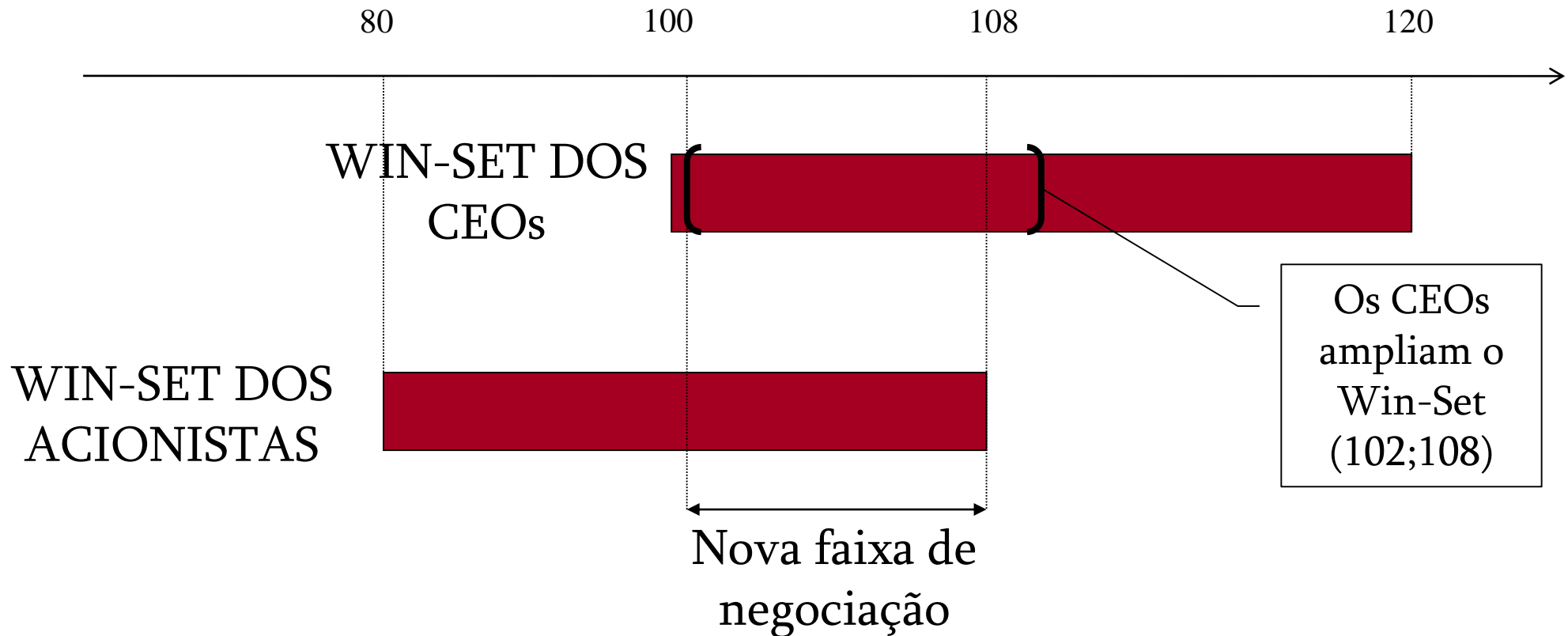
# Jogos de Dois Níveis



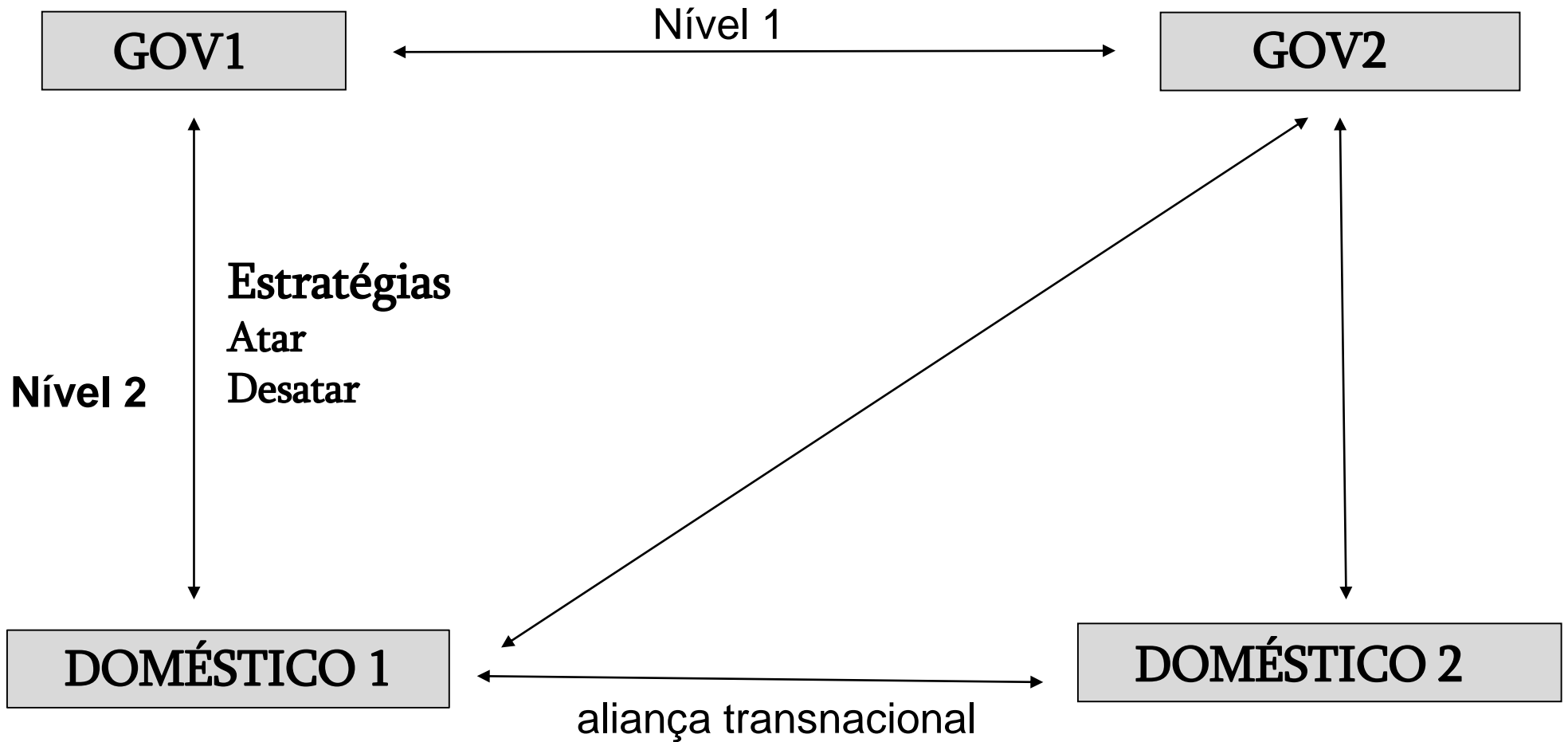
# Estratégia Tying-Hands



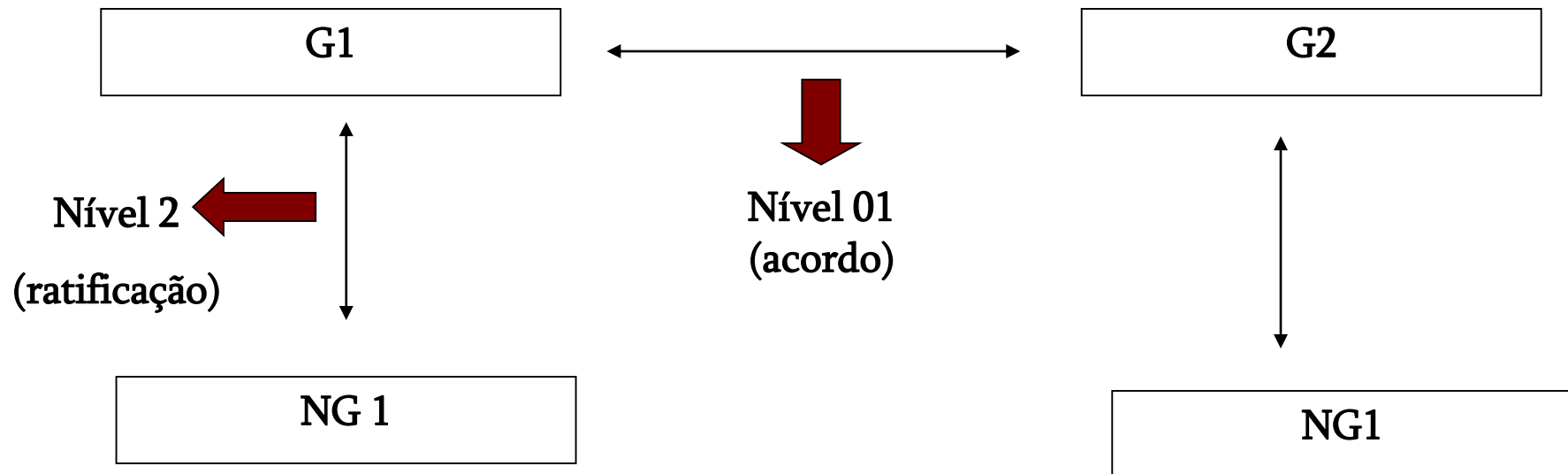
# Jogos de Dois Níveis



# Manipulação do Win-Set



# Jogos de Dois Níveis



# NÍVEL II: DOMÉSTICO

---

- Win-set: acordo potencial que será ratificado no nível doméstico
- Up-and-downs ao não-acordo (processo de barganha)
- Em função da dependência do negociador oficial aos constrangimentos domésticos



# JOGOS DE DOIS NÍVEIS - PRESSUPOSTOS

---

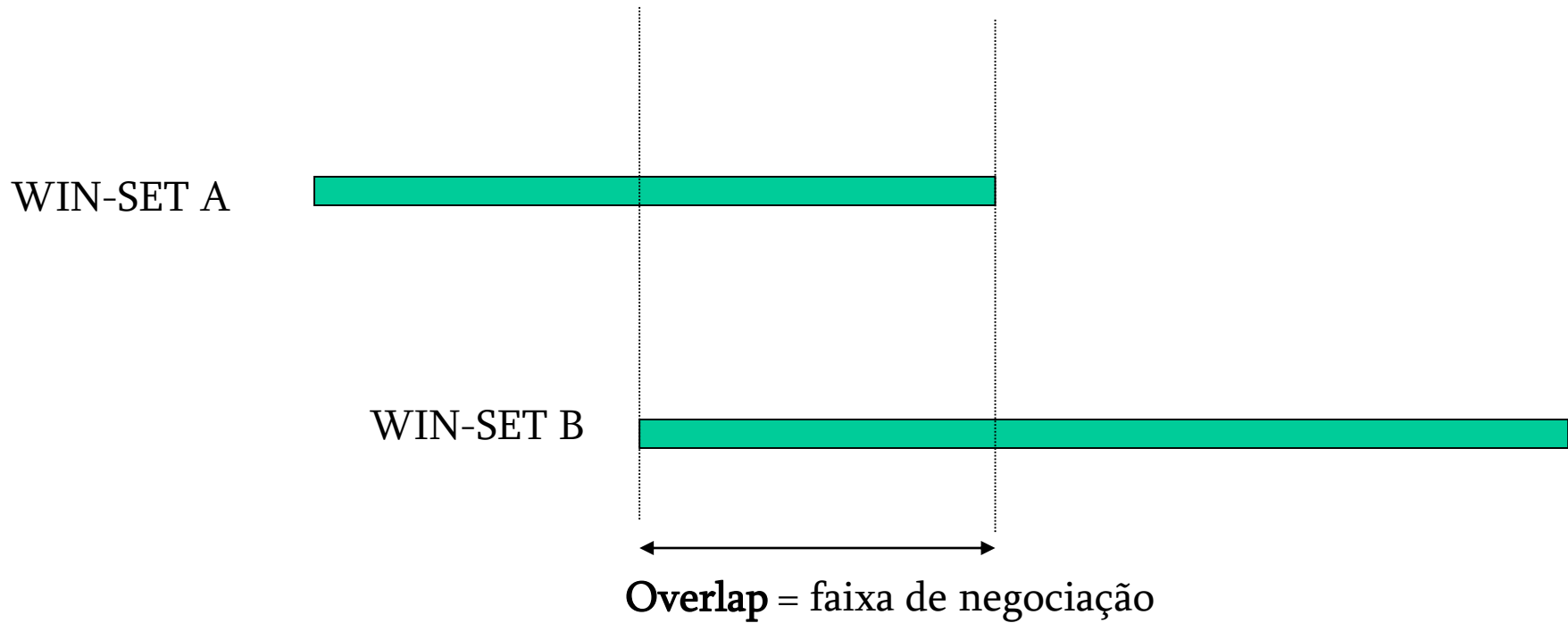
- I. QTO. MAIOR WIN-SET/ MAIOR PROBABILIDADE DE ACORDO
  - Defecção voluntária X involuntária
- II. TAMANHO DO WIN-SET INFLUENCIA DISTRIBUIÇÃO DE GANHOS
  - Win-set pequeno = instrumento de barganha
  - Win-set maior = maior probabilidade de acordo

# FATORES QUE DETERMINAM WIN-SET

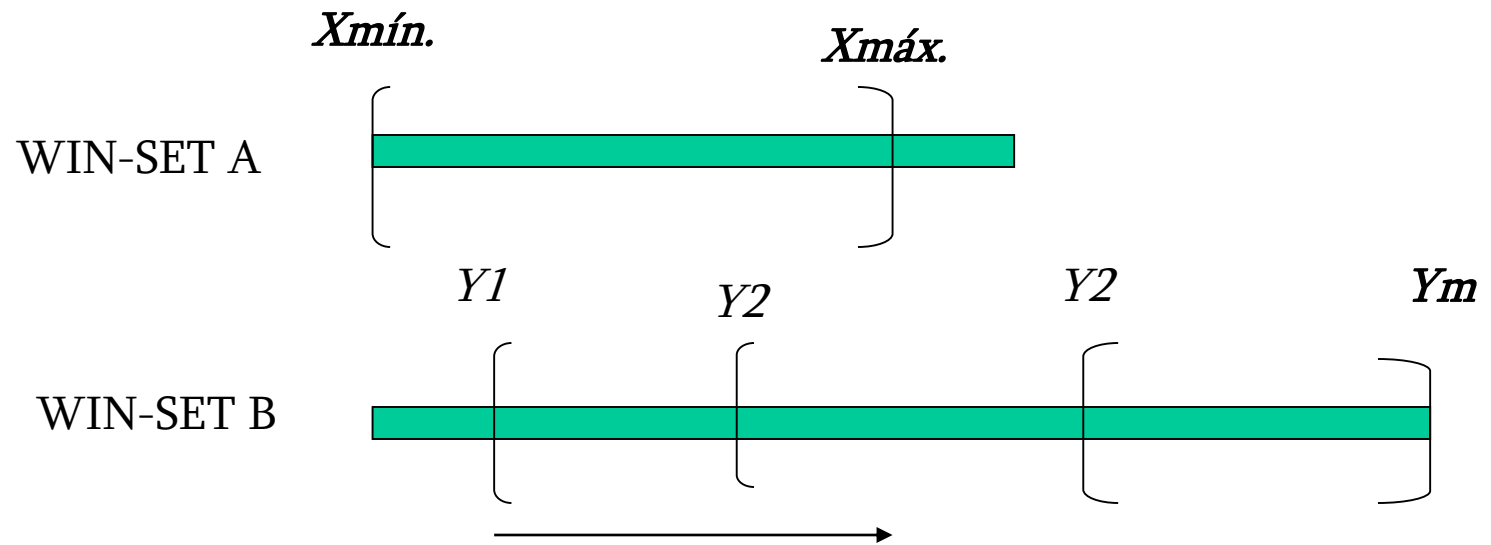
---

- **NÍVEL I: estratégias do negociador**
  - Diminuir ou ampliar win-set doméstico (“tying hands”)
  - Ampliar win-set do outro: side-payments (targeting; reverberação)
- **NÍVEL II: preferências e coalizões**
  - Custo do não acordo, estrutura doméstica
  - NÍVEL I: instituições (Fast-track; TPA)

# JOGOS DE DOIS NÍVEIS



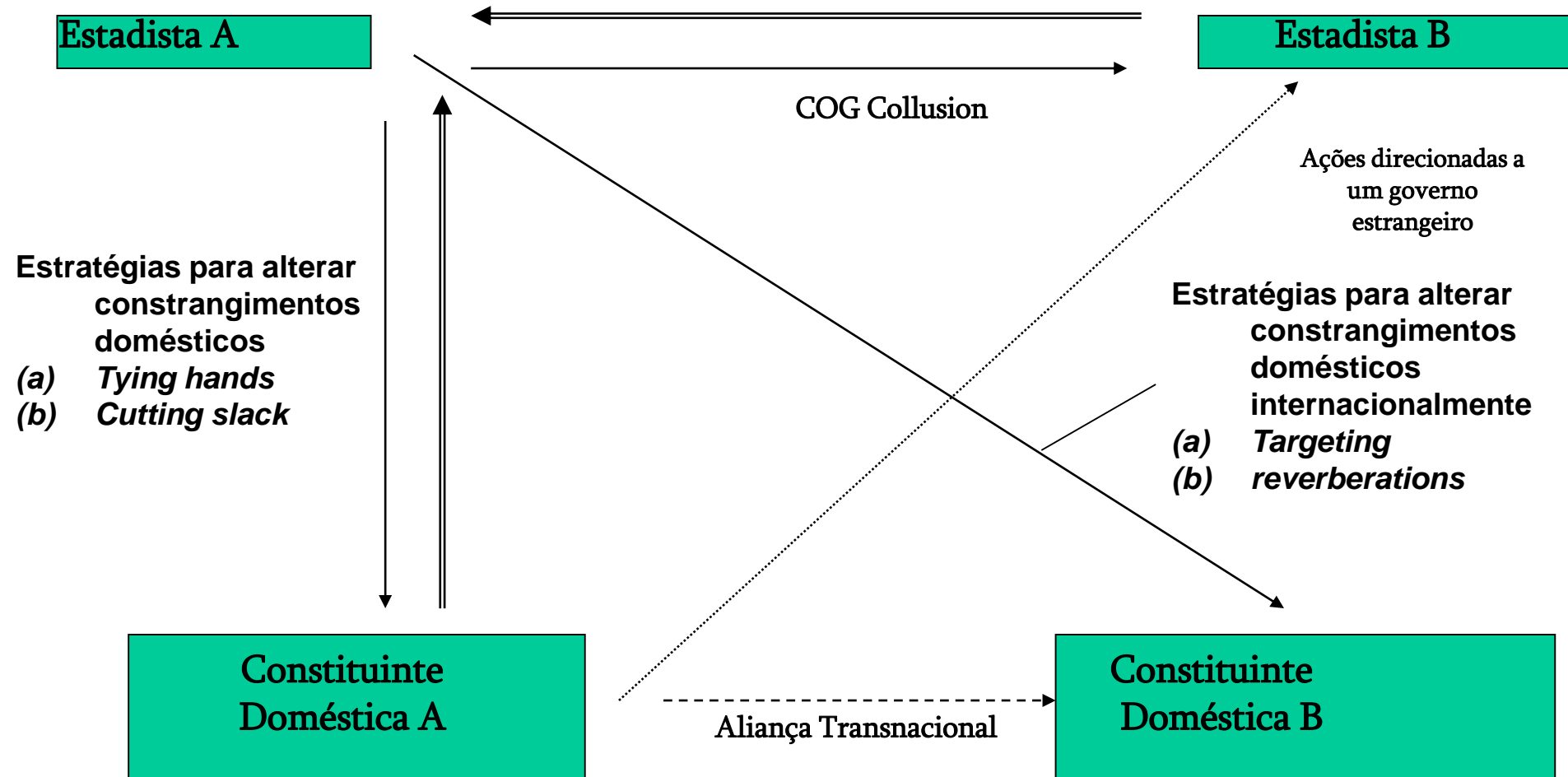
# REDUÇÃO DO WIN-SET



# FORMAS DE ALTERAÇÃO DO WIN-SET

- Alteração do sistema de ratificação
    - Ignorar a ratificação: alguns sistemas não são possíveis
    - Mudar sistema de votação
    - Oferecer side-payments
      - Ex: Reforma tributária, reforma social, incentivos fiscais, investimentos, medidas compensatórias
- Manipular win-set do outro lado da negociação

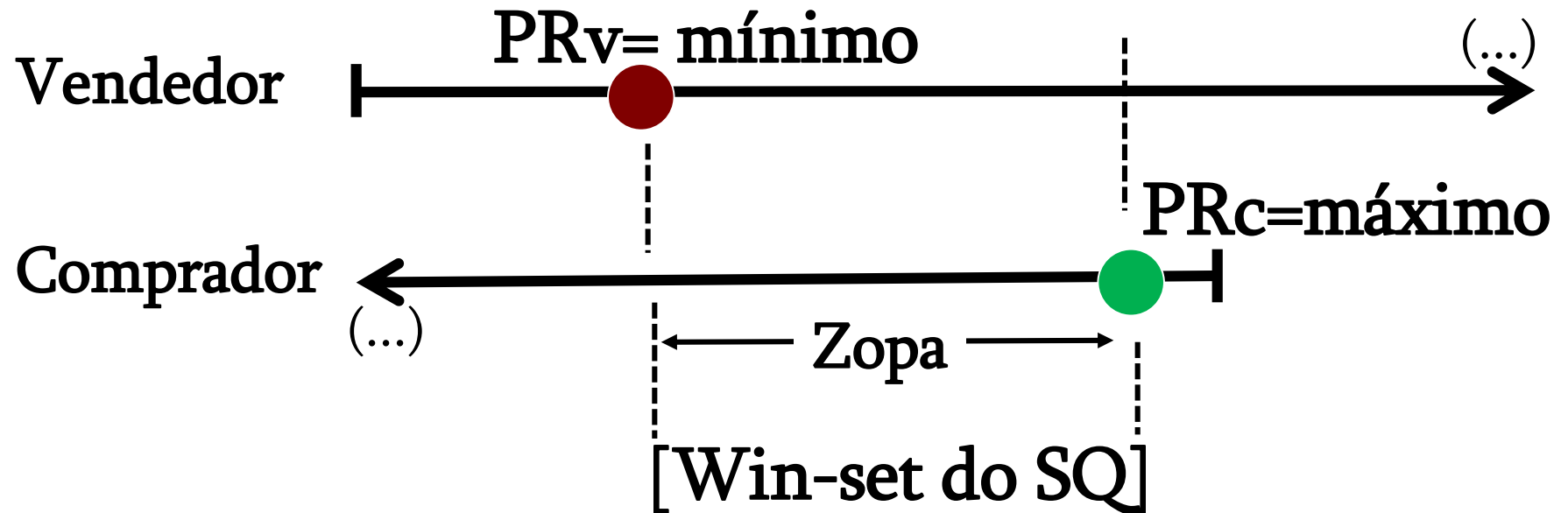
# MANIPULAÇÃO DE CONSTRANGIMENTOS DOMÉSTICOS



# MECANISMOS EFETIVOS DE LOBBY

- Campanha pública
  - Grass roots: mídia, opinião pública
  - Legislativo e legislativo: *lobbying*
    - Empresas estrangeiras: alto custo (ex: Burston Marsteller, Shearman & Sterling, Wexler and Group)
    - México/EUA      Nafta: U\$ 100 milhões
    - China      Permanent Normal Trade Relations: U\$ 113 milhões.
  - Custo com defesa e arbitragem, perda em negócios
  - Necessidade de mudança de enfoque: parceria setor privado-governo

# Zona Possível do Acordo



$PR_v$  = Preço de Reserva do vendedor.

$PR_c$  = Preço de Reserva do comprador.

$Zopa = PR_c - PR_v$  (Quanto maior, maior chance de acordo)

$Zopa = 0$  (Impossibilidade do acordo).

Meio-termo =  $(PR_v + PR_c) / 2$