

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS
Programa de Pós-Graduação *strictu sensu* em Relações Internacionais

A Reputação Importa?

Bernardo Hoffman Versieux

Belo Horizonte
2010

Bernardo Hoffman Versieux

A Reputação Importa? O debate teórico sobre reputação na política internacional

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais.

**Orientador: Eugenio Pacelli Lazzarotti
Diniz Costa**

**Belo Horizonte
2010**

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Biblioteca da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

V563r

Versieux, Bernardo Hoffman

A reputação importa? : o debate teórico sobre reputação na política internacional / Bernardo Hoffman Versieux. Belo Horizonte, 2010.
135f. : il.

Orientador: Eugenio Pacelli Lazzarotti Diniz Costa

Dissertação (Mestrado) – Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais.
Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais.

1. Reputação. 2. Política internacional. 3. Relações internacionais. I. Costa, Eugenio Pacelli Lazzarotti Diniz. II. Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais. III. Título.

CDU: 327

Bernardo Hoffman Versieux

Reputação e Política Internacional

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais.

Eugenio Pacelli Lazzarotti Diniz Costa (Orientador) – PUC Minas

Professor convidado

Professor convidado – PUC Minas

Belo Horizonte, junho de 2010

**Aos meus pais,
pelo apoio, dedicação e carinho constantes.**

AGRADECIMENTOS

Ao CNPq – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico –, pelo suporte financeiro através da bolsa concedida pelo Programa Renato Archer de Apoio à Pesquisa em Relações Internacionais, sem a qual seria impossível a conclusão de meus estudos.

Ao Eugenio, por ter me incentivado durante todo o processo, por ter me instigado a superar meus limites e por ter acreditado na realização desse projeto. Não poderia deixar ressaltar também a feliz oportunidade de ter sido seu aluno novamente.

Aos demais professores do mestrado pelo empenho, pela dedicação e atenção prestados. Um agradecimento destacado à professora Matilde que, através de sua presença discreta, mas muito participativa e carinhosa, tornou-se a mim um verdadeiro exemplo de vida.

Aos demais funcionários do mestrado, sobretudo à Paulinha, pela atenção, presteza e competência constantes.

Um agradecimento especial aos meus colegas de sala, sempre presentes e companheiros, mesmo após o fim das aulas. Vocês fizeram com que essa caminhada fosse muito mais leve e divertida do que poderia ser. Desejo a todos nós um enorme sucesso.

Aos meus familiares e amigos que entenderam tão bem minhas ausências recorrentes e pelo ombro estendido sempre que preciso. À Juliana, pelo carinho e dedicação. À Bárbara, pela compreensão, carinho e muitas risadas compartilhadas.

Aos meus pais, Cláudia e Paulo, por simplesmente tudo. Não há meios em que eu possa retribuir tudo o que vocês já fizeram e ainda fazem diariamente por mim. Obrigado pelo incentivo, investimento, paciência e amor dedicados todos esses anos.

“Podemos mudar nosso destino, se nos dedicarmos à luta pela realização de nossos ideais. É preciso sonhar, mas com a condição de crer em nosso sonho; de examinar com atenção a vida real; de confrontar nossa observação com nosso sonho; de realizar escrupulosamente nossa fantasia. Sonhos, acredite neles.” Lênin

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo principal o estudo da reputação dentro da política internacional. Analisa-se as contribuições das principais teorias de relações internacionais – realismo e institucionalismo. Contempla-se também aquelas teorias que são contrárias à reputação através das obras de Jonathan Mercer e Daryl Press. A partir dessas críticas, tem-se o respectivo debate acerca da relevância da reputação na política internacional, no qual tais críticas mostram-se inconsistentes quando contrapostas com as teorias de Thomas Schelling, Robert Jervis e algumas perspectivas de psicologia social. Ademais, o estudo contempla uma grande diversidade de perspectivas que têm a reputação como elemento central de análise e nota-se que o conceito de reputação diferencia-se conforme a abordagem. Por fim, o estudo volta-se para as contribuições empíricas mais relevantes no que se refere às teorias de reputação, ressaltam-se as contribuições de Barbara Walter, que estuda os movimentos separatistas; Anne Sartori, que trata das relações diplomáticas; e Michael Tomz, que escreve sobre os empréstimos financeiros internacionais. Desse modo, conclui-se que a reputação é um importante fator de análise da política internacional e de formulação de política externa.

Palavras-chave: Reputação; Política Internacional; Relações Internacionais.

ABSTRACT

This work has the study of reputation inside international politics as main objective. It analyses the contributions of the main international relations theories – realism and institutionalism. It contemplates also the theories contraries to reputation in the works of Jonathan Mercer and Daryl Press. From these critics, it has the respective debate about reputation's relevance in international politics, in which these critics showed inconsistent when opposed with the theories of Thomas Schelling, Robert Jervis and some perspectives in social psychology. Furthermore, the study contemplates a large diversity of perspectives which has reputation as central element of analysis and notes that reputations conception changes as the approaches. At last, the study turns to the most relevant empirical contributions with regards to reputation's theories; it highlights the contributions of Barbara Walter, which studies separatists movements; Anne Sartori, which deals with diplomatic relations; and Michael Tomz, which writes about international financial loans. Thereby, it concludes that reputation is an important factor of international politics analysis and foreign politics formulation.

Key words: Reputation; International Politics; International Relations.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – O número de potenciais adversários e o maior nível de acomodação	103
Tabela 2 – Análise <i>probit</i> de fatores que afetam as respostas governamentais às demandas por autodeterminação – descontando e contando o futuro	104
Tabela 3 – Os principais fatores que determinam a decisão dos governos em acomodar	105
Tabela 4 – Acomodação passada e a decisão em desafiar	108
Tabela 5 – Determinantes da autodeterminação: qual grupo importa?	109
Tabela 6 – Determinantes da autodeterminação: os custos esperados para os desafios futuros	110
Tabela 7 – Os principais fatores que determinam a decisão dos grupos separatistas em desafiar os governos	112
Tabela 8 – Porcentagem de vezes em que o desafiador ataca em relação à reputação do defensor	114
Tabela 9 – Porcentagem de vezes em que o defensor luta quando atacado em relação à reputação do defensor	114
Tabela 10 – Influências nas decisões do desafiador em ameaçar ou atacar	115
Tabela 11 – Influências nas decisões do defensor de tentar a dissuasão ou se defender quando atacado	116
Tabela 12 – Relação entre a reputação do defensor e a probabilidade de sucesso da dissuasão	117
Tabela 13 – Relação entre a reputação do defensor e a probabilidade do defensor cumprir suas ameaças	117
Tabela 14 – Relação entre a reputação do defensor e a decisão do desafiador em ameaçar o uso de força	118
Tabela 15 – Relação entre a reputação do defensor e a decisão do defensor em contra-ameaçar o uso de força	118
Tabela 16 – Resultados das disputas e como os mesmos afetam as reputações de honestidade e de resolução	120
Tabela 17 – Tradução dos efeitos sobre as reputações de honestidade e de resolução	120

Tabela 18 – Juros de antigos e novos devedores, Amsterdã 1771	122
Tabela 19 – Juros de antigos e novos devedores, Amsterdã 1783	122
Tabela 20 – Juros de antigos e novos devedores, Londres 1824-1825	123
Tabela 21 – Juros para quatro tipos de devedores, Londres 1872	124
Tabela 22 – Referências à reputação, às intervenções militares e às sanções comerciais nos textos especializados. 1919-1929	126
Tabela 23 – Ações militares de credores contra devedores, 1820-1913	128
Tabela 24 – Análise das disputas inter-estatais militarizadas (MID) que coincidiram com calotes dos devedores, 1820-1913	128
Tabela 25 – Referências às sanções comerciais na correspondência diplomática e na imprensa financeira especializada, 1870-1914	130

SUMÁRIO

1 – INTRODUÇÃO	11
2 – REPUTAÇÃO E AS TEORIAS DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS	13
2.1 – Reputação e Realismo	13
2.2 – Reputação e Institucionalismo	17
2.3 – Conclusão	24
3 – CORRENTES CONTRÁRIAS À REPUTAÇÃO	25
3.1 – Jonathan Mercer e a perspectiva da psicologia social	25
3.2 – Daryl Press e a teoria do cálculo atual	33
3.3 – Conclusão	38
4 – O DEBATE SOBRE A RELEVÂNCIA DA REPUTAÇÃO	39
4.1 – Thomas Schelling e a reputação nos jogos de barganha	39
4.2 – Outras perspectivas em psicologia social	54
4.3 – Robert Jervis e a questão da percepção	63
4.4 – Conclusão	66
5 – TEORIAS DE REPUTAÇÃO	68
5.1 – Reputação, dissuasão e a sinalização custosa	69
5.2 – Reputação, sinalização custosa e política doméstica	76
5.3 – Reputação de honestidade e diplomacia	83
5.4 – Reputação e cooperação internacional	89
5.5 – Outras visões sobre reputação	96
5.6 – Conclusão	99
6 – EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS	101
6.1 – Barbara Walter e os movimentos de autodeterminação	101
6.2 – Anne Sartori e a diplomacia	112
6.3 – Michael Tomz e os empréstimos financeiros internacionais	121
6.4 – Conclusão	131
7 – CONSIDERAÇÕES FINAIS	132
REFERÊNCIAS	134

1 – INTRODUÇÃO

Através do estudo dos textos de política internacional, depara-se recorrentemente com citações sobre reputação, porém, o conceito de reputação é pouco desenvolvido por esses teóricos e nas próprias teorias de Relações Internacionais como um todo. Isso se torna extremamente surpreendente quando se analisa abordagens como as de Robert Gilpin e Robert Keohane, em cujos modelos teóricos a reputação tem grande importância. Gilpin associa o conceito de reputação ao de prestígio, o qual seria fundamental para o estabelecimento das relações de autoridade no sistema internacional. Para Keohane, seria justamente a reputação, ou a possibilidade de sua perda, que faria com que os atores cumprissem seus acordos firmados, condicionando a própria cooperação internacional.

Soma-se a essa pouca importância dada à reputação, os trabalhos de Jonathan Mercer e Daryl Press, que questionam diretamente a ideia de reputação para o estudo da política internacional. A partir de diferentes visões, ambos os autores chegam a afirmar que dedicar esforços na formação e manutenção de uma reputação política no cenário internacional seria uma verdadeira perda de recursos essenciais aos Estados.

Portanto, esse trabalho tem por objetivo principal o estudo da reputação na política internacional. Busca-se apresentar os conceitos de reputação que foram desenvolvidos, como também o debate com aquelas abordagens que desconsideram a relevância da reputação para a política internacional. Destacam-se também aqueles trabalhos sobre reputação que se esforçaram por realizar testes empíricos sistematizados, como os de Barbara Walter, Anne Sartori e Michael Tomz.

Nesse sentido, o estudo não assume uma determinada abordagem em função da realização de estudos de caso. Esse se volta para a contraposição das variadas perspectivas sobre a reputação de modo a refletir a discussão teórica sobre o tema. Para tal empreendimento, utiliza-se sistematicamente a revisão bibliográfica.

No primeiro capítulo apresentam-se a abordagem realista de Robert Gilpin e as institucionalistas de Robert Keohane e Lisa Martin, com o foco no papel que a ideia de reputação tem para elas. Trata-se de autores representativos de duas das principais correntes teóricas em Relações Internacionais – que, por sua vez, formam entre si um dos principais debates no campo.

O segundo capítulo contempla os autores que escrevem argumentações contrárias à importância da ideia de reputação, uma vez que a reputação seria pouco útil para a realização

de análises políticas corretas. Serão apresentados os argumentos de Jonathan Mercer e Daryl Press. Ambos fazem críticas contundentes à própria possibilidade de se construir uma reputação politicamente útil e, portanto, à utilidade prática e teórica do próprio conceito. Trata-se de críticas radicais que, se procedentes, poriam em xeque vertentes teóricas inteiras e muito importantes para o campo das Relações Internacionais. A discussão tem, portanto, enorme impacto potencial no campo.

O terceiro capítulo volta-se para uma crítica às argumentações de Mercer e Press, no qual se discutem os conceitos trabalhados por esses autores e se apontam inconsistências nas respectivas construções, decorrentes de entendimentos discutíveis de autores cruciais em cada caso. Primeiro, trabalha-se com a teoria de dissuasão através da obra de Thomas Schelling. Segundo, analisam-se os trabalhos de psicologia social, principalmente as considerações de Amos Tversky e Daniel Kahneman, em que explicitamente Mercer se baseia. Por fim, tem-se a obra de Robert Jervis que procura associar os conceitos da teoria de dissuasão e os da psicologia social, que aponta numa direção bastante diferente das de Press ou Mercer.

O quarto capítulo dedica-se à apresentação de teorias de reputação mais recentes. Estas são teorias nas quais o conceito de reputação tem uma importância central para a explicação de diferentes fenômenos da política internacional. Dentre os diversos autores trabalhados destacam-se as obras de Fearon, Walter, Sartori e Tomz. James Fearon trabalha com a sinalização custosa nos contextos de crises internacionais de segurança. Barbara Walter lida com os movimentos de autodeterminação dentro dos Estados. Anne Sartori escreve sobre as capacidades diplomáticas dos Estados. E Michael Tomz trata das relações de empréstimos financeiros internacionais.

O último capítulo tem como foco as evidências empíricas encontradas sobre a importância da reputação na arena internacional. Nesse quadro, ressaltam-se os testes realizados por Walter, Sartori e Tomz.

Esse trabalho sobre reputação também pretende contribuir naquilo que se refere ao estudo da segurança internacional, tendo em vista que as abordagens tratadas englobam importantes questões de segurança, seja pela perspectiva realista, institucionalista, da dissuasão, da sinalização custosa, ou da reputação de honestidade.

Assim, o trabalho favorece o diálogo entre as diversas abordagens sobre a reputação. As diferentes visões sobre reputação e o respectivo confronto entre as mesmas podem ser considerados uma preocupação recente dos autores de política internacional, uma vez que a maior parte das obras foi publicada nos últimos anos. Esse fato torna ainda mais interessante e importante o estudo da reputação.

2 – REPUTAÇÃO E AS TEORIAS DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Este capítulo busca apresentar as concepções formuladas sobre a reputação dentro dos arcabouços realista e institucionalista, duas das principais teorias das relações internacionais. Tais vertentes contêm os principais autores de política internacional e o embate entre suas concepções tem se mostrado o mais relevante e duradouro das relações internacionais.

O desenvolvimento do realismo e do institucionalismo se confunde com o próprio desenvolvimento das relações internacionais como campo de estudo. Nesse sentido, a diversidade de perspectivas contidas nas mesmas é grande. O estudo exaustivo de cada uma delas seria impossível, ainda que o esforço fosse positivo.

Nesse caso, o capítulo dedica-se às concepções realistas e institucionalistas mais recentes, neorealismo e neo-institucionalismo respectivamente. Portanto, a partir desse ponto, as citações ao realismo e ao institucionalismo referem-se a essas versões mais novas, ao recente debate.

Ademais, o capítulo volta-se para os autores que se dedicam, mesmo que minimamente, ao conceito de reputação em ambos os paradigmas. Nesse contexto, vários expoentes deixaram de ser tratados em função da desconsideração da reputação em suas obras, principalmente no realismo.

No que se refere ao realismo, tem-se a obra de Robert Gilpin, na qual o autor aborda a reputação através do conceito de prestígio. Já na perspectiva institucionalista, ressaltam-se os trabalhos de Robert Keohane e Lisa Martin. Para esses autores, o conceito de reputação está no cerne da lógica institucionalista, explicando o comportamento dos atores nas negociações internacionais.

2.1 – Reputação e Realismo

Dentro do paradigma realista há poucos autores que trabalham o conceito de reputação, o que torna tal discussão periférica e pouco desenvolvida. Os principais expoentes dessa vertente não tratam do conceito de reputação em seus trabalhos, como, por exemplo, em Kenneth Waltz (1979); John Mearsheimer (2001) e Willian Wohlforth (1999). A principal

discussão sobre reputação dentro do realismo se dá através das proposições de Robert Gilpin sobre o conceito de prestígio.

Robert Gilpin, em “*War and Change in World Politics*”, de 1981, definiu que o prestígio e a consequente hierarquia de prestígio seriam fatores relevantes para se entender o processo de interação dos atores no sistema internacional, visto que produziriam uma relação de autoridade entre os mesmos. Gilpin remete a Max Weber para fazer uma diferenciação entre o conceito de autoridade e poder. O poder seria a capacidade de um ator em seguir determinado curso de ação independentemente de qualquer resistência ou oposição. A autoridade, ou prestígio, seria a probabilidade de que algum comando seja obedecido pelos demais atores. “*Então, ambos poder e prestígio funcionam para assegurar que os Estados menores do sistema vão obedecer aos comandos do Estado ou Estados dominantes.*” (GILPIN, 1981a, p.30, tradução nossa)¹.

Prestígio é a reputação pelo poder, e poder militar em particular. Enquanto poder refere-se às capacidades relativas, econômicas e militares de um Estado, prestígio refere-se primeiramente às percepções que os Estados têm em relação às capacidades dos outros Estados e a sua habilidade e a sua disposição de exercer poder. Na linguagem da teoria de estratégia contemporânea, prestígio envolve a credibilidade do poder de um Estado e a sua disposição de dissuadir ou compelir outros Estados no intuito de atingir seus objetivos. (GILPIN, 1981b, p.31, tradução nossa)²

O prestígio seria, então, a associação das capacidades de ator com a sua reputação. Este prestígio aconteceria somente quando percebido pelos demais atores do sistema internacional e daria credibilidade em torno das ações desse mesmo ator. Nesse sentido, quanto mais prestígio um ator detém, mais recursos este ator teria para resolver uma situação de divergência de interesses em seu favor e sem conflitos. Um grande prestígio por parte de um ator alteraria o quadro de expectativas e o cálculo estratégico, respectivamente, dos demais quanto ao resultado de uma política de confrontação (GILPIN, 1981, p.31).

¹ “*Thus, both power and prestige function to ensure that the lesser states in the system will obey the commands of the dominant state or states.*” (GILPIN, 1981a, p.30)

² “*Prestige is the reputation for power, and military power in particular. Whereas power refers to economic, military, and related capabilities of a state, prestige refers primarily to the perceptions of the other states with respect to a state’s capacities and its ability and willingness to exercise power. In the language of contemporary strategic theory, prestige involves the credibility of a state’s power and its willingness to deter or compel other states in order to achieve its objectives.*” (GILPIN, 1981b, p. 31)

Assim, as capacidades (recursos de poder), a reputação e o respectivo prestígio de um ator modificariam as ações dos demais no sistema internacional. Robert Gilpin, reiterando Edward Carr, acredita que as interações no sistema internacional são muitas vezes definidas em termos de prestígio uma vez que “*se sua força é reconhecida, você geralmente alcança seus objetivos sem ter que usá-la*” (CARR *apud* GILPIN, 1981, p.31, tradução nossa).

Assim, as demonstrações de poder, principalmente no aspecto militar, não seriam necessariamente uma afirmação de belicosidade ou intenções de se entrar em conflitos armados e, sim, um exercício de um ator de produzir prestígio e colocar-se no topo da hierarquia, de modo a distinguir claramente os atores preponderantes dos atores menores. Nesse aspecto, a demonstração de força seria importante consolidar a percepção nos demais atores. A disputa pelo reconhecimento seria relevante para a própria constituição do prestígio e para a própria resolução pacífica de disputas políticas no futuro, uma vez que haveria o reconhecimento adequado da localização de cada um dentro do sistema internacional (GILPIN, 1981, pp.31-33).

Nesse sentido, a hierarquia de prestígio seria proporcionalmente relacionada à distribuição de capacidades no sistema internacional, sobretudo em relação às capacidades econômicas e militares. Quanto maior o poder de um ator, maior poderia ser prestígio, autoridade dentro do sistema e, conseqüentemente, maiores seriam seus meios para conseguir que o comportamento dos demais se alinhasse aos seus interesses e objetivos. Pode-se dizer, portanto, que a hierarquia de autoridade seria reflexo da distribuição das capacidades na balança de poder juntamente com a reputação. Ressalta-se que a balança de poder seria a distribuição das capacidades entre os atores e a hierarquia de prestígio se estabeleceria a partir da percepção e do reconhecimento mútuo dessa distribuição de poder e da vontade desses atores em utilizá-lo (GILPIN, 1981, pp.31-33).

Um trecho da obra de Henry Kissinger (1961) é utilizado pelo autor para resumir a atuação do prestígio, bem como a sua hierarquia, para a definição de situações de barganha no sistema internacional:

E por esta razão que na condução da diplomacia e na resolução de conflitos entre Estados há atualmente relativo pequeno uso da força ou ameaças explícitas. Ao contrário, a barganha entre Estados e os resultados das negociações são determinados principalmente pelo prestígio relativo das partes envolvidas. Mas atrás dessas negociações há o implícito e mútuo reconhecimento que a paralisação nas mesas de negociações pode levar a decisão para o

campo de batalha. (KISSINGER apud GILPIN, 1981, p.31, tradução nossa)³

Desse modo, a reputação ganha importância na abordagem de Gilpin. A importância da reputação viria do fato de que as capacidades e o prestígio estarem num mesmo patamar de importância para a condução das políticas internacionais, dando respectivamente aos atores poder e autoridade. Sendo o prestígio a reputação pelo poder, a reputação estaria intrinsecamente relacionada com a autoridade que um ator pode exercer na arena internacional. Assim, a percepção adequada da vontade de um ator em utilizar seus recursos de poder para o cumprimento de determinados fins se transformaria em uma preocupação constante dos Estados.

A hierarquia de prestígio permitiria aos atores agir conforme seu posicionamento, de maneira a obter maiores ganhos e a realizar seus interesses de maneira pacífica. Nesse sentido, a hierarquia de prestígio seria um importante mecanismo de ordenamento das políticas internacionais, de modo a facilitar as ações dos atores mais poderosos. Devido à importância da autoridade, Gilpin ainda ressalta que os atores buscariam se localizar adequadamente na hierarquia de prestígio. Por isso, toda vez que um ator acreditasse ocupar um nível inadequado dentro da hierarquia, este buscaria reorganizar a mesma através de estratégias de ameaças e uso de força (GILPIN, 1981, pp.32-34).

Percebe-se, portanto, que a proposta de Robert Gilpin implica na consideração da reputação e, respectivamente, o prestígio como importantes para a análise da política internacional. Sua obra representa uma forte diferenciação com a maioria dos autores do realismo e, por isso, sua contribuição singular torna-se extremamente relevante. Os autores mais citados dentro do neorealismo – Waltz, Mearsheimer e Wohlforth – sequer levam em consideração o conceito de reputação em suas obras. E Gilpin, ainda na década de 1980, abre um caminho para o estudo da reputação no realismo, que permanece pouco explorado por essa vertente das relações internacionais.

A próxima seção dedica-se ao estudo da reputação dentro da vertente institucionalista. O conceito de reputação é central dentro das concepções teóricas desenvolvidas pelos autores, porém, ainda que amplamente citado, o conceito permanece pouco desenvolvido de maneira sistemática.

³ “It is for this reason that in the conduct of diplomacy and the resolution of conflicts among states there is actually relatively little use of overt force or, for that matter, explicit threats. Rather, the bargaining among states and the outcomes of negotiation are determined principally by the relative prestige of the parties involved. But behind such negotiations there is the implicit mutual recognition that deadlock at the bargaining table could lead to decision on battlefield.” (KISSINGER apud GILPIN, 1981, p.31)

2.2 – Reputação e Institucionalismo

Dentro do paradigma institucionalista, a noção de reputação é tratada por seus principais expoentes, como Robert Keohane e Lisa Martin. Ainda que tais discussões localizem-se nas obras dos principais debatedores, o desenvolvimento do conceito de reputação e suas respectivas implicações mantêm-se notadamente marginalizados.

Robert Keohane, em “*After Hegemony*” de 1984, analisa o processo de cooperação internacional, sobretudo naquilo que concerne à formação dos regimes internacionais. A cooperação deveria ser entendida como um processo de barganha política, na qual os atores chegariam a uma conformidade através das negociações. A cooperação, então, envolveria conflitos de objetivos e interesses e o resultado se daria pela alteração do quadro de expectativas em relação aos cálculos de custo-benefício. Tendo em vista os benefícios da cooperação, os atores buscariam por padrões de cooperação que poderiam se estender ao longo do tempo. Em âmbito internacional, tais padrões poderiam ser entendidos como os regimes internacionais (KEOHANE, 1984, pp.51-57).

Keohane destaca a dificuldade em se definir regimes em função da multiplicidade de componentes a serem analisados: princípios, normas, regras e procedimentos. Os princípios seriam os propósitos compartilhados entre os atores em determinadas áreas temáticas. As normas seriam entendidas como os padrões de comportamento. As regras explicitariam os direitos e obrigações dos membros de um regime. Enquanto os procedimentos regulamentariam o andamento dos trabalhos e encontros dentro do regime. Sobre esses diversos fatores o autor expõe:

“Princípios, normas, regras e procedimentos contêm injunções sobre o comportamento: eles prescrevem certas ações e proíbem outras. Elas contêm obrigações, mesmo que essas obrigações não sejam determinadas por um sistema legal hierárquico. Clarifica-se a definição de regimes, portanto, pensá-lo como em termos de injunções de maior ou menor especificidade. Alguns são de grande alcance e extremamente importante. Esses podem mudar raramente. No outro extremo, injunções podem ser meramente técnicas, questões de conveniência que podem ser alteradas sem grandes impactos políticos ou econômicos. No meio-termo há as injunções que são específicas o suficiente para que as violações das mesmas sejam em princípio identificadas e tais mudanças façam diferença para o comportamento dos atores e para a natureza da economia política internacional. São essas injunções intermediárias – conseqüentes politicamente, mas

específicas o bastante para que as violações e mudanças sejam identificadas – que eu assumo como a essência dos regimes internacionais.”. (KEOHANE, 1984, p.57, tradução nossa)⁴

A formação de regimes internacionais não alteraria o sistema internacional, que se manteria pautado pelo contexto anárquico no qual interagem Estados soberanos e pelo comportamento de auto-interessado dos atores em busca da maximização de seus recursos de poder. Os regimes, no entanto, poderiam afetar os próprios interesses e expectativas futuras desses atores. Nesse sentido, os regimes internacionais interviriam na política internacional (KEOHANE, 1984, pp.61-63).

O autor aponta que a cooperação e os regimes internacionais podem ser explicados por três diferentes lógicas: de escolha racional, funcionalista e de racionalidade limitada. A perspectiva da escolha racional revelaria que os atores mesmo agindo racional e egoisticamente poderiam superar os dilemas de ação coletiva (dilema do prisioneiro). Essa superação seria possível pela característica de iteração desses dilemas no plano internacional, uma vez que permitiria aos atores conceberem recompensas futuras a partir do comportamento cooperativo. As benesses de tal cooperação ao longo do tempo seriam maiores do que a barganha *ad hoc*. Nesse sentido, a maximização dos ganhos perpassaria pela criação e manutenção dos regimes internacionais (KEOHANE, 1984, cap.5).

A lógica funcionalista, retirada da economia, indicaria que o compartilhamento de interesses no aumento da eficiência das trocas entre os atores promoveria a cooperação internacional e, respectivamente, o surgimento de regimes. As externalidades e instabilidades características do sistema internacional seriam amainadas pela formação das instituições internacionais. Os regimes promoveriam, então, um quadro-legal, informações simétricas e reduziriam os custos de transação entre os atores. Nesse sentido, os regimes diminuiriam os custos políticos e econômicos das barganhas, tendo em vista a promoção dos padrões de cooperação (KEOHANE, 1984, cap.6).

⁴ “Principles, norms, rules and procedures all contain injunctions about behavior: they prescribe certain actions and proscribe others. They imply obligations, even though these obligations are not enforceable through a hierarchical legal system. It clarifies the definition of regime, therefore, to think of it in terms of injunctions of greater or lesser specificity. Some are far-reaching and extremely important. They may change only rarely. At other extreme, injunctions may be merely technical, matters of convenience that can be altered without great political or economic impact. In-between are injunctions that are both specific enough that violations of them are in principle identifiable and that changes in them make a difference for the behavior of actors and the nature of international political economy. It is these intermediate injunctions – politically consequential but specific enough that violations and changes can be identified – that I take as the essence of international regimes. (KEOHANE, 1984, p.57)

A perspectiva da racionalidade limitada se basearia na concepção de que os atores não são capazes de realizar de forma completa seus cálculos estratégicos. Essa limitação na racionalidade seria devido aos fatores cognitivos pelos quais os atores seriam incapazes de processar todas as informações disponíveis e cursos de ação possíveis em uma barganha. Dessa forma, os atores buscariam alternativas que atingissem um nível satisfatório de ganhos, e não necessariamente a maximização dos mesmos. Os regimes internacionais promoveriam padrões aceitáveis de comportamento, afetariam as preferências e expectativas dos atores e, por isso, diminuiriam as dificuldades no cálculo racional e aumentariam o nível de ganhos dos atores (KEOHANE, 1984, cap.7).

As três lógicas apontariam que a criação de um regime seria muito mais custosa do que a sua manutenção. Isso aconteceria porque cada ator buscaria que o arranjo institucional do regime fosse capaz de implementar seus interesses, valores e objetivos no plano internacional. Assim, a maior disputa se realizaria no estabelecimento das normas, princípios e regras que nortearão o modo de comportamento futuro. Quando se alcança um arranjo político-institucional, sua manutenção se tornaria menos custosa, tendo em vista as possibilidades de ganhos futuros e os altos custos de revisão ou criação de um novo regime. A formação de um regime, no entanto, não significaria que todos os interesses e objetivos dos atores fossem realizados no sistema internacional. Nesse, aspecto, aponta-se invariavelmente para conjunturas internacionais que incentivarão a ruptura com os padrões estabelecidos pelos regimes. Keohane revela que ainda nessas ocasiões os atores iriam agir em concordância com os regimes internacionais sob o risco de perderem suas reputações e, conseqüentemente, dificultarem suas possibilidades de cooperação futura:

“Por razões de reputação, assim como de retaliação e preocupação com efeitos dos precedentes, governos egoístas podem seguir as regras e princípios dos regimes internacionais, mesmo quando o auto- interesse de curta visão aconselha a não fazê-lo. [...] Cada vez que eles acreditam ter os incentivos para violar as provisões do regime, eles podem calcular se os benefício de fazê-lo ultrapassa os custos, considerando os efeitos em suas reputações, assim como as probabilidades de retaliação e os efeitos da violação da regra para o sistema como um todo. Eles frequentemente decidem, sob a luz desse cálculo de custo-benefício, por conformar com as regras. O egoísmo racional pode levar os governantes não apenas a realizar acordos, mas também mantê-los mesmo quando estes se revelem insatisfatórios.”. (KEOHANE, 1984, p.106, tradução nossa)⁵

⁵ “For reasons of reputation, as well as fear of retaliation and concern about the effects of precedents, egoistic governments may follow the rules and principles of international regimes even when myopic self-interest counsels them to not. [...] Each time that they seem to have incentives to violate the provisions of regimes, they could calculate whether the benefits of doing so outweigh the costs, taking into account the effects on their reputations as well as the probability of retaliation and effects of rule-violation on the system as a whole. They

O autor ressalta ainda sobre a reputação que os aparatos institucionais internacionais seriam importantes para a clara avaliação do comportamento histórico dos demais:

“Regimes internacionais ajudam governos a avaliarem a reputação dos outros provendo padrões de comportamento contra os quais as performances podem ser medidas, atrelando esses padrões a questões específicas, e provendo fóruns, frequentemente as organizações internacionais, nos quais essas avaliações podem ser feitas.” (KEOHANE, 1984, p.94, tradução nossa)⁶

Atenta-se para o fato de que as organizações internacionais também desenvolveriam uma reputação no decorrer do tempo e esta teria impacto direto nos cálculos e decisões tomadas pelos diversos atores em barganha, principalmente os Estados. Em conclusão, o autor destaca que os atores protegeriam suas respectivas reputações, uma vez que *“as reputações de organizações internacionais e dos governos crescem sobre um período substancial de tempo; elas podem ser rapidamente destruídas, mas não tão rapidamente reconstruídas”* (KEOHANE, 1984, p.130, tradução nossa)⁷. Portanto, justamente por causa da reputação, ou do risco de perdê-la, que os atores poderiam convergir suas expectativas quanto ao cumprimento dos acordos firmados, possibilitando a própria cooperação internacional.

Apesar de não trabalhar detalhadamente o conceito de reputação, Keohane demonstra ao longo do texto que a reputação tem, na verdade, um papel central em sua proposição teórica. A reputação de cumpridor dos acordos firmados seria essencial para o entendimento de todo o argumento institucionalista. Tal reputação seria fundamental no momento de realização da cooperação internacional, influenciando diretamente na extensão dessas negociações. Uma vez estabelecida a cooperação, o risco de perda dessa reputação no presente e a respectiva implicação de altos custos futuros seria um dos fatores mais importantes para o cumprimento sistemáticos dos acordos. Nesse sentido, a reputação se tornaria importante como impulsionadora e também mantenedora da própria cooperação dentro do sistema internacional.

might often decide, in light of this cost-benefit calculation, to conform to the rules. Rational egoism can lead governments not only to make agreements, but to keep them even when they turn out poorly.” (KEOHANE, 1984, p.106)

⁶ *“International regimes help governments to assess others’ reputations by providing standards of behavior against which performance can be measured, by linking these standards to specific issues, and by providing forums, often through international organizations, in which this evaluations can be made.”* (KEOHANE, 1984, p.94)

⁷ *“the reputations of international organization and governments grow over a substantial period of time; they can be quickly destroyed, but not so rapidly rebuilt.”* (KEOHANE, 1984, p.130)

Outro expoente do institucionalismo que trata da reputação é Lisa Martin, que, em “*Credibility, Costs and Institutions: cooperation in economic sanctions*” de 1993, tem como objeto de estudo a cooperação internacional em torno do estabelecimento de sanções econômicas. A autora busca identificar principalmente os fatores que influenciam o nível de cooperação internacional.

As sanções econômicas seriam recursos utilizados pelos atores no sentido de punir o comportamento inapropriado dos adversários. Porém, para que uma sanção econômica se concretizasse de maneira eficaz, esta dependeria de ampla cooperação internacional. Martin aponta que dificilmente um ator controlaria totalmente a produção de determinados produtos e, por isso, uma sanção aplicada em um setor dependeria da cooperação daqueles que também os produzem. Caso a cooperação não aconteça, a sanção não teria efeito, uma vez que os incentivos de mercado induziriam os atores a manterem e a aumentarem suas trocas.

“estados considerando usar sanções econômicas esforçam-se para gerar suporte e promessas de ações complementares para os outros potenciais sancionadores. O processo de organização de sanções multilaterais tipicamente ocorre sobre condições de significativa assimetria de interesses entre os potenciais sancionadores, com um estado tendo forte interesse na imposição das sanções e, desse modo, assumindo o papel de líder remetente na organização do esforço multilateral. [...] Enquanto o líder esforça-se na organização das sanções, outros estados frequentemente apresentam o ímpeto de “free ride” sobre seus esforços e requerem persuasão extensiva antes de concordar com a cooperação.” (MARTIN, 1993, p.408, tradução nossa)⁸

Nesse sentido, muitas barganhas seriam disputadas no processo de formação de uma sanção econômica. Além da barganha inicial com o possível Estado a ser sancionado, uma vez estabelecido o comprometimento político de sancionar, o líder remetente estabeleceria diversas barganhas com os potenciais sancionadores para implementar, de fato, uma sanção econômica efetiva. Martin destaca que o líder utilizaria, sobretudo, dois tipos de manobras para obter a cooperação dos demais: pagamentos transversais (*side payments*) e ameaças. Essas estratégias visariam aumentar a capacidade de negociação dos atores ampliando interesses, objetivos e áreas em disputa. Essas estratégias de ampliação da barganha em outras

⁸ “states considering the use of economic sanctions attempt to generate support and promises of complementary actions from other potential sanctioners. The process of organizing multilateral sanctions typically occurs under conditions of significant asymmetry of interests among potential sanctioners, with one state having a strong interest in seeing sanctions imposed and thus assuming an entrepreneurial role in organizing the multilateral effort. [...] While the leading sender attempts to organize sanctions, other states often appear willing to free ride on its efforts and need extensive persuasion before they will agree to cooperate.” (MARTIN, 1993, p. 408)

áreas como forma alterar o cálculo de custo-benefício e quadro de expectativas dos demais é denominada de “*issue-linkage*” (MARTIN, 1993, pp. 410).

Ao longo do texto Martin assume a lógica de cooperação internacional e reputação trabalhadas por Keohane. A autora se preocupa mais profundamente com a credibilidade das estratégias de promoção de uma sanção econômica. Seja por incentivos positivos (*side payments*) ou negativos (ameaças), o ator deveria tornar seu comprometimento crível e a reputação se apresentaria como um recurso fundamental para o aumento dessa credibilidade e, portanto, para a redução dos custos da própria barganha.

As estratégias de “*issue-linkage*”, positivas e negativas, seriam extremamente custosas e os atores teriam dificuldade em implementá-las no plano doméstico, sobretudo nos Estados com regimes políticos democráticos. As negociações realizadas pelos presidentes, ou outros agentes de política externa, poderiam sofrer entraves em âmbito interno, sobretudo nas casas legislativas. Esse quadro político faria com que as estratégias de altos custos fossem menos críveis no plano internacional, uma vez que se esperaria encontrar resistências políticas na esfera doméstica e, por isso, dificuldades na realização de tais comprometimentos.

“O uso inicial de sanções tem conseqüências domésticas que variam conforme a natureza dessas sanções. A imposição de sanções de alto custo envolve uma significativa manifestação de articulação política – que é o dispêndio de muito capital político – para formar uma coalizão doméstica para dar-lhe suporte. [...] A imposição de sanções simbólicas ou de baixo custo enfrentarão, ao contrário, muito menor resistência e por esta razão tanto suporte ativo. No processo de imposição de sanções custosas, a administração deve convencer os céticos de que as sanções valem o custo. Para tal fim, ela deve desenvolver argumentos críveis de que as ações do alvo são notavelmente ruins e ameaçadoras o bastante que demandem uma resposta vigorosa. Construir a coalizão doméstica para sanções custosas requerem também o convencimento dos grupos que carregarão os custos advindos da cooperação internacional. Exportadores, por exemplo, serão especialmente desencorajados a assumir tais custos se outros países tiverem a oportunidade de ocupar o mercado do alvo.”. (MARTIN, 1993, pp.414-415, tradução nossa)⁹

⁹ “*The initial use of sanctions has domestic consequences that vary with the nature of those sanctions. Imposition of high-cost sanctions involves a significant exertion of political leverage—that is, the expenditure of a lot of political capital—to forge a domestic coalition in support of them. [...]The imposition of symbolic or low-cost sanctions will, by contrast, face much lower resistance and therefore not require as much active support. In the process of imposing costly sanctions, the administration must convince skeptics that sanctions are worth the cost. To this end it must advance credible arguments that the target's actions are egregious or threatening enough to warrant a vigorous response. Building a domestic coalition for costly sanctions also requires convincing the groups that bear the costs that international cooperation will be forthcoming. Exporters, for example, will be especially unwilling to assume those costs if other countries are thereby given an opportunity to claim markets in the target.*” (MARTIN, 1993, pp.414-415)

O mecanismo que os dirigentes políticos teria para aumentar a credibilidade de tais iniciativas de alto custo seria o aumento dos “custos de audiência”. Custos de audiência seriam custos políticos domésticos juntamente com a perda de reputação no plano internacional. Estes custos políticos domésticos seriam advindos dos arranjos políticos realizados em função da realização de uma sanção econômica. Esses arranjos estabeleceriam expectativas de ganhos pelo comportamento cooperativo dos grupos internos e o não-cumprimento desses acarretaria altos custos políticos para o governo, em função da depreciação das alianças políticas estabelecidas ao longo do tempo (MARTIN, 1993, p. 415).

No plano internacional, os atores aumentariam a credibilidade de seus comprometimentos conduzindo o processo de sanção dentro de um arcabouço institucional. Nesse processo o ator formalizaria seus acordos, tornando-os comprometimentos institucionais dentro do sistema internacional e aumentaria significativamente os custos de não-cumprimento desses mesmos, uma vez que haveria perda de reputação perante os adversários e perda de reputação e de ganhos futuros na própria instituição internacional.

“Isto [os custos de defecção] afeta os resultados do conjunto de “issue-linkages” gerados nas instituições internacionais. Essas estruturas provem benefícios para o Estado sobre uma gama de questões e esses benefícios dependem na demonstração do membro de que ele pode ser confiado em seus comprometimentos institucionais. Uma vez que o remetente líder faz um comprometimento institucional público de sanções e contra-sanções ou pagamentos transversais, a reversão dessa política tende a diminuir o nível de benefícios derivados de outras dimensões da instituição. Nessa maneira, um comprometimento institucional reduzirá os incentivos para que o líder remetente reverta o curso, enquanto aumentará sua credibilidade.” (MARTIN, 1993, p.418, tradução nossa)¹⁰

Nesse aspecto, Martin apresenta um papel importante para as instituições internacionais como fortalecedoras dos comprometimentos realizados pelos atores. A formalização dos comprometimentos em vias institucionais se tornaria mais uma possibilidade para a barganha política internacional. Tendo em vista as benesses de uma boa reputação para consolidação da cooperação internacional, os atores temeriam fortemente

¹⁰ *“This effect results from the array of issue-linkages generated by international institutions. These structures provide benefits to states across a range of issues, and these benefits depend on members demonstrating that they can be trusted to live up to their institutional commitments. Once the leading sender has made a public institutional commitment to sanctions and countersanctions or side payments, reversing this policy would tend to decrease the level of benefits derived from other dimensions of the institution. In this way, an institutional commitment will reduce the leading sender's incentives to reverse course and hence will enhance its credibility.”* (MARTIN, 1993, p.418)

qualquer situação que implicasse em perda de sua própria reputação (MARTIN, 1993, pp. 417-418).

Nesse sentido, a partir do intrincado processo de cooperação internacional para a realização de sanções econômicas, a autora permeia sua análise, sobretudo, pelo conceito de credibilidade. Assim como em Keohane, o uso do termo reputação é limitado, porém este se encontra de modo central na argumentação. A reputação e o eventual custo de perda da mesma são apontados como mecanismos utilizados pelos atores para alavancar a credibilidade de seus posicionamentos, bem como atrair outros atores para o curso de ação desejado.

A perda de credibilidade, principalmente no plano internacional acarretaria em dificuldade de negociação no futuro, uma vez que Estados e instituições limitariam sua cooperação com o mesmo. Desse modo, espera-se os atores sejam cautelosos quanto ao uso de sua reputação. A reputação seria, portanto, uma importante ferramenta dos atores nas negociações políticas, ainda que sua manutenção seja delicada. Justamente a característica de ser tão difícil de ser estabelecida e tão fácil de ser perdida que concede à reputação tamanha credibilidade. É exatamente esse temor de perdê-la que torna o empenho da reputação em um curso de ação tão crível nas barganhas, principalmente quando esses cursos de ação são formalizados também por meios de comprometimentos institucionais.

2.3 – Conclusão

Ainda que seja possível distinguir diferentes abordagens à reputação, o capítulo revela a fragilidade dessa discussão nas principais vertentes das relações internacionais. Mesmo no institucionalismo, no qual o conceito de reputação é mais central, percebe-se pouca profundidade naquilo que se refere à reputação. Assim, torna-se necessário uma maior verticalização nos autores que tratam fundamentalmente da reputação na política internacional.

Soma-se a esse fato a existência de perspectivas contrárias à reputação. Para esses autores, o conceito de reputação encontra-se equivocado ou seu estudo constitui-se irrelevante para o entendimento da dinâmica política internacional. Nesse contexto, o próximo capítulo dedica-se a esses autores contrários à reputação: Johnathan Mercer e Daryl Press. Portanto, o trabalho volta-se nesse segundo momento para as críticas remetidas à reputação.

3 – CORRENTES CONTRÁRIAS À REPUTAÇÃO

Como já explicitado, esse capítulo dedica-se ao estudo das abordagens que desconsideram a reputação como uma variável importante de análise da política internacional. A partir desse ponto a discussão afasta-se das teorias de relações internacionais mais canônicas e volta-se para a discussão do conceito de reputação na política internacional propriamente dito.

Os autores tratados não se encaixam necessariamente nas teorias de relações internacionais desenvolvidas no capítulo anterior, principalmente a abordagem de Mercer, que argumenta a partir da psicologia social. Daryl Press, mais próximo à vertente realista, escreve sobre a teoria do cálculo atual. Mais do que teorias de política internacional, esses autores escrevem com o intuito de esclarecer a importância da reputação na arena internacional. No caso deles, os estudos indicariam a reputação como marginal ou irrelevante para o processo de tomada de decisão política em âmbito internacional. Nesse sentido, a consideração da reputação para a formulação de política externa seria um equívoco e dispêndio desnecessário dos recursos disponíveis.

3.1 – Jonathan Mercer e a perspectiva da psicologia social

Jonathan Mercer, em “*Reputation and International Politics*” de 1996, desenvolve uma teoria na qual desconsidera a reputação como uma variável relevante para a política internacional. Na verdade, afirma que o “*enorme sacrifício humano e material feito em nome da reputação é provavelmente um desperdício de preciosos recursos*” (MERCER, 1996, p.5, tradução nossa)¹¹.

O autor dedica-se, primeiramente, em definir claramente o termo reputação. Reputação é entendida como o julgamento sobre o caráter ou disposição de outro ator. A reputação se configuraria a partir de dois fatores: atribuições baseadas no caráter ou disposição (atribuições disposicionais); e no comportamento passado. O primeiro fator se referiria ao temperamento, à disposição natural de um ator em seus contenciosos. Já o

¹¹ “*enormous human and material sacrifice made in name of reputation is probably a waste of precious resources*” (MERCER, 1996, p.5).

comportamento passado, para além do caráter, revelaria o padrão de comportamento desse ator e indicaria tendência para o futuro.

A reputação, então, só se formaria quando esses dois aspectos fossem encontrados. Mercer ressalta que características específicas de uma barganha (atribuições situacionais) não poderiam ser levadas em conta, uma vez que não teriam validade fora do contexto em questão. O autor aponta que se atribuições situacionais fossem determinantes para o padrão de comportamento de um ator em uma barganha, estas atribuições teriam o mesmo efeito nos demais atores e, por isso, seriam pouco relevantes para julgamento em relação ao outro – à reputação (MERCER, 1996, pp. 6-7).

Ainda sobre o conceito de reputação, Mercer escreve:

“Minha reputação não é algo que eu possa colocar no meu bolso; é aquilo que alguém pensa sobre mim. Eu não tenho minha reputação. Porque diferentes pessoas podem pensar diferentemente sobre mim, eu posso ter diferentes, até mesmo concorrentes, reputações. [...] Reconhecer que a reputação não é uma propriedade que eu tenha ou controle tem duas importantes consequências. Primeiro, porque as pessoas podem diferir na maneira em que elas explicam meu comportamento, elas podem me dar diferentes reputações baseadas no mesmo comportamento. Segundo, porque as pessoas podem me dar diferentes reputações, eu não posso sensatamente falar sobre minha reputação; ao contrário, eu deveria falar sobre minhas reputações.” (MERCER, 1996, p.7, tradução nossa)¹²

Nesse sentido, o autor refutaria a perspectiva de que a reputação possa ser entendida como uma ferramenta política utilizada pelos atores, sobretudo, para dar maior credibilidade aos compromentimentos, promessas e ameaças. O autor se afastaria da concepção desenvolvida pelas teorias de política internacional, sobretudo as teorias da dissuasão (*deterrence*), que se utilizariam da lógica das teorias da escolha racional e dos jogos.

Mercer descreve a dissuasão como uma teoria de influência, na qual os atores se utilizariam de promessas e ameaças como forma de fazer com que os demais atores agissem segundo os interesses do primeiro. O ponto central dessa perspectiva seria, então, tornar críveis essas ameaças e promessas. Segundo o autor, tal credibilidade adviria de três fatores: capacidade, interesse e resolução (*resolve*). A capacidade seria o conjunto de recursos materiais, principalmente militares, disponíveis a um ator (*capabilities*). O interesse seria

¹² *“My reputation is not something I can keep in my pocket; it is what someone else thinks about me. I do not own my reputation. Because different people can think differently about me, I can have different, even competing, reputations [...] Recognizing that reputation is not a property that I own and control has two important consequences. First, because people can differ in how they explain my behavior, they can give me different reputations based on the same behavior. Second, because people can give me different reputations, I cannot sensibly talk about my reputation; instead, I should speak of my reputations.”* (MERCER, 1996, p.7).

pautado pela relevância política daquilo que está em disputa para determinado ator. Já a resolução se caracterizaria pela extensão da disposição de um ator em arriscar uma guerra em função do cumprimento de uma promessa ou ameaça (MERCER, 1996, pp.14-15).

Nesse sentido, aponta-se que, quando se analisa interesses e capacidades para entender e explicar um processo de tomada de decisão, utiliza-se de atribuições situacionais, específicas ao contencioso. Esse tipo de análise não contribuiria para a previsão do comportamento futuro do ator, uma vez que capacidades e interesses se alterariam constantemente. Nesse caso, a credibilidade de um comprometimento seria a combinação de atribuições situacionais (capacidade e interesse) e disposicionais (resolução). Segundo Mercer, apenas a resolução poderia ser considerada uma atribuição disposicional, se se mantivesse como uma característica duradoura capaz de prever o comportamento futuro de um ator. Porém, caso a resolução de um ator variasse conforme as mudanças de suas capacidades e interesses, não seria possível a formação de uma reputação de resoluto, tendo em vista que a resolução também se tornaria uma atribuição do próprio contexto (MERCER, 1996, pp. 15-17).

A teoria da dissuasão assumiria o aspecto de resolução dissociado da capacidade e dos interesses. A resolução e o respectivo comportamento resoluto poderiam vir a formar uma reputação no decorrer do tempo. Essa reputação aconteceria porque os comprometimentos seriam entendidos como interdependentes, ou seja, o comportamento passado seria importante para se compreender o comportamento na barganha atual. Nesse quadro, o comportamento resoluto a cada rodada de negociações seria fundamental para a formação ou consolidação de uma reputação de resoluto ou de resolução. A reputação para a teoria da dissuasão seria uma ferramenta da qual o ator teria controle e poderia manipular de forma a aumentar a credibilidade de suas promessas e ameaças (MERCER, 1996, pp.17-19).

Para o autor, os teóricos da dissuasão assumiram três pressupostos equivocados para construir um modelo de reputação. O primeiro pressuposto seria que o comportamento observado é auto-evidente. As teorias sobre reputação seriam marcadas pela capacidade de observação perfeita e pela interpretação comum sobre o comportamento dos demais. Tais abordagens desconsiderariam a possibilidade de informação incompleta e dos atores agirem a partir de estratégias de enganação. Em resumo, Mercer escreve:

“Observadores tratam o comportamento como um sinal que ajuda a revelar o padrão do alvo. Se os atores discordarem sobre o significado do comportamento do alvo, seria impossível sinalizar efetivamente o provável padrão do mesmo. Isto é, se nós não sabemos como observadores vão

interpretar nosso comportamento, ou se observadores oferecem diferentes explicações para nosso comportamento, então uma sinalização efetiva torna-se impossível. A literatura formal existente sobre reputação insiste, no entanto, que o comportamento do alvo deve ser alvo-evidente – todos (incluindo o alvo) devem saber como o alvo se comportou e devem desenhar as mesmas inferências a partir desse comportamento.” (MERCER, 1996, p.31, tradução nossa)¹³

O segundo pressuposto seria a consideração da reputação como um conceito de propriedade. Uma vez que o comportamento fosse auto-evidente, um ator poderia criar e desenvolver sua própria reputação. Como todos interpretam da mesma forma as ações nas barganhas, os atores saberiam que tipo de comportamento promove determinada reputação. Nesse sentido, os atores investiriam tempo e recursos em prol de suas reputações. Mercer aponta que tais considerações sobre a reputação desconsiderariam a possibilidade das observações, percepções e interpretações serem diferenciadas. Em contraponto, o autor indica que a reputação deveria ser analisada como um conceito relacional, dependente das diferentes observações realizadas sobre determinado comportamento. Sobre esse tema, Mercer afirma que:

“A obra da teoria dos jogos sobre a reputação na política internacional precisa permitir para diferentes observadores ter diferentes, até mesmo contrárias, opiniões sobre a resolução de um Estado. Esta precisa reconhecer que pessoas podem explicar o mesmo comportamento diferentemente, um Estado não pode investir em sua reputação mantendo-se firme, por exemplo, porque diferentes observadores podem explicar tal comportamento de forma diferente.” (MERCER, 1996, p.36, tradução nossa)¹⁴

O terceiro pressuposto seria que os comprometimentos são interdependentes. Segundo Mercer, a reputação só se formaria quando o comportamento passado pudesse ser utilizado para prever o comportamento futuro. Nesse caso, as teorias da dissuasão analisariam as barganhas como atreladas umas às outras, de forma que os comportamentos dos atores a cada rodada de negociações delimitariam suas respectivas reputações. O autor destaca três

¹³ “Observers treat behavior as a signal that helps to reveal a target’s type. If actors were to disagree over the meaning of the target’s behavior, it would be impossible to signal one’s probable type effectively. That is, if we do not know how observers will interpret our behavior, then effective signaling becomes impossible. The existing literature on reputation insists, therefore, that a target’s behavior must be self-evident – everyone (including the target) must know how the target behaved and must draw the same inference from that behavior.” (MERCER, 1996, p.31)

¹⁴ “Game theoretic work on reputation in international politics needs to allow for different observers to hold different, even competing, opinions about a state’s resolve. It needs to recognize that because people can explain the same behavior differently, a state cannot invest in its reputation by standing firm, for example, because different observers may explain that behavior differently.” (MERCER, 1996, p.36)

problemas relativos este pressuposto. Primeiro, a política internacional não poderia ser entendida como um jogo de rodadas iteradas, uma vez que a conjuntura de cada contencioso seria pautada por inúmeras características que raramente são reproduzidas. Segundo, as teorias sobre reputação não distinguiriam uma reputação específica de uma reputação geral. A reputação formada em uma barganha se delimitaria ao caso e, por isso, seria específica. Essa reputação dificilmente seria útil em outra rodada de negociação, tendo em vista que as conjunturas internacionais poucas vezes se repetiriam. As teorias da dissuasão se equivocariam ao analisar uma reputação específica de uma forma geral. Por fim, mesmo assumindo a interdependência dos comprometimentos, tal pressuposto teria pouca capacidade preditiva, uma vez que não impediria aos atores buscarem novos resultados em suas barganhas, ainda que de forma contrária às suas reputações específicas relativas à barganha anterior:

“Colocado claramente, mesmo se jogos repetidos idênticos caracterizassem a política internacional e se nós fôssemos desinteressados nas reputações gerais, o pressuposto da interdependência produz resultados indeterminados. Teóricos dos jogos reconhecem este problema. Modelos de equilíbrio seqüencial usualmente têm muitas maneiras diferentes de jogar o jogo; um ator somente pode saber qual equilíbrio jogar se ele sabe a crença subjetiva de todos antes do jogo começar e o completo quadro de preferências de todos os jogadores.” (MERCER, 1996, p.39, tradução nossa)¹⁵

A proposição de Mercer afasta-se das abordagens da dissuasão. Para se entender a formação de uma reputação se tornaria necessário saber como as pessoas tendem a explicar o comportamento do outro. Para tal, o autor fundamenta-se nas teorias da psicologia social:

“Psicologia social é o estudo de como o “atual, imaginada e implícita presença dos outros” influencia nossos pensamentos, sentimentos e comportamento. É o estudo de como as pessoas fazem sentido de si mesmas e dos outros. Dentre as teorias mais poderosas na psicologia social estão as teorias de atribuição causal. Atribuições são inferências feitas para explicar eventos. [...] Quando nós procuramos explicar um evento, nós fazemos inferências sobre a situação, a pessoa ou ambos.” (MERCER, 1996, p.44, tradução nossa)¹⁶

¹⁵ “Simply put, even if identical repeated games characterized international politics and we were uninterested in general reputations, the interdependence assumption yields indeterminate outcomes. Game theorists recognize that this is a problem. Sequential equilibrium models usually have many different ways to play the game; an actor can only know which equilibrium to play if it play if it knows everybody’s subjective beliefs before they started the game and the complete preference schedules of all the players.” (MERCER, 1996, p.39)

¹⁶ “Social psychology is the study of how the “actual, imagined, or implied presence of others” influences our thoughts, feelings, and behavior. It is the study of how people make sense of themselves and of others. Among the

Nesse sentido, entender como os tomadores de decisão realizam suas atribuições seria fundamental para se determinar as condições nas quais uma reputação se configuraria, sobretudo a reputação de resoluto ou de resolução. A reputação seria considerada, desse modo, como um julgamento sobre o caráter do outro. Nesse caso, atribuições disposicionais se tornariam indispensáveis para a delimitação de uma reputação, uma vez que se no processo de julgamento um ator se utilizasse somente de atribuições situacionais para explicar o comportamento do outro, não haveria a formação de uma reputação. Assim, Mercer assume duas condições necessárias para a formação de uma reputação. A primeira seria que o observador explicasse o comportamento do outro através de seu caráter, através de atribuições disposicionais. E segundo, que o observador se utilizasse de tal explicação para prever ou entender o comportamento futuro desse mesmo ator (MERCER, 1996, p.45).

A partir das proposições da psicologia social sobre quando os atores se utilizariam de atribuições situacionais ou disposicionais, Mercer aponta que:

“Psicólogos sociais descobriram que nossas crenças, expectativas e desejos conduzem nossas explicações sobre o comportamento dos outros. Um princípio central das relações intergrupos é que nós tendemos a usar atribuições baseadas no caráter para explicar um comportamento indesejado fora do grupo. Além disso, nós explicamos através de atribuições situacionais um comportamento desejado fora do grupo.”. (MERCER, 1996, p.45, tradução nossa)¹⁷

Através dessa perspectiva o autor desenvolve a hipótese de que o comportamento desejado fora do grupo suscitaria explicações situacionais, enquanto o comportamento indesejado fora do grupo suscitaria explicações disposicionais, inclusive na política internacional:

“Deixa eu revisar brevemente a lógica por trás de minha hipótese. Porque os tomadores de decisão preocupam-se mais com o sucesso ou fracasso de suas políticas, eles acham suas próprias políticas mais relevantes. Como resultado, o sucesso ou fracasso de suas políticas molda suas interpretações sobre o resultado. Ademais a essa relevância, existem vieses cognitivos e motivacionais em funcionamento. A parte motivacional é óbvia. Tomadores de decisão

most powerful theories in social psychology are causal attribution theories. Attributions are inferences made to explain events [...] When we seek to explain an event, we make inferences about the situation, the person, or both.” (MERCER, 1996, p.44)

¹⁷ *“Social psychologists have found that our beliefs, expectations, and desires drive our explanations of other’s behavior. A central tenet of intergroup relations is that we tend to use character-based attributions to explain an out-group’s undesirable behavior. Yet, we will explain away with situational attributions an out-group’s desirable behavior.” (MERCER, 1996, p.45).*

não querem se culpar quando suas políticas falham; ao contrário, eles tendem a culpar o Estado “mal comportado”. Quando suas políticas têm sucesso, eles são rápidos em pegar o crédito. A política deles forçou os demais Estados a agirem dessa maneira; se não fosse pela situação criada pela política do primeiro, tal Estado teria se comportado diferentemente. Há também o lado cognitivo da minha hipótese. Tomadores de decisão têm a expectativa que suas políticas tenham sucesso e, quando elas obtêm sucesso, eles enxergam covariação entre política e resultado.” (MERCER, 1996, p.64, tradução nossa)¹⁸

Tendo em vista que somente as atribuições disposicionais gerariam reputações, apenas os comportamentos indesejados seriam formadores de reputações. O autor analisa os contextos de barganha internacional, portanto, a partir da dicotomia de comportamento desejado e comportamento indesejado, bem como, da dicotomia de aliados e adversários. A análise dessas variáveis revelaria o enquadramento das condições para a formação de uma reputação, delimitado na seguinte maneira:

*“Primeiro, **adversários podem adquirir a reputação de resolução.** Um adversário que se mantém firme é desprezado, não é bem-vindo. Porque este comportamento é indesejável, um observador irá fazer explicações disposicionais que podem gerar uma reputação. Segundo, **aliados podem adquirir a reputação de falta de resolução.** Se um observador é desapontado porque um aliado retrocedeu, então este observador irá explicar o comportamento do aliado em termos disposicionais. Terceiro, **adversários raramente adquirem a reputação de falta de resolução.** Um adversário que retrocede é bem-vindo, não desprezado; aqueles que desejavam que a ameaça não se realizasse vão ver isso em termos situacionais. Atribuições situacionais não podem gerar uma reputação. Quarto, **aliados raramente adquirem reputação de resolução.** Se um aliado se mantém firme, como desejado pelo observador, então o observador vão usar a situação para explicar seu comportamento. Atribuições situacionais não podem gerar uma reputação.” (MERCER, 1996, pp.46-47, tradução nossa)¹⁹*

¹⁸ “Let me briefly the logic behind my hypothesis. Because decision-makers care most about the success or failure of their policies, they find their own policy most salient. As a result, the success or failure of their policy shapes their interpretations of an outcome. In addition to saliency, there are cognitive and motivated biases at work. The motivated part is obvious. Decision-makers do not want to blame themselves when their policies fail; instead they tend to blame the “misbehaving” state. When their policy succeeds, they are quick to take credit. Their policy forced the other state to behave as it did; had it not been for the situation created by one’s policy, the state would have behaved differently. There is also a cognitive side to my hypothesis. Decision-makers expect their policies to succeed and, when they succeed, they see covariation between policy and outcome.” (MERCER, 1996, p.64)

¹⁹ “First, **adversaries can get reputations for having resolve.** An adversary that stands firm is scorned, not welcomed. Because this behavior is undesirable, an observer will make dispositional explanations which can generate a reputation. Second, **allies can get a reputation for lacking resolve.** If an observer is disappointed that its ally backed down, then the observer will explain its ally’s behavior in dispositional terms. This attribution can generate a reputation. Third, **adversaries rarely get reputations for lacking resolve.** An adversary who backs down is welcomed, not scorned; those who desired that the threat not be kept will view it in

A partir dessa classificação, percebe-se a grande dificuldade em se adquirir uma reputação, sobretudo a reputação de resolução. A perspectiva das abordagens da dissuasão de que as ações de um ator, ao longo das rodadas de negociações, produziriam determinada reputação é refutada pela concepção de Mercer. A visão da psicologia social revelaria que os esforços dedicados à construção e à manutenção de uma reputação teriam pouco efeito nas barganhas políticas internacionais, uma vez que somente os comportamentos interpretados como indesejados seriam capazes de produzir uma reputação.

Para além da possibilidade de múltiplas interpretações e de que os comprometimentos sejam mais independentes do que interdependentes, raramente as interações políticas gerariam reputações. Entre aliados a única reputação possível seria de irresolução para aqueles que não realizassem seus comprometimentos. Enquanto entre adversários a única reputação possível seria de resolução para aqueles que mantivessem seus comprometimentos. Nesse sentido, Mercer conclui que *“lutar para criar uma reputação de resolução com os adversários é desnecessário e lutar para criar uma reputação de resolução com aliados é tolice”* (MERCER, 1996, p.228, tradução nossa)²⁰.

Os teóricos da dissuasão aconselhariam os governos a pagar os custos da formação de uma reputação no presente para evitar futuros custos. Considerando as dificuldades apresentadas para a criação de uma reputação, Mercer propõe, pelo contrário, que os formuladores de políticas parem de destinar tantos recursos em torno da reputação, uma vez que tais gastos seriam altos e ineficazes. A defesa dos interesses deveria se pautar, então, por outros mecanismos dissociados da reputação.

Nesse sentido, Mercer afasta-se das concepções apresentadas pelos autores realistas e institucionalistas. O mais importante debate é travado com as teorias de dissuasão, principalmente com a obra de Thomas Schelling, que tratam do conceito de reputação em suas abordagens desde a década de 1960.

Diferentemente de Mercer, Press desenvolve uma perspectiva direcionada para uma explicação racional, e não psicológica, para a desconsideração da reputação para a política internacional. Porém, similarmente a Mercer, Press argumenta a irrelevância da reputação em contraste com as teorias de dissuasão, como será visto a seguir.

*situational terms. Situational attributions cannot generate a reputation. Fourth, **allies rarely get reputation for having resolve**. If an ally stands firm, as desired by the observer, then the observer will use the situation to explain this behavior. Situational attributions cannot generate a reputation.”* (MERCER, 1996, p.47).

²⁰ *“fighting to create a reputation for resolution with adversaries is unnecessary, and fighting to create a reputation for resolution with allies is unwise.”*. (MERCER, 1996, p.228)

3.2 – Daryl Press e a teoria do cálculo atual

Daryl Press, em *“Calculating Credibility: how leaders assess military threats”* de 2005, tem como foco analisar o modo como os líderes políticos calculam a credibilidade dos comprometermentos firmados na arena internacional, sobretudo nos momentos de crise. Durante as crises, os atores pautariam suas análises nas capacidades e interesses atuais dos participantes dos respectivos contenciosos, portanto, a credibilidade dos comprometermentos, principalmente as ameaças, teria pouca relação com o comportamento passado de seus adversários. O argumento de Press baseia-se em que:

“o conhecimento tradicional sobre credibilidade está errado. A credibilidade de um país, pelo menos durante as crises, é pautada não pelo comportamento passado, mas sim pelo poder e interesses. Se um país faz ameaças que ele tem poder para cumprir –e interesse em fazê-lo– tais ameaças serão críveis, mesmo se o país tiver blefado no passado. Se ele faz ameaças que ele não tem poder para cumprir – ou não tem interesse em fazê-lo – sua credibilidade será vista com grande ceticismo.”. (PRESS, 2005, p.1, tradução nossa)²¹

O autor destaca três fatores para se definir credibilidade. Em primeiro lugar, a credibilidade seria definida como uma percepção que se desenvolve diferentemente entre os atores. As mesmas promessas e ameaças, portanto, seriam entendidas de maneiras diferentes, o que implicaria na possibilidade de níveis variáveis de credibilidade para os mesmos comprometermentos. Em segundo, a credibilidade não seria tangível, não poderia ser medida diretamente. Press indica dois indicadores que revelariam a extensão da credibilidade de um comprometermento na tomada de decisão: as declarações do tomador de decisão quanto ao comprometermento e a respectiva política adotada como resposta ao contencioso. Por último, se desassociaria ainda credibilidade de seriedade. Credibilidade estaria relacionada com a capacidade de um ator em executar seus comprometermentos, enquanto que a seriedade estaria ligada às conseqüências do possível cumprimento dos comprometermentos, principalmente das ameaças. Dessa forma, destaca-se a possibilidade de haver comprometermentos críveis e não sérios, bem como, comprometermentos pouco críveis, porém sérios (PRESS, 2005, pp.10-11).

²¹ *“the conventional wisdom about credibility is wrong. A country’s credibility, at least during crises, is driven not by its past behavior but rather by power and interests. If a country make threats that it has the power to carry out –and interest in doing so– those threats will be believed even if the country had bluffed in the past. If it makes threats that it lacks the power to carry out –or has no interest in doing so– its credibility will be viewed with great skepticism”* (PRESS, 2005, p.1)

O autor se dedica às teorias de credibilidade e classifica quatro tipos principais de teorias para se entender a formação da credibilidade na política internacional: teoria das ações passadas, teoria do cálculo atual, a teoria das “lições enraizadas” e a teoria do “nunca mais”, com amplo destaque nas discussões às duas primeiras.

A teoria das ações passadas reuniria as abordagens que consideram o comportamento passado nas barganhas como fator primordial para se avaliar a credibilidade. Tal teoria seria marcada por duas premissas: primeiro, a credibilidade de um ator seria afetada pelo seu histórico de cumprimento ou quebra de comprometerimentos; e, segundo, o histórico de quebra dos comprometerimentos passados reduziria a credibilidade de um ator, assim como o histórico de cumprimento desses comprometerimentos aumentaria sua credibilidade (PRESS, 2005, pp.12-14).

As ações passadas indicariam o caráter dos adversários e também informações sobre seu poder, vulnerabilidades e interesses políticos. Essas ações passadas poderiam ser interpretadas como a reputação de um ator. Nesse sentido, a credibilidade de um ator seria reflexo direto de sua própria reputação. Press aponta que a noção de que a reputação produz credibilidade, a teoria das ações passadas, estaria fortemente arraigada no pensamento acadêmico e político:

*“A teoria das ações passadas não é somente uma conveniente ferramenta retórica para líderes justificarem ações duras; líderes políticos **acreditam** profundamente que manter os comprometerimentos seja vital para proteger a credibilidade e eles têm decidido assumir grandes riscos e pagar altos custos em virtude dessa crença. [...] Analistas de política externa não são os únicos acadêmicos de relações internacionais que contribuem para a teoria das ações passadas. Versões da teoria têm largo papel nos modelos de escolha racional para política internacional. Existe uma literatura inteira de relações internacionais que **assume** que a reputação causa credibilidade e depois usa essa hipótese para construir modelos formais de sinalização e barganha entre países [...] Teoria das ações passadas é amplamente acreditada pelos analistas de política externa, pelos teóricos dos jogos e, mais importante, pelas pessoas que conduzem a política externa.”* (PRESS, 2005, pp.14-15, tradução nossa)²²

²² “Past Actions theory is not just a convenient rhetorical tool for leaders to use to argue for though action; political leaders deeply **believe** that keeping commitments is vital for protecting credibility, and they have been willing to take risks and pay high costs because of this belief. [...] Foreign policy analysts are not the only international relations scholars who subscribe to Past Actions theory. Versions of the theory play a large role in rational choice models of international politics. There is an entire literature in international relations that simply **assumes** that reputation causes credibility, and then uses this assumption to build formal models of signaling and bargaining between countries [...] Past Actions theory is widely believed by foreign policy analysts, by game theorists, and most importantly by the people who conduct foreign policy.” (PRESS, 2005, p.14-15).

Segundo Press, a teoria da ação passada mais aceita seria aquela na qual se acredita que as ações do presente afetariam a credibilidade em futuras crises, independente da região do mundo ou da questão em disputa. Porém, o autor destaca também a existência de variadas versões menos abrangentes dessa teoria, condicionadas por diferentes aspectos, tais como geografia, horizonte temporal, similaridade das questões ou dos riscos e/ou volatilidade da reputação (PRESS, 2005, pp.18-19).

A teoria do cálculo atual se fundamentaria na concepção de que os atores não estariam atrelados ao comportamento passado de seus adversários. O foco estaria na distribuição de capacidades e de interesses na disputa. A credibilidade se configuraria, então, quando um ator tivesse o interesse e, principalmente, o poder para realizar seus comprometimentos e ameaças. Quando a balança desses fatores pendesse para o adversário, os comprometimentos se tornariam críveis. Em contrapartida, quando tal balança pendesse em benefício do próprio ator, a credibilidade de seus adversários diminuiria notadamente. Press ressalta que teoria das ações passadas poderia auxiliar a análise do cálculo atual quando se trata da avaliação das capacidades militares. O histórico dos confrontos militares permitiria a formação de um histórico sobre a efetividade do aparato militar, o qual refinaria a avaliação sobre as capacidades dos adversários (PRESS, 2005, pp.20-21).

A avaliação da credibilidade dos comprometimentos seria pautada, portanto, pelas mensurações adequadas do poderio e dos interesses dos adversários a cada barganha em disputa. A mensuração das capacidades se daria por atributos militares e econômicos específicos que pudessem determinar se a ameaça pode ser realizada e a qual custo. Nesse sentido, não se trataria da avaliação de distribuição de capacidades de uma forma sistêmica, mas sim da avaliação das capacidades necessárias para o cumprimento do comprometimento em questão. Entende-se, portanto, que tal mensuração contemporizaria somente os aspectos referentes ao contencioso. Dessa forma, a medição do poder seria uma constante e poderia se alterar consistentemente em diferentes crises.

“Eu argumento que os tomadores de decisão não estão interessados em medições abstratas do poder nacional; quando eles confrontam ameaças durante crises reais, eles perguntam a si mesmos: pode o adversário fazer o que ele ameaça fazer e atingir seus objetivos a custos razoáveis? Para responder essa pergunta, eles avaliam específicos instrumentos do poderio militar e econômico que determinarão se essas ameaças podem ser implementadas e a qual custo.” (PRESS, 2005, p.24, tradução nossa)²³

²³ “I argue that decisionmakers are not interested in abstract measures of national power; when they confront threats during real crisis they ask themselves; Can the adversary do what he threatens to do and achieve his objectives at a reasonable cost? To answer that question, they evaluate the specific instruments of military and

A mensuração dos interesses se decomporia em duas espécies: materiais e não-materiais. Interesses materiais seriam atrelados à formação do poder, tais como recursos naturais, território, capacidade industrial, entre outros. Os interesses não-materiais seriam relativos aos valores e ideais, como, por exemplo, nacionalismo, cultura e religião. Para além da sobrevivência, que seria o interesse vital de qualquer ator, Press destaca que aspectos materiais e não-materiais poderiam se alternar em importância nas diversas disputas, ainda que haja a prevalência sistemática dos interesses relativos à acumulação de poder. Nesse sentido, a correta medição dos interesses adversários seria também fundamental para se avaliar o nível de credibilidade de qualquer comprometimento. Press ainda afirma que os interesses se subdividiriam em três categorias:

“Em termos mais simples, países têm ‘interesses vitais’, ‘interesses importantes’ e ‘preocupações’[concerns]. Interesses vitais são aqueles relativos à sobrevivência do Estado. Interesses importantes são aqueles em uma categoria mais ampla; a qual delimitada por crises sobre riscos com valor material real que não necessariamente ameaçam a sobrevivência do Estado. Preocupações, por outro lado, estão relacionados com os valores e ideais do Estado, mas sem envolvimento em riscos materiais.” (PRESS, 2005, p.26, tradução nossa)²⁴

A teoria das “lições enraizadas” consideraria que os tomadores de decisão seriam mais influenciados por suas próprias experiências do que pelo comportamento passado dos adversários. Segundo essa perspectiva, quando os tomadores de decisão avaliassem a credibilidade dos comprometimentos, esses levariam em conta apenas a sua própria experiência nas barganhas anteriores. A quebra ou a realização de um comprometimento por seus adversários nas barganhas anteriores indicariam o mesmo quadro na atual disputa, inclusive com relação a diferentes adversários (PRESS, 2005, pp.28-29).

Já a teoria do “nunca mais” avaliaria a credibilidade a partir do comportamento passado dos atores, porém o histórico de quebra de comprometimentos aumentaria a credibilidade na barganha atual, uma vez que o primeiro acreditaria que retroceder novamente seria mais custoso para seu adversário. Além disso, retroceder no plano internacional teria

economic power that will determine whether the threats can be carried out successfully, and at what cost.” (PRESS, 2005, p.24)

²⁴ *“In the simplest terms countries have ‘vital interests’, ‘important interests’, and ‘concerns’. Vital interests are those related to a state’s survival. Important interests is a broad category; it encompasses crises over real material value that do not significantly threaten the state’s survival. Concerns, on the other hand, relate to a state’s values and ideals but do not involve significant material stakes.” (PRESS, 2005, p.24)*

consequências negativas para a opinião pública doméstica, o que tornaria ainda menos provável um novo descumprimento (PRESS, 2005, p.29).

Apesar de distinguir quatro correntes sobre a credibilidade, Press destaca a influência da teoria das ações passadas sobre o meio político e acadêmico. Porém, os modelos teóricos criados a partir do comportamento passado, da reputação, não tratam do problema central de como os atores avaliariam a credibilidade em conjunturas de crises, notadamente nas crises militares, uma vez que associariam diretamente a reputação à credibilidade e ao processo de tomada de decisão. O autor aponta que essa concepção teórica careceria de evidências empíricas, visto que quando o processo de avaliação da credibilidade dos comprometimentos é estudado de forma aprofundada, a teoria das ações passadas não se sustenta (PRESS, 2005, p.158).

A partir do estudo empírico de algumas crises, Press sustenta a proeminência da teoria do cálculo atual perante as demais, inclusive sobre a teoria das ações passadas, uma vez que a avaliação da credibilidade pelo poder e interesses em disputa mostrou-se bem mais recorrente do que a consideração da credibilidade em função do comportamento passado, da reputação.

A manutenção ou aumento da credibilidade de um ator permaneceria como um fator importante da política internacional. As evidências empíricas demonstram que os atores avaliariam a credibilidade pelo poder e interesses dos demais, portanto, entrar em conflito em função da formação ou solidificação de uma reputação seria entendido como um gasto desnecessário de recursos de poder, que poderia vir a afetar a própria credibilidade desse ator (PRESS, 2005, p.159). Nesse contexto, o autor conclui que:

*“Este estudo oferece uma implicação política direta: países não deveriam entrar em guerras no intuito de preservar sua credibilidade. [...] Sangue e riqueza consumidos em guerras desnecessárias não são apenas desperdício; o poder consumido em guerras desnecessárias **reduz** a credibilidade futura. [...] A coisa mais essencial que um país pode fazer para preservar sua credibilidade é construir suficiente poder para defender seus interesses importantes efetiva e esmagadoramente. Quanto mais poder militar um construir, mais facilmente será conduzir ameaças críveis.”* (PRESS, 2005, pp.160-161, tradução nossa)²⁵

²⁵ *“This study offers straightforward policy implications: countries should not fight wars for the sake of preserving their credibility. [...] Blood and treasure expended in unnecessary wars is not merely wasted; expending power on unnecessary wars **reduces** future credibility. [...] The most essential thing that a country can do to preserve its credibility is to build sufficient power to defend its important interests effectively and overwhelmingly. The more military power one builds, the easier it will be to convey credible threats.”* (PRESS, 2005, pp.160-161).

3.3 – Conclusão

Nesse aspecto, Mercer e Press colocam em xeque o conceito de reputação, sobretudo aquele desenvolvido pelas abordagens da dissuasão. Torna-se claro para eles, a partir de vieses substancialmente diferentes, que a reputação não deveria obter um papel de destaque nas teorias e nas formulações de política externa.

Os autores realizam estudos de caso que comprovariam suas proposições teóricas, porém, ainda que o esforço seja louvável, a realização de três estudos de caso por cada um também não sustentaria de maneira incontestada seus modelos tendo em vista a enormidade de casos a serem estudados na arena internacional.

As interpretações de ambos os autores das teorias da dissuasão, principalmente da obra de Thomas Schelling, podem ser consideradas inconsistentes ou mesmo equivocadas. Por isso, o próximo capítulo dedica-se primeiramente a apresentação da teoria de barganha de Schelling de modo a possibilitar o contraste entre as diversas perspectivas. O estudo da obra de Schelling torna-se ainda mais importante por ser o maior expoente das teorias da dissuasão, uma das maiores contribuições do século passado para a política internacional, sendo amplamente citado por aqueles que abordam os temas da dissuasão, reputação e barganha política.

Além disso, outras perspectivas em psicologia social são abordadas no próximo capítulo. Tais perspectivas colocam-se em confronto com as proposições de Mercer, uma vez que apontam para outras possibilidades de interpretação entre os campos da psicologia social e a política internacional. Entre a dissuasão e a psicologia tem-se a obra de Robert Jervis, que trata prioritariamente da questão da percepção nas barganhas internacionais.

Nesse sentido, o próximo capítulo apresenta-se como uma contra-argumentação, pela qual se expõe as fragilidades nas argumentações de Mercer e Press. Ademais, esse debate torna-se necessário, já que os autores das teorias de reputação propriamente ditas, a serem vistos no quinto capítulo, não se dedicam consistentemente ao debate com as teorias contrárias à reputação.

4 – O DEBATE SOBRE A RELEVÂNCIA DA REPUTAÇÃO

Esse capítulo dedica-se à contra-argumentação dos autores abordados anteriormente, visto que esses fundamentam suas proposições em interpretações inconsistentes tanto da teoria da dissuasão, como da psicologia social. No que se refere à dissuasão, tem-se a obra de Thomas Schelling, de grande influência no campo da política internacional e utilizada por Mercer e Press para sistematizar suas considerações sobre a reputação na política internacional. Em Schelling, a reputação adquire um importante papel para se entender a dinâmica política entre os atores.

A segunda parte do capítulo volta-se para o estudo de outras abordagens em psicologia social do que aquelas abordadas por Mercer. Nessa seção observa-se que as interpretações cognitivas de um ator não são totalmente determinantes, uma vez que este buscaria corrigir essas interpretações (através de procedimentos, da experiência e do aprendizado) em função de análises mais corretas ou menos enviesadas de sua realidade social. Nesse quadro destacam-se, sobretudo, os textos de Amos Tversky e Daniel Kahneman.

Por último, tem-se a abordagem de Robert Jervis que, a partir da questão da percepção, realiza um estudo que se coloca entre a teoria de dissuasão e a psicologia social. A reputação, nesse caso, seria um importante componente para se evitar falhas de percepção com relação aos comprometimentos dos atores. Nesse sentido, seria de se esperar que os atores construíssem, preservassem e se utilizassem da reputação como um importante recurso durante as barganhas internacionais.

4.1 - Thomas Schelling e a reputação nos jogos de barganha

Thomas Schelling, em *“The Strategy of Conflict”*, propõe uma releitura da teoria dos jogos, não que o autor apresente uma nova lógica com relação aos jogos de cooperação entre os atores, mas porque ele analisa tais jogos e os respectivos comportamentos dos atores de forma diferenciada.

Para o autor, os atores estariam sempre em situações de disputas, nas quais buscariam melhorar suas respectivas posições em qualquer que seja o caso, ou seja, os atores seriam guiados por um cálculo racional que analisaria as possibilidades de custos e ganhos, os

outcomes, presentes em cada jogo disputado. Para o cumprimento de tal cálculo racional, os atores se utilizariam de estratégia, que nos termos de Schelling seria a exploração do potencial de força e não o uso deliberado de força.

Esta [estratégia] não está preocupada não apenas com inimigos que não gostam um do outro, mas com parceiros que não confiam ou discordam um do outro. Esta está preocupada não apenas com a divisão de ganhos e perdas entre dois jogadores, mas com a possibilidade que alguns resultados sejam piores (melhores) que outros resultados para ambos. Na terminologia da teoria dos jogos, os conflitos internacionais mais interessantes não são jogos de soma zero, mas jogos de soma variável: o total dos ganhos dos participantes envolvidos não é fixo, no qual mais para um implique inexoravelmente menos para outro. Há o interesse comum em alcançar resultados que sejam mutuamente vantajosos. (SCHELLING, 1960, p. 5, tradução nossa)²⁶

Nesse sentido, as situações de disputas seriam situações em que a habilidade de um ator para obter os resultados mais desejáveis depende não só de seus atos, como também do posicionamento dos demais. A maioria das situações em jogo seria, então, situação de barganha, na qual cada ator buscaria implementar o curso de ação desejado, bem como alterar as ações dos outros para que fiquem em consonância com este mesmo curso de ação.

Por isso os jogos seriam de somas variáveis, porque além de diferentes expectativas, objetivos e importância da disputa para os diversos atores, cada uma das partes tentaria impor seus objetivos e interesses na disputa como forma de aumentar seus ganhos e alterar as expectativas do outro. Nesse ponto, a cada rodada/ movimentação dos atores, a estrutura de custo-benefício do cálculo racional se alteraria e provocaria uma imediata reação nas partes em jogo. Assim, tentar prever e influenciar o comportamento do outro seria uma característica relevante dessas situações de disputas, pois influenciariam diretamente no cálculo de ganhos de um ator. Tais aspectos delimitariam aquilo que Schelling denominou de comportamento estratégico:

Este [comportamento estratégico] é compatível com nossa definição de ‘estratégia’: este aceita o conflito como dado, mas também assume o interesse comum entre adversários; este assume um comportamento ‘racional’ maximizador de ganhos; e este foca no fato de que cada ‘melhor’

²⁶ “It is concerned not just with enemies who dislike each other but with partners who distrust or disagree with each other. It is concerned not just with the division of gains and losses between two claimants but with the possibility that particular outcomes are worse (better) for both claimants than certain outcomes. In the terminology of game theory, most interesting international conflicts are not “constant-sum games” but “variable-sum games”: the sum of the gains of the participants involved is not fixed so that more for one inexorably means less for the other. There is a common interest in reaching outcomes that are mutually advantageous.” (SCHELLING, 1960, p. 5)

curso de ação do participante depende do que o mesmo espera que os outros façam e que o comportamento estratégico se concerne na influencia das escolhas dos demais através da alteração de suas expectativas de como a ação do primeiro pode se relacionar com as deles (SCHELLING, 1960, p. 15, tradução nossa)²⁷

Uma situação de disputa seria, então, uma situação de barganha, na qual cada parte avaliaria seus próprios interesses em consideração com suas expectativas em relação à ação do outro e agiria em busca de alterar o comportamento desse ator, influenciando diretamente as expectativas do mesmo quanto ao seu comportamento frente à disputa. Dois trechos de Schelling explicitam bem essa dinâmica:

Esta é uma situação comportamental na qual a melhor escolha de cada jogador depende daquilo que ele espera que os outros vão fazer, o que ele sabe que depende, por sua vez, das expectativas dos demais sobre o comportamento dele próprio. Esta interdependência de expectativas é precisamente o que distingue um jogo de estratégia de um jogo de oportunidade ou um jogo de habilidade. Em um jogo de pura coordenação, os interesses são convergentes; em um jogo de puro conflito, os interesses são divergentes, mas em nenhum dos casos pode-se escolher um curso de ação sem atentar para a dependência do resultado nas expectativas mútuas dos jogadores. (SCHELLING, 1960, p. 86, tradução nossa)²⁸

[...] Eu me referirei a esse jogo misto como um jogo de barganha ou jogo de com motivações mistas, uma vez que estes termos parecem captar o espírito. ‘Motivações mistas’ não se refere, obviamente, à uma falta de clareza individual sobre as suas próprias preferências, mas à ambivalência da sua relação com outros jogadores – a mistura de dependência e conflitos mútuos, da cooperação e da competição. ‘Soma variável’ refere-se ao jogo misto junto com o jogo de puro interesse comum. E porque este caracteriza o problema e a atividade envolvida, o jogo de coordenação aparenta ser bom jogo para o compartilhamento perfeito dos interesses. (SCHELLING, 1960, p.89, tradução nossa)²⁹

²⁷ “It is faithful to our definition of ‘strategy’: it takes conflict for granted, but also assumes common interest between the adversaries; it assumes a ‘rational’ value-maximizing mode of behavior; and it focuses on the fact that each participant’s ‘best’ choice of action depends on what he expects the other to do, and that ‘strategic behavior’ is concerned with influencing another’s choice by working on his expectation of how one’s own behavior is related to his.” (SCHELLING, 1960, p. 15)

²⁸ “It is a behavior situation in which each player’s best choice of action depends on the action he expects the other to take, which he knows depends, in turn, on the other’s expectations of his own. This interdependence of expectations is precisely what distinguishes a game of strategy from a game of chance or a game of skill. In the pure-coordination game the interests are convergent; in the pure-conflict game the interests are divergent, but in neither case can a choice of action be made wisely without regard to the dependence of the outcome on the mutual expectations of the players.” (SCHELLING, 1960, p. 86)

²⁹ “[...] I shall refer to this mixed game as a **bargaining game** or **mixed-motive game**, since these terms seem to catch the spirit. ‘Mixed-motive’ refers not, of course, to an individual’s lack of clarity about his own preferences but rather to the ambivalence of his relation to the other player – the mixture of mutual dependence and conflict, of partnership and competition. ‘Nonzero-sum’ refers to a mixed game together with the pure common-interest

O poder de barganha é comumente associado ao poderio econômico e militar de um ator, bem como na capacidade desse mesmo ator de enganar e blefar o outro. Mas Schelling aponta que tais características não são garantias de sucesso em determinadas disputas, apesar de serem fatores importantes para a interação entre os atores.

O poder de barganha seria, acima de tudo, o poder de se comprometer (*commitment*) em determinado curso de ação. Ao realizar um comprometimento, um ator sinalizaria aos demais dentro do sistema a sua respectiva posição em relação ao contexto em disputa. Tal posicionamento seria fruto das expectativas do ator quanto à ação dos demais atores, como também, tentativa clara de se alterar o quadro de expectativas desses mesmos atores. Nesse sentido, seria o comprometimento de um ator com determinado curso de ação que alteraria o cálculo de custos e ganhos dos demais e, conseqüentemente, suas respectivas expectativas sobre o resultado situação em disputa. Assim, os atores buscariam de forma preponderante antecipar as ações dos demais atores e essas previsões, expectativas é que guiariam a escolha do curso de ação, alterando constantemente o cálculo de custos e benefícios:

[...]a melhor opção para ambos depende no que um espera que o outro faça, sabendo que o outro é guiado similarmente, então cada um está tão preocupado que cada um deve tentar adivinhar o que o outro imagina que o primeiro vai imaginar sobre o outro continuamente, na familiar espiral de expectativas. (SCHELLING, 1960, p.87, tradução nossa)³⁰

O comprometimento não seria a definição da situação em disputa, uma vez que os demais atores iriam alterar seus cursos de ação em função do mesmo, o que por sua vez poderia, e muito provavelmente iria, alterar novamente o quadro de ganhos e expectativas em torno da questão. O comprometimento se constituiria, então, de um movimento estratégico que visaria modificar o posicionamento dos demais em função dos seus interesses e objetivos na barganha política:

O resultado continua dependente do Segundo jogador, sobre o qual o primeiro não detém nenhum controle direto. O comprometimento é um movimento estratégico, um movimento que induz outro jogador a escolher em favor do primeiro. Este constrange as escolhas do outro jogador, uma

*game. And because it characterizes the problem and the activity involved, **coordination game** seems a good game for the perfect sharing of interests.” (SCHELLING, 1960, p.89)*

³⁰ “[...]the best choice for either depends on what he expects the other to do, knowing that the other is similarly guided, so that each is aware that each must try to guess what the second guesses the first will guess the second to guess and so on, in the familiar spiral of expectation.” (SCHELLING, 1960, p.87)

vez que afeta suas expectativas. (SCHELLING, 1960, p. 122, tradução nossa)³¹

Na disputa, cada parte não sabe o comportamento do outro. As movimentações iniciais seriam tentativas de se descobrir o posicionamento do outro frente à questão. Como este seria um processo dinâmico e todos os atores buscariam fazer o mesmo, a barganha se configuraria num processo de criação e descoberta de comprometimentos, no qual cada parte testaria o limite dos adversários, assim como, tentaria alterar as expectativas desses para um curso de ação mais favorável. Esse processo continuaria até que uma das partes se comprometesse de forma irrevogável em determinado curso de ação. Dessa forma, a disputa chegaria ao fim, cabendo aos demais aceitarem ou não tal posicionamento (SCHELLING, 1960, p.27).

Schelling explicita que este processo de comprometimento nem sempre é claro para todos na disputa, visto que os mecanismos de comunicação podem ser insuficientes. Nesse ponto, as negociações não dependeriam somente dos comprometimentos, mas também da capacidade de comunicação dos atores desses comprometimentos. O autor afirma que a parte mais difícil de um comprometimento seria a comunicação, visto que as intenções deveriam ser corretamente enviadas e recebidas para que um ator não encarasse o comprometimento como uma mera manobra política de enganação e agisse de forma não esperada. Um contexto de ausência de comunicação poderia vir a ocorrer, assim como um contexto de comunicações limitadas, no qual um dos lados estaria apto a comunicar-se e o outro não. A possibilidade, ou não, de comunicação seria uma característica importante para o andamento das barganhas políticas.

Aponta-se também para a possibilidade de existência de situações de barganha, nas quais haveria o interesse comum em um determinado resultado. Nesses casos, a comunicação se faria menos necessária, uma vez que os interesses comuns levariam aos atores coordenarem suas expectativas e previsões em torno da cooperação. Esse tipo de interação seria denominado de coordenação tácita (SCHELLING, 1960, pp.54-58).

Por outro lado, poderia haver casos em que a cooperação fosse mais difícil de ser obtida em um ambiente sem comunicações, quando os interesses dos envolvidos fossem divergentes. Nesse quadro, os atores calculariam suas relações de custo e benefício a fim de avaliar se a cooperação ainda seria uma alternativa viável. Todos estariam permeados em uma situação na qual a cooperação não representaria o melhor quadro de ganhos possível. Caso a

³¹ “*The outcome still depends on the second player, over whom the first player has no direct control. The commitment is a strategic move, a move that induces the other player to choose in one’s favor. It constrains the other player’s choice by affecting his expectations.*” (SCHELLING, 1960, p. 122)

cooperação se mostrasse vantajosa, os atores buscariam cooperar independentemente da comunicação. Caso contrário, o impasse permaneceria como o melhor resultado para todos. Esse tipo de interação seria denominado de barganha tácita (SCHELLING, 1960, pp.59-61).

Já em situação de comunicações limitadas, os atores que detivessem os meios de comunicação assegurados poderiam alterar a situação de disputa, caso os seus interesses divergissem do resultado esperado quando na ausência de comunicação. A mesma lógica poderia ser utilizada em um cenário em que os atores detivessem os meios de comunicação, mas um deles interrompesse totalmente as comunicações. Nesse sentido, uma vez assegurada a capacidade dos outros de receberem a informação, o primeiro poderia se comprometer com um curso de ação diferente do resultado tácito e caberia aos demais atores envolvidos avaliar se a cooperação ainda seria aceitável. Se este for o caso, o único meio para se resolver a situação de disputa seria ceder ao curso de ação estabelecido pelo primeiro. (SCHELLING, 1960, 105-108;146-150)

Porém, a maior parte das interações políticas no plano doméstico e internacional seria marcada por negociações nas quais a comunicação entre os atores seria amplamente difundida e permitida e os interesses entre os atores seriam divergentes. Esse tipo de interação seria denominada por Schelling de barganha explícita (SCHELLING, 1960, pp.67-74).

Na barganha explícita os jogadores se utilizariam da comunicação como um recurso para sinalizar de maneira contundente seus comprometimentos e alterar o quadro de expectativas dos demais. Esta comunicação deveria ser feita de forma que os demais atores a percebessem como crível, realizável. Em dois trechos de “*Arms and Influence*” de 1966, Thomas Schelling exemplifica a lógica entre o comprometimento e a comunicação no contexto internacional: “*Somente dizer, infelizmente não torna o comprometimento verdadeiro; se este é verdadeiro, só dizer não o faz crível. Nós evidentemente não queremos guerra e lutaríamos somente se tivéssemos que lutar. O problema é demonstrar nosso comprometimento.*” (SCHELLING, 1966, p.35, tradução nossa)³², e:

Lutar no estrangeiro é um ato militar, mas persuadir inimigos e aliados que um lutaria no estrangeiro sob circunstâncias de grande custo e risco, requer mais do que capacidades militares. Requer a projeção de intenções. Requer ter estas intenções, mesmo que as tenha deliberadamente adquirido,

³² “*Saying so, unfortunately, does not make it true; if it is true, saying so does not always make it believed. We evidently do not want war and would only fight if we had to. The problem is demonstrate that we would have to.*” (SCHELLING, 1966, p.35)

e comunicar estas intenções persuasivamente para fazer os outros países agirem em função disso. (SCHELLING, 1966, p.36, tradução nossa)³³

Além de todas as questões em torno da comunicação, Schelling aponta para outros fatores estruturais e institucionais que interferem diretamente no resultado de um processo de barganha, da negociação entre os atores. Um primeiro fator seria a possibilidade do uso de um agente externo/ mediador à situação de disputa que pudesse convergir as expectativas em torno de um curso de ação aceitável por todas as partes envolvidas. Tal artifício teria duas conseqüências básicas. A primeira seria que um agente mal instruído sobre os limites da negociação poderia definir um curso de ação além das expectativas de custos e ganhos. Segunda, o agente poderia alterar a jogo em seu favor, caso sua estrutura de incentivos se configurasse vantajosa, contrariando as demandas daqueles que o requereu. Nesse último caso, o mediador manipularia a situação de barganha em benefício próprio (SCHELLING, 1960, p.29).

Outra característica que interferiria nas disputas seria se estas são secretas ou públicas. Se os resultados das barganhas fossem percebidos como possivelmente nocivos aos negociadores, estes tenderiam a manter tal barganha secreta. Porém, tornar as negociações públicas acarretaria em um aumento de credibilidade nos comprometimentos dos atores, uma vez que cada ator implicaria sua própria reputação diante dos outros atores, envolvidos ou não na barganha (SCHELLING, 1960, pp.29-30).

A participação dos atores em várias arenas de disputas ao mesmo tempo também seria um fator que alteraria as negociações, visto que se tornaria um forte instrumento de barganha, como a possibilidade de associar a cooperação de uma arena à outra. Em contrapartida, seria ao mesmo tempo um risco ao ator, uma vez que os demais atores também poderiam se utilizar do mesmo recurso e acabar por obrigar o primeiro a aceitar determinados resultados não previstos (SCHELLING, 1960, p.30).

Em correspondência com o fator explicitado acima, a decisão de negociar as determinadas disputas em separado ou coletivamente também seria um fator que alteraria o escopo das negociações. Tal decisão envolveria a capacidade desse ator de negociação sobre o tema, quanto menor esta fosse, mais o ator provavelmente tentaria associar o tema a outro no qual estaria mais bem preparado. Como também poderia ser uma forma de um ator poderoso

³³ “*To **fight** abroad is a military act, but to **persuade** enemies or allies that one would fight abroad, under circumstances of great cost and risk, requires more than a military capability. It requires projecting intentions. It requires **having** those intentions, even deliberately acquiring them, and communicating them persuasively to make other countries behave.*” (SCHELLING, 1966, p.36)

obter maiores ganhos de forma conjunta do que em negociações separadas (SCHELLING, 1960, p.31).

A perspectiva de futuras negociações ao longo do tempo também seria destacada como um aspecto que alteraria o modo como se configuram as barganhas. O comportamento estratégico dos atores no passado seria considerado nas presentes e futuras disputas, o que dificultaria que esses mesmos atores se utilizassem de estratégias de manipulação ou blefes. No decorrer do tempo, o ator poderia criar uma reputação que daria credibilidade aos seus comprometimentos. A reputação e a credibilidade, nesse sentido, seriam apontadas como características que poderiam reduzir os custos de implementação dos comprometimentos, uma vez que estes demandariam um menor esforço persuasivo para se tornarem críveis (SCHELLING, 1960, pp.30-31).

O resultado de uma negociação também dependeria da redistribuição dos custos e dos ganhos. Dessa maneira, compensar um ator por acordo prejudicial poderia ser uma manobra que poderia alterar uma situação em disputa. O ato de compensar um ator por um acordo desfavorável seria, no entanto, arriscado, visto que poderia ser mal interpretado por esse outro ator e, com isso, gerar uma ruptura nas negociações. Além disso, haveria o risco considerável de não ser recompensado. A aceitação desse tipo de arranjo estaria, então, relacionada intrinsecamente com a credibilidade e a reputação dos atores envolvidos nas barganhas (SCHELLING, pp.31-33).

A mecânica das negociações também seria apontada como um fator influenciador na dinâmica das negociações. As barganhas se alterariam na medida em que surgissem regras de participação e de interação entre os atores. Nesse sentido, diferentes arenas políticas poderiam conter diferentes procedimentos e regras, os quais delimitariam as possibilidades de manobras e comprometimentos políticos dos participantes (SCHELLING, 1960, pp.33-34).

O autor destaca que o casuísmo poderia ser também uma característica de mudança nas barganhas. O casuísmo poderia acontecer quando um ator chegasse a um ponto no qual uma concessão ao adversário se mostrasse o curso de ação preferível. Conceder ao adversário poderia ser interpretado como fraqueza ou incapacidade de realização dos comprometimentos firmados. Nesse contexto, o ator teria como opção a utilização do um casuísmo, seja esse legal, moral ou político, no intuito de justificar a mudança de comportamento e alteração do comprometimento até então estabelecido (SCHELLING, 1960, p.34-35).

Por último, princípios e precedentes também interfeririam no resultado das disputas, uma vez que qualificariam e quantificariam respectivamente um comprometimento de um ator. Os princípios que um ator defende e baseia as suas ações restringiriam suas

possibilidades de ação nas barganhas. Já os precedentes seriam os indicativos do comportamento desse ator no passado, em uma situação semelhante. Princípios e precedentes, então, dariam força aos comprometimentos de um ator e influenciariam diretamente a reputação e credibilidade do mesmo (SCHELLING, 1960, p.34).

Thomas Schelling ressaltava também para o fato de que existem outros dois comprometimentos que vão além dos comprometimentos comuns: as ameaças e as promessas. Em ambos os casos, o ator que os realiza faz um comprometimento prévio diretamente associado ao curso de ação futuro dos demais. Nesse caso, os outros atores na disputa saberiam mais claramente das conseqüências de suas decisões. Ou seja, tais comprometimentos seriam uma forma ainda mais forte de alterar as expectativas dos outros atores, ainda que estes mesmos detivessem o controle sobre a continuação das negociações, uma vez que poderiam decidir pela não cooperação. Obviamente o sucesso desses comprometimentos estaria intimamente ligado com a comunicação persuasiva, visto que os demais deveriam acreditar que suas decisões sobre a barganha têm conseqüências em relação à atitude do primeiro e estas são claras. Tal processo seria fundamental para o sucesso de uma promessa ou ameaça (SCHELLING, 1960, pp.35-46).

A ameaça se daria através do alerta de um ator sobre um possível curso de ação dos demais. Nesse alerta, o primeiro ator demonstraria sua intenção de aumentar o nível de dificuldades nas negociações, ou mesmo de determinar o fim das negociações, caso os outros se comportem de maneira inaceitável para o primeiro. O objetivo da ameaça seria fazer com que os demais não assumam um curso de ação indesejado – dissuadir as movimentações dos adversários. O ator se comprometeria antecipadamente com um curso de ação retaliatório caso o outro ator acabasse por seguir o curso de ação indesejado pelo primeiro. A decisão de prosseguir em tal curso de ação e arcar com as conseqüências estariam totalmente nas mãos do outro ator. Por isso a comunicação e a credibilidade da ameaça seriam tão imprescindíveis. A ameaça, então, deveria ser demonstrada de maneira clara, uma vez que os demais atores poderiam não acreditar que o primeiro realmente se comprometeu em tal curso de ação (SCHELLING, 1960, pp.35-43).

A promessa seria um importante comprometimento para o momento em que as partes ainda podem escolher outro curso de ação, ou seja, quando ainda há o risco de não cumprimento do comprometimento, traição ou blefe. Nesse aspecto, quando na ausência de mecanismos de *enforcement* os atores fariam uso das promessas como forma de se comprometerem mais fortemente com o curso de ação determinado. A promessa seria, então, um comprometimento que um ator faria aos demais de compensações futuras tendo em vista o

estabelecimento atual de um acordo desfavorável a esses atores, ou até mesmo para assegurar a realização do comprometimento se tal resultado for muito importante para o cálculo estratégico do primeiro ator (SCHELLING, 1960, pp.43-46).

Por todos esses aspectos elencados, pode-se entender o jogo de barganha desenvolvido por Thomas Schelling como aquele marcado pelas interações recorrentes entre os atores e em diversos temas ao longo do tempo. Cada ator analisaria o comportamento dos demais, mesmo quando não participante das disputas e esse comportamento se tornaria um padrão ao longo do tempo, se tornaria a reputação de um ator.

A reputação, como conceito, não é trabalhada de forma sistemática pelo autor, porém pode-se entendê-la claramente como um importante aspecto no momento das disputas. Quando um ator cumpre sistematicamente seus comprometimentos firmados, este adquire uma reputação de resoluto. Por outro lado, quando um ator retrocede em relação aos seus comprometimentos ao longo do tempo, este adquire uma reputação de irresoluto.

Nesse sentido, a reputação de um ator se formaria independentemente de dos interesses e capacidades de um ator. O conjunto dos interesses e capacidades poderia ser entendido como guia político para o tipo e a extensão dos comprometimentos a serem firmados, porém não pode ser entendido como determinante na formação de uma reputação. Se um ator é fraco, mas realiza comprometimentos compatíveis com seu poderio e os cumpre de forma recorrente, este irá desenvolver uma reputação de resolução (ou resoluto), do mesmo modo que um ator forte que age sob o mesmo padrão.

Obviamente, as capacidades de um ator são completamente essenciais para o resultado das barganhas políticas. Por trás de toda a diplomacia, seria a capacidade de infringir dano, de impor sua vontade fisicamente aos adversários é que garantiria a um ator que seus interesses serão estabelecidos na política internacional. A capacidade de dissuasão, portanto, não poderia ser dissociada das capacidades (*capabilities*), sobretudo das militares. (SCHELLING, 1966, cap.1)

No caso de uma barganha entre atores com grandes diferenças entre as respectivas capacidades, a reputação de resoluto do ator mais fraco teria pouca influência no resultado, uma vez que o outro jogador seria capaz de impor sua vontade independentemente de qualquer movimentação do primeiro. No entanto, a reputação se tornaria um importante fator na barganha entre atores com as capacidades mais equilibradas, uma vez que impor sua vontade a cada rodada se tornaria demasiado custoso. Nesse cenário, o resultado da barganha estaria intimamente relacionado com a capacidade de um ator de tornar seus

comprometimentos críveis. Os atores se comprometeriam, eliminariam alternativas possíveis e assumiriam riscos por esses posicionamentos. Contudo, tais movimentações só poderão ter os efeitos esperados de constrição das expectativas dos demais se essas forem críveis. Dois trechos explicam bem a lógica desenvolvida por Schelling:

O comprometimento [...] é um processo de abandono e destruição de opções que podem ser consideradas como atrativas em uma emergência. Nós não somente desistimos delas em troca de nos comprometermos com nossos aliados; nós desistimos delas no intuito de deixar nossas intenções claras para potenciais inimigos. Na verdade, nós não apenas demonstramos nossas intenções, mas adotamos essas intenções. (SCHELLING, 1966, p.44, tradução nossa)³⁴

Se os comprometimentos pudessem ser desfeitos por uma declaração, eles seriam sem valor em primeiro lugar. Todo o propósito dos comprometimentos verbais ou ritualísticos, dos comprometimentos políticos e diplomáticos, do esforço em atrelar honra e reputação a um comprometimento, é fazer com que este comprometimento seja manifestamente difícil de ser descumprido sem repercussões. Mesmo os comprometimentos não deliberadamente firmados e os comprometimentos que acarretam circunstâncias não previstas não podem ser desfeitos com pouco custo. O custo é ser desacreditado em outros comprometimentos que um gostaria que fossem críveis. (SCHELLING, 1966, pp. 65-66)³⁵

A reputação de resolução seria fundamental para o aumento da credibilidade de um ator. Essa reputação importaria independentemente das características específicas da barganha em disputa, uma vez que tal reputação remete-se à capacidade do ator em realizar seus comprometimentos, como demonstrado pelo padrão de comportamento. Nesse sentido, quando os comprometimentos são estabelecidos de forma clara, através do uso da comunicação reiterada e persuasivamente, todos os atores envolvidos, ou não, na barganha são capazes de perceber as intenções e movimentações firmadas por um ator. Esses mesmos atores, portanto, também são capazes de perceber quando há o cumprimento ou descumprimento de um comprometimento pelo primeiro. A motivação das ações políticas de cada barganha realmente permaneceria restrita ao escopo dessa mesma barganha, mas a

³⁴ “The commitment [...] is a process of surrendering and destroying options that we might have been expected to find too attractive in an emergency. We not only give them up on in exchange for commitments to us by our allies; we give them up on our own account to make our intentions clear to potential enemies. In fact, we do it not just to display our intentions but to adopt those intentions.” (SCHELLING, 1966, p.44)

³⁵ “If commitments could be undone by declaration they would be worthless in the first place. The whole purpose of verbal or ritualistic commitments, of political and diplomatic commitments, of efforts to attach honor and reputation to a commitment, is to make the commitment manifestly hard to get out of on short notice. Even commitments not deliberately incurred, and the commitments that embarrass one in unforeseen circumstances, cannot be undone cheaply. The cost is the discrediting of other commitment that one would still like to be credited.” (SCHELLING, 1966, pp.65-66)

percepção pelos demais da capacidade de um ator realizar seus comprometerimentos firmados dentro do sistema internacional independeria das características particulares de cada conjuntura.

Uma forte reputação de resolução se tornaria importante para a realização dos comprometerimentos futuros, uma vez que o ator detentor de tal reputação teria meios de implentar seus cursos de ação de uma forma menos custosa. Uma boa reputação permitiria ao ator comunicar de forma mais convincente seus comprometerimentos. Atrelar a própria reputação nos comprometerimentos passaria ser uma estratégia importante nas barganhas: *“Um potente meio de comprometerimento, e às vezes o único meio, é a garantia de uma reputação”* (SCHELLING, 1960, p.29, tradução nossa)³⁶

Tornar-se crível seria, portanto, uma condição fundamental dentro do jogo de barganha de Schelling. Os comprometerimentos, sobretudo ameaças e promessas, e o respectivo ato de comunicação só atingiriam seus objetivos quando acreditados pelos demais atores envolvidos na barganha. A barganha política poderia ser descrita, então, como a capacidade de se comprometer com credibilidade antes que os demais estabeleçam suas posições. Nessa perspectiva, a reputação de resolução pode ser vista como um aspecto importante para a dinâmica política internacional.

Por fim, nota-se que os comprometerimentos poderiam conter estratégias de blefe, mas a confiança mútua seria extremamente benéfica em um cenário de negociações continuadas no decorrer do tempo, como se configura o cenário internacional. Quando os atores realizam constantemente seus comprometerimentos, se tornaria mais fácil o estabelecimento de novos comprometerimentos e aumentaria a credibilidade dos mesmos, principalmente no que se refere às promessas e ameaças. Caso um ator se utilizasse de mecanismos de enganação, estes perderiam suas reputações de resolução, o que acarretaria em enormes custos para esse mesmo ator. Esses custos seriam relativos às maiores dificuldades em tornarem seus comprometerimentos críveis. As ameaças perderiam credibilidade, o que acarretaria na necessidade de ameaças cada vez maiores e, eventualmente, no cumprimento dessas ameaças. E as restrições e demandas de aliados e adversários em relação às promessas seriam consideravelmente aumentadas. A formação de uma reputação de resolução traria tantos benefícios a um ator em termos de aumento de credibilidade e diminuição dos recursos destinados nas barganhas que a possibilidade de perda da reputação se refletiria em custos muito altos. Esses custos associados aos benefícios de uma reputação de resolução fazem com

³⁶ *“A potent means of commitment, and sometimes the only means, is the pledge of one’s reputation.”* (SCHELLING, 1960, p.29)

que a formação, manutenção e uso estratégico da reputação sejam também uma das prioridades para os atores. Nesse quadro, o uso do blefe se tornaria extremamente difícil, tendo em vista que poucos cenários políticos justificariam o uso dessa estratégia perante os custos intrínsecos à perda da reputação de resolução.

A extensa apresentação da teoria de barganha política de Schelling fez-se necessária para analisar com clareza as interpretações e considerações realizadas por Mercer e Press. Em primeiro lugar torna-se claro que a consideração de ambos do modelo de Schelling como uma teoria de reputação é um equívoco. A reputação é parte importante da lógica de barganha política, porém, sua abordagem não se trata de um modelo de reputação na política internacional. Interesses, *capabilities*, habilidades de negociações, comunicação persuasiva, reputação, capacidade de comprometimento, credibilidade, bem como, uma série de fatores político-institucionais característicos das diversas situações disputadas é que caracterizariam o cenário de interação entre os atores, o que se configura naquilo que o autor denominou de jogos de barganha. Nesse cenário, o jogo não é um jogo de reputação somente. A reputação faz parte do conjunto de recursos pelos quais os atores estabeleceriam seus respectivos comportamentos estratégicos.

Na verdade, o objeto de Schelling é a barganha política e respectiva capacidade dos atores em alcançar seus objetivos em detrimento das ações dos demais. Nesse sentido, a reputação não é o conceito central da obra de Schelling, ainda que seja um elemento extremamente relevante. Por ser um dos primeiros autores a tratar da reputação de modo mais sistemático na análise de política, seus textos tornaram-se referência no campo, como de fato são, o que não implica em assumir que sua teoria de barganha possa ser sintetizada como uma teoria de reputação. Mercer e Press ao assumirem esse posicionamento já limitam suas análises sobre a dissuasão, o que compromete fortemente suas argumentações sobre o tema.

Johnathan Mercer e Daryl Press colocam que as teorias de dissuasão seriam pautadas por três aspectos: capacidades, interesses e reputação de resolução. Ainda que esses sejam três principais fatores de uma barganha política, Schelling aponta a existência de vários outros aspectos que contribuiriam para o resultado de uma barganha, como princípios, precedentes, casuística, estrutura institucional, entre tantos outros já explicitados. Nesse sentido, restringir a teoria da dissuasão a esses três aspectos seria impreciso, tendo em vista a extensão dessa abordagem.

Mercer também coloca que capacidades e interesses seriam fatores situacionais, sendo sua avaliação atual inútil para as barganhas futuras. Isso impossibilitaria que os diversos

comprometimentos ao longo do tempo pudessem ser entendidos como interdependentes. A singularidade de cada caso acarretaria na consideração de que os comprometimentos são independentes e a reputação, portanto, teria pouco efeito. Press também compartilha dessa visão ao propor a teoria do cálculo atual, uma vez que apenas a avaliação adequada de capacidades e interesses em cada caso seria relevante para configurar a credibilidade das ações dos diversos atores.

Essas perspectivas também encontram pouca sustentação, uma vez que haja alguma diferenciação entre os casos, as capacidades e interesses dos atores não se alteram de modo tão repentino para que o passado recente não possa ser importante para as análises do presente e de futuras negociações. Além disso, os atores são também limitados por princípios, precedentes e outras características que dão certa coerência às suas ações ao longo do tempo. E mais importante, o que está em jogo na perspectiva de Schelling é a capacidade dos atores em realizarem seus comprometimentos firmados, o que independe de qualquer contexto. Nesse aspecto, mais importante do que capacidades e interesses em separado, tais interesses e capacidades devem ser percebidos dentro do contexto da realização dos comprometimentos, se esses são compatíveis com os parâmetros dos comprometimentos que está sendo firmado, se são críveis.

Mercer ainda coloca que a teoria de dissuasão assume o comportamento dos atores como auto-evidente, ou seja, que cada um poderia analisar o comportamento dos demais de forma clara e sem equívocos, o não contemplaria limitações de informação ou estratégias de enganação ou blefe. Schelling, no entanto, dedica grande parte de sua obra sobre essa questão de comunicação, sobre as possibilidades de erros ou falhas de comunicação. Justamente sobre isso, o autor afirma na necessidade dos estados em esclarecerem amplamente seus comprometimentos na arena internacional. Não se trataria apenas de uma única comunicação, e sim, de um esforço sistemático de comunicação e ações de maneira a deixar claro seu posicionamento. O sucesso da barganha política depende dessa comunicação eficaz. Nesse sentido, pouco seriam os comprometimentos obscuros no sistema internacional e poucas seriam as dificuldades de se perceber os comprometimentos firmados mesmo pelos atores não envolvidos na barganha. Ademais, Schelling também contemporiza em sua obra as possibilidades de uso das estratégias de blefe. Estas são uma estratégia possível aos atores, porém poucos contextos políticos justificariam seu uso, em função dos altos custos que essa representa em termos de perda de reputação e credibilidade.

Johnatan Mercer também critica a teoria de dissuasão por considerar o conceito de reputação como uma propriedade. Para o autor, a reputação de um ator seria dada pela

percepção dos demais sobre seu comportamento, o que traria a possibilidade de que cada ator tivesse várias reputações, impossibilitando um uso dessa reputação por parte do ator. Aqui entra a questão da psicologia social trabalhada por Mercer, a qual por sua vez não pode ser rebatida por Schelling em função de sua consideração primordial do ator como racional. Com relação aos aspectos da psicologia social, a próxima seção visa elucidar os conceitos. Porém, fazendo-se uso da racionalidade dos atores, torna-se possível conceber o uso da reputação por parte do ator. A reputação para Schelling advém da capacidade dos atores em realizar seus comprometerimentos, uma vez que todos os atores (envolvidos ou não na barganha) do sistema estão cientes desses comprometerimentos, todos podem avaliar se houve o cumprimento dos mesmos, o que permite que o ator tenha duas reputações: de cumpridor ou não cumpridor dos acordos. Nesse sentido, os atores sabem claramente de suas reputações, uma vez que essas são resultado direto de seus comportamentos, não há margens para outras interpretações pelos demais atores. Assim, ciente de sua reputação e da reputação dos demais, cada ator tem como recurso na barganha a possibilidade de uso de sua reputação (de resolução) como mecanismo de aumento de credibilidade para os seus comprometerimentos.

Por fim, percebe-se a consideração de Press sobre a teoria da dissuasão como uma teoria das ações passadas como um verdadeiro erro. As perspectivas em dissuasão, principalmente a de Schelling, analisam o passado em função do entendimento do comportamento histórico dos atores, ou seja, para se configurar as reputações dos atores. Esse esforço no passado serve como um importante recurso de análise das conjunturas no presente e também no futuro, de maneira a aumentar a capacidade preditiva do arcabouço teórico. Por esse aspecto, a teoria de dissuasão obviamente não pode ser enquadrada como uma teoria das ações passadas. Qualquer teoria de dissuasão pretende, na verdade, explicar quais são os fatores que promovem a dissuasão, a contenção dos adversários em função da realização dos interesses do primeiro, de modo a ser uma ferramenta de política externa dos governos.

A próxima seção dedica-se ao estudo de outras perspectivas em psicologia social além daquelas expostas por Johnatan Mercer. Essas abordagens também revelam a fragilidade de argumentação do autor no campo da psicologia, sobretudo naquilo que se refere à atribuição e julgamento dos atores.

4.2 – Outras perspectivas em Psicologia Social

Os estudos em Psicologia Social a serem abordados a seguir apontam no sentido de que os indivíduos pautariam seus julgamentos em um conjunto restrito de heurísticas. Tais heurísticas seriam os meios pelos quais os indivíduos avaliariam probabilidades ou preveriam valores durante o momento do julgamento. As heurísticas seriam mecanismos simplificadores do processo de julgamento, porém essas também gerariam vieses no julgamento dos indivíduos. As heurísticas e os respectivos vieses seriam, portanto, também responsáveis por diversos erros de julgamento dos indivíduos (TVERSKY & KAHNEMAN, 2005, pp. 3-4).

Amos Tversky e Daniel Kahneman destacam três tipos de heurísticas pelas quais os atores desenvolveriam seus julgamentos: representatividade; disponibilidade; e ajustamento e ancoragem. A heurística de representatividade seria utilizada quando se tem questões que perguntam se uma variável (objetos, fenômenos ou processos) se relaciona a outra. Nesse caso, os indivíduos analisariam de que maneira esse primeiro objeto, fenômeno ou processo seria representativo daquilo que esse estaria relacionado. O julgamento se daria, então, a partir de características de similitude, intuições ou probabilidades subjetivas que permitiriam aos indivíduos afirmar e/ou prever que a primeira variável é representativa da segunda. Tal heurística poderia incorrer em erros, uma vez que os atores poderiam julgar através de estereótipos ou outro padrão socialmente estabelecido em detrimento de fatores como probabilidade e estatística (TVERSKY & KAHNEMAN, 2005, p.4).

Dentre os erros advindos do uso da heurística de representatividade nos julgamentos sem a consideração de aspectos relativos à racionalidade das regras de estatística e da probabilidade, os autores destacariam a insensibilidade às probabilidades anteriores ao resultado, ao tamanho da amostra, à previsibilidade; a ilusão de validade; e a concepção errônea de regressão e de chance (TVERSKY & KAHNEMAN, 2005, pp.4-11).

Daniel Kahneman e Amos Tversky propuseram que quando se julga a probabilidade de um evento em parte incerto, as pessoas frequentemente recorrem às heurísticas ou regras de mão [rules of thumb] que são menos que perfeitamente correlacionadas (se, de fato, o são) com variáveis que atualmente determinam a probabilidade de um evento. Uma dessas heurísticas é a representatividade, definida como um julgamento subjetivo sobre a extensão em que o evento em questão “é similar em propriedade essenciais com sua população relativa” ou “reflete aspectos salientes do processo pelo qual esse é gerado”(Kahneman & Tversky, 1972b, p.431). Ainda que em alguns casos eventos mais prováveis pareçam mais representativos, e vice e versa, confiar na representatividade de um evento

como indicador de sua probabilidade pode introduzir dois tipos de erros sistemáticos no julgamento. Primeiro, pode-se dar excessiva influência a variáveis que afetam a representatividade de um evento, e não à sua probabilidade. Segundo, pode-se reduzir a importância de variáveis que são cruciais para determinar a probabilidade dos eventos, mas que não se relacionam com a sua representatividade. (BAR-HILLEL, 2005, p.69, tradução nossa)³⁷

A heurística de disponibilidade seria utilizada pelos indivíduos para avaliar facilmente a frequência de uma categoria ou probabilidade de um evento, considerando as ocorrências e casos que vêm à mente no momento do julgamento. A heurística de disponibilidade seria, então, um instrumento importante na avaliação de frequência e probabilidade, porém esta também poderia ser afetada por outros fatores e produzir vieses no julgamento (TVERSKY & KAHNEMAN, 2005, p.11).

Os maiores problemas destacados no processo de julgamento a partir de uso da heurística de disponibilidade seriam: vieses advindos da recuperação dos casos, da efetividade da busca e da imaginação dos indivíduos, bem como, a correlação ilusória entre eventos (TVERSKY & KAHNEMAN, 2005, pp.11-14).

Uma dessas heurísticas é a disponibilidade. “Uma pessoa diz-se empregar a heurística de disponibilidade sempre que ele estima a frequência ou probabilidade pela facilidade com que casos e associações vêm à mente” (Tversky & Kahneman, 1973, p.208). Assume-se que se exemplos são trazidos à mente rapidamente, estes devem ser muitos, ou que se uma associação é facilmente realizada, esta deve ser acurada, uma vez que os laços associativos são construídos pela experiência. Ademais, é a facilidade de recuperação, construção e associação que provê a estimativa de frequência e probabilidade, e não a soma total dos exemplos a associações que vêm à mente. Desse modo, uma importante diferença entre o uso da heurística de disponibilidade e o uso de um processo inferencial mais elaborado é que pouca recuperação ou construção necessita ser completada; uma estimativa da facilidade com que o processo se deu é suficiente como base para a inferência [...] Em algumas circunstâncias, no entanto, essas inferências podem não ser acuradas porque existem vieses na informação de disponibilidade que podem sobrecarregar os problemas. Existem no mínimo três maneiras na quais um viés na informação disponível pode enviesar subsequentes processos sociais. Primeiro, uma informação

³⁷ “ Daniel Kahneman and Amos Tversky have proposed that when judging the probability of some uncertain event people often resort to heuristics, or rules of thumb, which are less than perfectly correlated (if, indeed, at all) with the variables that actually determine the event’s probability. One such heuristics is representativeness, defined as a subjective judgment of the extent to which the event in question “is similar in essential properties to its parent population” or “reflects the salient features of the process by which it is generated”. Although in some cases more probable events also appear more representative, and vice versa, reliance on the representativeness of an event as an indicator of its probability may introduce two kinds of systematic error into the judgment. First, it may give undue influence to variables that affect the representativeness of an event but not its probability. Second, it may reduce the importance of variables that are crucial to determining the event’s probability but are unrelated to the event’s representativeness.” (BAR-HILLEL, 2005, p.69)

altamente proeminente pode ser mais disponível e conseqüentemente exercer uma influência desproporcional no processo de julgamento. Segundo, vieses no próprio processo de recuperação podem fornecer informações não representativas. Terceiro, as estruturas cognitivas duradouras de um observador, tais como crenças e valores, fomentam preconceitos que aumentam a disponibilidade de certas evidências, tornando o processo de julgamento enviesado. (TAYLOR, 2005, pp.191-192, tradução nossa)³⁸

A heurística de ajustamento e ancoragem, menos destacada que as outras duas, seria utilizada pelos indivíduos no intuito de se fazer uma estimativa sobre as possibilidades de ocorrência de determinado evento. Os indivíduos começariam suas estimativas a partir de um ponto de partida e iriam ajustando tais previsões até a resposta final. O ponto de partida seria dado pelo próprio problema ou por um cálculo parcial de probabilidades. Os autores apontam, no entanto, que os ajustamentos são insuficientes por conta da ancoragem. Cada ponto de partida acarretaria em uma estimativa diferente, que seria enviesada a esse mesmo ponto de partida. Essa diferente estimativa de probabilidade por conta da definição ou alteração do ponto de partida é que seria o fenômeno da ancoragem (TVERSKY & KAHNEMAN, 2005, p.14).

Dentre os problemas relativos ao uso da heurística de ajustamento e ancoragem, os autores destacariam a insuficiência no ajustamento; vieses na avaliação de eventos conjuntivos e disjuntivos; e a ancoragem na avaliação de distribuições de probabilidades subjetivas (TVERSKY & KAHNEMAN, 2005, p.14-18).

Os problemas que podem surgir através do uso das diversas heurísticas referem-se, sobretudo, às regras de estatística e probabilidade. Estes não serão tratados detidamente porque fugiriam ao escopo do trabalho, porém são citados no intuito de demonstrarem as múltiplas possibilidades de erros durante o processo de julgamento. Os julgamentos equivocados também poderiam gerar falhas nas atribuições desenvolvidas pelos atores.

³⁸ *“One such heuristic is availability. “A person is said to employ the availability heuristic whenever he estimates frequency or probability by the easy with which instances or associations come to mind” (Tversky & Kahneman, 1973, p.208). One assumes that if examples are brought to mind quickly, then there must be lot of them, or that if an association is easily made, then it must be accurate, since associative bonds are built with experience. Furthermore, it is ease of retrieval, construction, and association that provides the estimate of frequency or probability, not the sum total of examples or associations that come to mind. Thus, one important difference between the use of the availability heuristic and the use of some more elaborate inferential process is that little actual retrieval or construction need be completed; an estimate of the easy with which this process would be performed is sufficient as a basis of inference [...] Under other circumstances, however, those inferences may not be accurate because there are biases in the available data that are brought to bear on the problem. There are at least three ways in which a bias in the available data might bias subsequent social processes. First, highly salient data may be more available and hence exert a disproportionate influence on the judgment process. Second, biases in the retrieval process itself may yield an unrepresentative data base. Third, the perceiver’s enduring cognitive structures such as beliefs and values foster preconceptions that heighten the availability of certain evidence, thus biasing the judgment process.” (TAYLOR, 2005, pp.191-192)*

A teoria da atribuição tem por preocupação entender como pessoas comuns compreendem as causas e implicações dos eventos nos quais participam. Para interpretar seu próprio comportamento e dos demais, cada indivíduo se utilizaria de uma psicologia intuitiva. Três tarefas são destacadas nesse processo. Primeira, o julgamento causal, os atores identificariam o conjunto de causas pelo qual um particular efeito poderia ser atribuído. Segunda, a inferência social, um ator faria inferências sobre atributos ou disposições dos atores e sobre atributos e propriedades da situação na qual esses se inserem. Terceira, a predição e estimação de resultados e comportamentos, para além das duas primeiras tarefas, os indivíduos formariam expectativas e suposições sobre ações e resultados que poderiam vir a ocorrer no futuro, mas que ainda são desconhecidas (ROSS & ANDERSON, 2005, p.129-130).

*Logica e psicologicamente, é claro, as três tarefas de atribuição são interdependentes. Explicações para um evento e inferências sobre os atores e entidades que figuram nesse evento estão intimamente relacionadas. E juntas eles provêm a base para a especulação sobre a natureza dos eventos que são atualmente desconhecidos ou são suscetíveis de ocorrer no futuro. [...] Ao contrário dos julgamentos causais das inferências disposicionais que seguem a análise de um observador sobre um evento, estimativas e previsões sobre eventos novos ou desconhecidos podem ser frequentemente avaliadas com relação à sua **precisão**. Isto é, um pode comparar previsões e estimativas sobre os eventos com observações e medições atuais. Isso permite avaliar tanto a estratégia atribucional do cientista intuitivo, quanto a direção vieses e erros específicos.* (ROSS & ANDERSON, 2005, p.131)³⁹

Um primeiro erro poderia advir do uso de princípios “atribucionais” (*attributional*) lógicos. Todos os atores em seus julgamentos e interpretações se utilizariam de regras ou princípios lógicos que auxiliariam as respectivas análises, quando um ator se depara com um conjunto de eventos, esse utiliza o princípio de covariação. Através do uso do princípio de covariação, os atores analisariam os eventos em seu conjunto, em busca de relações causais que pudessem explicar a série de fenômenos. Porém, quando um ator se depara com um evento único, esse utiliza o princípio de desconto. Através desse princípio, esse ator buscaria “descontar” todos os fatores causais que pudessem estar relacionados ao evento. Nesse

³⁹ “Logically and psychologically, of course, the three attribution tasks are interdependent. Explanation for an event, and inferences about the actors and entities that figure in that event, are intimately related. And together they provide the basis for speculation about the nature of events that are currently unknown or are likely to unfold in the future [...] Unlike the causal judgments of dispositional inferences that follow from a perceiver’s analysis of an event, estimations or predictions about new or unknown events can often be evaluated with respect to their **accuracy**. That is, one can compare predictions and estimates about events with the actual observations or measurements. This permits assessment both of the relative adequacy of the intuitive scientist’s attributional strategy and of the direction of specific errors or biases.” (ROSS & ANDERSON, 2005, p.131)

contexto, as explicações seriam dadas prioritariamente a partir de inferências com relação a fatores situacionais. Quando um evento parecesse não estar atrelado aos fatores situacionais, o ator se utilizaria da “inferência correspondente”, pela qual esse ator inferiria uma característica (intenção, sentimento, caráter) do outro como responsável pelas ações ou resultados desse mesmo evento. Segundo os autores, o uso desses princípios poderia gerar falhas no processo de julgamento, uma vez que significaria a simplificação em demasia da análise dos eventos (ROSS & ANDERSON, 2005, pp.131-133).

A atribuição também poderia ser influenciada por vieses na atribuição relacionados à motivação. Esses vieses no processo de julgamento se dariam por conta da postura “ego-defensiva” dos atores. Nesse contexto, os atores apresentariam diferentes motivações no julgamento de diferentes conjunturas, sobretudo, em situações favoráveis e desfavoráveis. Tais tendências por conta da alteração de motivação dos atores também gerariam erros de análise (ROSS & ANDERSON, 2005, pp.133-135).

Os autores também destacam a existência de vieses na atribuição sem relação com a motivação. O erro de atribuição fundamental seria a subestimação do impacto de fatores situacionais e a superestimação dos fatores disposicionais no julgamento sobre o comportamento dos demais. A consideração exagerada de fatores disposicionais poderia, no decorrer dos julgamentos, formular evidências equivocadas sobre o comportamento dos outros. Além disso, a disponibilidade incompleta das informações também poderia gerar em falhas no julgamento. Destaca-se também o viés de atribuição egocêntrica ou “falso consenso”, que seria em considerar as suas próprias ações como padrão comum e o comportamento diferente como inapropriado ou desviante (ROSS & ANDERSON, 2005, pp.135-141).

Os autores afirmam ainda que essas diferentes concepções no momento do julgamento e da atribuição são persistentes mesmo à luz das evidências de estatística e probabilidade, uma que muitas delas são crenças enraizadas nos indivíduos e nas estruturas sociais:

As várias deficiências do psicólogo intuitivo [...] pode levá-lo a manter crenças sobre si mesmo, sobre outras pessoas e até sobre a natureza do mundo social que são prematuras e, em muitos casos, errôneas. Enquanto elas se mantêm privadas e sem nenhuma ação, essas crenças poderiam ser vistas como sem consequências – de natureza meramente provisória e ajustável a um novo input. Um gradativo crescente corpo de pesquisas e teorias, no entanto, pode ser agrupado ao sugerir o contrário. Parece que as crenças – de impressões pessoais relativamente estreitas até as amplas teorias sociais – são excepcionalmente resistentes em face dos desafios empíricos que parecem logicamente devastadores. Dois paradigmas ilustram essa resistência. O primeiro envolve a capacidade da crença em

sobreviver e ainda ser reforçada por novas informações, as quais, do ponto de vista normativo, deveriam levar à moderação de tais crenças. A segunda envolve a sobrevivências das crenças depois que suas bases originais tenham sido negadas. (ROSS & ANDERSON, 2005, p.144)⁴⁰

Nesse sentido, os erros de julgamento e suas possíveis crenças equivocadas podem vir a serem duradouros. Os diversos erros destacados poderiam ser resolvidos através da consideração sistemática de mecanismos racionais, sobretudo de estatística e probabilidade, nos processos de julgamento. Em um quadro de incerteza e informações incompletas, o conhecimento de regras de estatística e probabilidade permitira aos atores desenvolverem inferências e previsões mais adequadas aos contextos nos quais essas se inserem (KAHNEMAN & TVERSKY, 2005b, pp.417-421).

Desse modo, não se pode pensar em um processo de julgamento adequado sem a associação de procedimentos racionais aos processos psicológicos. Nesse sentido, conhecer e clarificar o processo cognitivo de julgamento seria importante para acabar com os diversos vieses e deficiências presentes no mesmo. A percepção e definição racional dos problemas, das informações disponíveis, das características dos eventos e dos comportamentos dos atores seriam fundamentais para melhorar a capacidade dos atores em realizar atribuições e julgamentos (FISCHHOFF, 2005, pp.440-444).

Outro ponto importante ressaltado pelos teóricos da psicologia social para a correção dos vieses e dos erros de atribuição e julgamento seria o aprendizado, uma vez que os atores ao longo do tempo seriam capazes de desenvolver suas capacidades analíticas através de suas experiências. Esse aprendizado estaria intrinsecamente relacionado com a relação entre os tipos de ação e a respectiva obtenção/ satisfação, ou não, daquilo que se deseja. Nesse caso, o aprendizado seria extremamente importante para a tomada de decisão dos atores:

É obvio que a tomada de decisão é orientada pela ação [action oriented]; alguém tem que escolher qual ação tomar em função da satisfação de necessidades básicas e vontades. Portanto, é importante para qualquer organismo aprender o nível ao qual suas ações irão levar para resultados desejados ou indesejados. Isso significa que grande parte do aprendizado

⁴⁰ “The intuitive psychologist’s various shortcomings [...] can lead him to hold beliefs about himself, about other people, or even the nature of the social world, that are premature and in many cases erroneous. As long as they remain private and no acted upon, such beliefs may seem inconsequential – merely tentative in nature and adjustable to new input. A gradually increasing body of theory and research, however, can now be marshaled to suggest the contrary. It appears that beliefs – from relatively narrow personal impressions to broader social theories – are remarkably resilient in the face of empirical challenges that seem logically devastating. Two paradigms illustrate this resilience. The first involves the capacity of belief to survive and even be strengthened by new data, which, from a normative standpoint, should lead to the moderation of such beliefs. The second involves the survival of beliefs after their original evidential bases have been negated.” (ROSS & ANDERSON, 2005, p.144)

com a experiência deve envolver o aprendizado das ligações ação-resultado. Ademais, visto que ações e resultados são contíguos, pessoas tendem a ver essas ligações entre os mesmos como representante de relações de causa-e-efeito. [...] Além disso, como apontado por Kahneman e Tversky (1979), o aprendizado das relações causais e a organização dos eventos dentro de um “esquema” causal permitem às pessoas alcançarem uma interpretação coerente de sua experiência. Finalmente, o aprendizado das ligações ação-resultado é importante para compreender como as pessoas aprendem seus próprios gostos ou utilidades. Por exemplo, considere uma criança que escolha um vegetal em particular para comer, experimenta um gosto desagradável, e assim aprende a associar utilidade negativa a tal comida. Nota-se que é tipicamente pela escolha que as conseqüências podem ser experimentadas e a utilidade aprendida. Portanto, o aprendizado das ligações ação-resultado e o aprendizado de utilidade são indissociados. (EINHORN, 2005, pp.269-270, tradução nossa)⁴¹.

O aprendizado, ainda que cerceado pelos valores, crenças e outros fatores psicológicos, permitira aos indivíduos contrastar suas ações em termos de resultados. As experiências acumuladas dariam aos atores a capacidade de distinguir os cursos de ação mais favoráveis aos seus interesses em função dos resultados esperados, o que possibilitaria a correção dos eventuais erros de julgamento e atribuição ocasionados pelos vieses (EINHORN, 2005, pp.268-272).

Einhorn contemporiza que esse processo de aprendizado não seria necessariamente linear e que a correção de um viés poderia representar na adoção de outro por parte de um ator. Destaca-se também a possibilidade de haver atores não dispostos a mudar, mesmo cientes, em função de alguma crença ou outra restrição psicológica. Porém, para esses casos, o autor analisaria a partir de uma lógica evolucionista:

“Se uma pessoa aprende e continua a usar regras pobres, não seria isso uma contradição do conceito evolucionista de sobrevivência do mais adaptado? Eu pego essa questão para dizer que aqueles que se utilizam de regras ruins devem ter menores probabilidades de sobrevivência do que

⁴¹ “It is obvious that decision making is action oriented; one has to choose what action to take in order to satisfy basic needs and wants. Therefore, it is important for any organism to learn the degree to which actions will lead to desirable or undesirable outcomes. This means that a great deal of learning from experience must involve the learning of action-outcome linkages. Furthermore, since actions and outcomes are contiguous, people are prone to see the links between them as representing cause-and-effect relationships. [...] Moreover, as pointed out by Kahneman and Tversky (1979), the learning of causal relationships and the organizing of events into causal “schemata” allow people to achieve a coherent interpretation of their experience. Finally, the learning of action-outcome links is important for understanding how people learn their own tastes or utilities. For example, consider a child who chooses a particular vegetable to eat, experiences an unpleasant taste, and thereby learns to associate negative utility with that food. Note that it is typically by choosing that consequences can be experienced and the utility learned. Therefore, the learning of action-outcome links and the learning of utility are close tied together.” (EINHORN, 2005, pp.269-270)

aqueles que se utilizam de regras melhores (eles são mais adaptados)” (EINHORN, 2005, p.282, tradução nossa)⁴².

Nesse sentido, seria esperado como o comportamento mais evidente entre os atores sociais a vontade desses em realizar seus objetivos e desejos e, por isso, agir do modo a obter os melhores resultados, adaptando suas regras e heurísticas de modo a corrigir os eventuais vieses. Assim, a existência de heurísticas e vieses, que podem ocasionar erros de atribuições e de julgamento dos atores, não condiciona tais atores a repetir esses equívocos irremediavelmente. Os atores podem, e provavelmente buscarão, corrigir seus erros através do uso da racionalidade e do aprendizado adquirido pelas experiências vividas ao longo do tempo, permitindo que suas ações estejam cada vez mais aptas a cumprir seus interesses e vontades.

Tendo em vista a importância das decisões no campo político, espera-se que os atores envolvidos no processo de decisão estejam imbuídos na minimização dos possíveis erros de julgamento e atribuição. Erros na tomada de decisão política acarretariam em altos custos para tais atores, bem como, para a coletividade que esses representam. Em último caso, tais erros poderiam comprometer a própria sobrevivência ou manutenção dessa coletividade.

Nesse caso, espera-se que os processos de tomada de decisões políticas sejam marcados pelo uso sistemático dos mecanismos de correção de vieses através da racionalidade. Além disso, espera-se também que o aprendizado pelas experiências seja um importante componente na análise dos atores sobre os demais e sobre as conjunturas políticas futuras.

No cenário político, portanto, as negociações e decisões deveriam ser marcadas pelo uso da racionalidade, ainda que esta possa vir a ser limitada por fatores psicológicos. A análise racional perante os eventos políticos evitaria os erros advindos dos julgamentos intuitivos e dos processos de atribuição e também evitaria que preconceitos, crenças e vieses causassem ações políticas inadequadas e extremamente custosas.

Nesse sentido, as considerações de Jonathan Mercer sobre o julgamento e a atribuição não poderiam ser consideradas como os únicos processos determinantes para a dinâmica política internacional. A dinâmica da política internacional seria pautada pela tentativa dos atores em realizar as análises e as decisões mais acertadas, de modo a cumprir seus desejos e

⁴² *“If people learn and continue to use poor rules, does this not contradict the evolutionary concept of survival of the fittest? I take this question to mean that those who use bad rules should be less likely to survive than those who use better rules (they are more fit).”* (EINHORN, 2005, p.282)

interesses. Por isso, ainda que cerceados por crenças e valores e processos de atribuição e julgamento suscetíveis a erros, os atores políticos buscariam sistematizar suas experiências de modo a aprender quais ações promoveriam melhores resultados, juntamente com o uso da racionalidade. Nesse quadro, processos de atribuição e julgamento não poderiam ser considerados fixos, uma vez que os atores poderiam alterá-los em função da melhor implementação de seus cursos de ação favoritos na arena política.

Mercer não contemporiza a possibilidade de outros processos como o aprendizado e a racionalidade interferirem na tomada de decisão dos atores. Além disso, o autor aponta que a atribuição e julgamentos seriam fixos: atribuições disposicionais para os comportamentos indesejados e situacionais para aqueles desejados. Essa concepção estática da atribuição e julgamento por parte dos atores não encontra fundamento nas diferentes perspectivas sobre psicologia social e cognitiva apresentadas nesse capítulo.

A concepção de Daryl Press de que as análises políticas dos atores deveriam se restringir ao cálculo atual da distribuição de capacidades e dos interesses também poderia ser considerada equivocada pelas abordagens apresentadas. Segundo os autores apresentados, vários fatores psicológicos influenciariam na análise e na tomada de decisão política, inclusive o padrão de comportamento passado, ainda que a racionalidade fosse preponderantemente utilizada, essa não seria livre de influências cognitivas. Além disso, a consideração de que cada negociação seja singular desconsidera a possibilidade de existência de padrões de comportamento, valores e outros norteadores da ação dos atores que são trabalhados pela psicologia social.

Ainda que não considere a psicologia social dentro de sua concepção teórica, Thomas Schelling ressalta para o papel influenciador dos princípios, precedentes, valores para a definição de uma barganha política internacional. Porém, ressalta-se a escassez de trabalhos que associem a psicologia social e cognitiva à política internacional, sobretudo naquilo que se refere à reputação.

Na próxima seção, destaca-se o esforço de Robert Jervis em trabalhar com conceitos da psicologia social para analisar a dinâmica política internacional. O autor refere-se, sobretudo, à percepção e falhas de percepção e suas respectivas implicações para a política internacional. Nesse quadro, a reputação ganha relevância como um importante aspecto para as análises das barganhas internacionais.

4.3 – Robert Jervis e a questão da percepção

Robert Jervis, em “*Hypotheses on misperception*” de 1968, observa que os atores são guiados por fatores que podem acarretar em erros de percepção e, conseqüentemente, de julgamento. Os indivíduos seriam levados em seus processos de julgamento por suas crenças, imagens e teorias sobre a realidade política internacional.

Essas crenças, imagens e teorias poderiam levar a falhas na percepção e interpretação das diversas informações geradas no ambiente internacional. Tal fato aconteceria por conta da limitação que as crenças e teorias acarretariam para o processamento racional das informações. Esse quadro também aconteceria em relação à percepção do comportamento dos demais adversários. Nesse caso, a autor destaca as possibilidades de falha ou não percepção das intenções de aliados e adversários (JERVIS, 1968, pp.455-462).

Aponta-se que os indivíduos deveriam promover determinadas ações no sentido de minimizarem as possibilidades de erros na percepção de informações e intenções. Primeiro, os atores deveriam estar atentos à maneira pela qual suas crenças, imagens e teorias poderiam influenciar no processo de percepção a fim de se evitar uma interpretação enviesada (JERVIS, 1968, p.462).

Em segundo lugar, os atores deveriam observar se suas interpretações e percepções são permeadas por crenças consistentes, que tenham conexão lógica à conjuntura. O autor aponta que os indivíduos seriam guiados em alguns contextos por crenças e imagens que se mostram inconsistentes com a realidade política, sobretudo, quando se trata das relações com os adversários (JERVIS, 1968, pp.462-463).

Em terceiro, os atores deveriam deixar suas premissas, crenças e eventuais previsões explícitas dentro do sistema internacional. Uma vez esclarecido os fatores que guiariam suas percepções, esses atores poderiam reavaliar tais fatores quando surpreendidos com evidências contraditórias e melhorar seus mecanismos de percepção (JERVIS, 1968, p.463).

Quarto, os atores deveriam prevenir que instituições e outros atores internacionais assimilassem em suas diretrizes políticas teorias e imagens diferentes de suas próprias. Caso esse cenário ocorresse, os objetivos e interesses desses atores seriam mais dificilmente percebidos e, provavelmente, contrários aos objetivos e interesses do primeiro (JERVIS, 1968, p.464).

Em quinto, por último, os atores deveriam contrastar as implicações e validades de se analisar o contexto político por outras teorias, imagens e crenças. Jervis destaca que esse

procedimento seria o mais difícil, porém, permitiria que o ator contrapusesse várias perspectivas e alternativas de forma a tornar sua percepção menos enviesada (JERVIS, 1968, pp.464-465).

Em “*Deterrence and Perception*”, de 1982, Robert Jervis aponta como a percepção adequada seria central para uma dissuasão eficaz, visto que a dissuasão dependeria necessariamente da correta interpretação e percepção das intenções e ações de todos os atores envolvidos na barganha:

No sentido mais elementar, dissuasão depende de percepção. Mas a não ser que as pessoas sejam cegas, nós não temos que nós preocuparmos com o ponto lógico da questão, se o comportamento de um ator está em função de influenciar o outro, este deve ser percebido.[...]A não ser que os homens de Estado entendam as maneiras pelas quais seus homólogos vêem o mundo, suas políticas de dissuasão provavelmente falharão; a não ser que os estudiosos entendam os padrões de percepções envolvidos, eles interpretaram mal o comportamento. (JERVIS, 1982a, p.3, tradução nossa)⁴³

Dois tipos de erros de percepção são elencados como preponderantes para ocasionar as falhas na dissuasão, percepções errôneas sobre o valor ou sobre a credibilidade. As percepções erradas sobre o valor se refeririam às diferenças de interesses e perspectivas políticas entre os atores. Ao interpretar de forma errada os interesses envolvidos na tomada de decisão dos demais atores, um ator poderia se comprometer em um curso de ação equivocado. Esse erro, então, poderia produzir um efeito contrário ao da dissuasão. Nesse sentido, Jervis aponta a necessidade de avaliar com a maior clareza possível as crenças, valores e interesses que norteiam o comportamento dos atores (JERVIS, 1982, pp.5-8).

O segundo erro seria as falhas de percepções sobre a credibilidade das intenções e ações dos atores. O autor aponta que a credibilidade dos comprometimentos estaria diretamente relacionada com as características da conjuntura política, com as capacidades (*capabilities*) de um ator, com sua capacidade de se defender e com sua habilidade de realizar seus comprometimentos. Falhas de percepção com relação à credibilidade de um ator poderiam gerar impasses políticos ou mesmo a escalada da violência. Esse tipo de erro na percepção seria aquele que implicaria em maiores custos políticos aos atores envolvidos nas

⁴³ “*In the most elemental sense, deterrence depends on perceptions. But unless people are totally blind, we need not be concerned with the logical point of that, if one actor’s behavior is to influence another, it must be perceived.[...] Unless statesmen understand the ways in which their opposite numbers see the world, their deterrence policies are likely to misfire; unless scholars understand the patters of perceptions involved, they will misinterpret the behavior*” (JERVIS, 1982a, p. 3)

barganhas. Nesse contexto, a reputação seria uma variável relevante para se evitar os erros de percepção (JERVIS, 1982, pp.8-13).

A reputação ajudaria durante o processo de interpretação e percepção dos compromettimentos dos demais e, conseqüentemente, evitaria a ocorrência de erros de julgamento sobre a credibilidade dos mesmos. Ressalta-se ainda que as imagens que cada ator tem dos demais são duradouras e, por isso, os diferentes tipos de reputação marcariam as percepções sobre um determinado ator por um longo horizonte temporal:

Uma das descobertas básicas da psicologia cognitiva é que as imagens mudam somente vagarosamente e são mantidas a despeito de informações discrepantes. Isto implica que tentar mudar uma reputação de pouca resolução será especialmente custoso porque discursos e ações simbólicas não serão tomados seriamente. Apenas a execução do que é obviamente um alto risco ou a entrada em um conflito custoso será suficiente. Por outro lado, um Estado com uma reputação de permanecer firme será capaz de vencer disputas pela ameaça de lutar, mas tem a liberdade de evitar confrontações sem deteriorar sua imagem. (JERVIS, 1982, p.9, tradução nossa)⁴⁴

Jervis ainda afirma que os atores se utilizariam em seus processos de julgamento as imagens mais recentes dos demais atores. Então, mesmo que um ator tenha tido durante algum tempo uma reputação de resoluto, porém, mais recentemente não tenha realizado seus compromettimentos, os demais o perceberiam como irresoluto. Nesse sentido, os atores estariam constantemente preocupados com suas reputações, sobretudo, com a formação e a manutenção de uma reputação de resolução (JERVIS, 1982, pp.9-13).

Ademais, os benefícios da manutenção de uma reputação de resolução em termos de aumento de credibilidade dos compromettimentos e da redução das falhas de percepção por parte dos demais seriam os grandes incentivos para os atores se preocuparem constantemente com suas próprias reputações. Nesse contexto, as estratégias de enganação ou blefe seriam evitadas pelos atores, de forma a não comprometer suas reputações nas disputas futuras (JERVIS, 1982, pp.9-13).

⁴⁴ “One of the basic findings of cognitive psychology is that images change only slowly and are maintained in the face of discrepant information. This implies that trying to change a reputation for low resolve will be especially costly because statements and symbolic actions are not likely to be taken seriously. Only the running of what is a high risk or engaging in a costly conflict will suffice. On the other hand, a state with a reputation for standing firm not only will be able to win disputes by threatening to fight, but has the freedom to avoid confrontations without damaging its image. But these propositions, although plausible, still lack empirical evidence.” (JERVIS, 1982, p.9)

Robert Jervis apresenta uma concepção de reputação associada com a perspectiva de imagens, julgamento e percepção. Nesse sentido, o autor se esforça no intuito de aliar concepções de psicologia social com a teoria de dissuasão. Assim, a reputação seria entendida como um padrão comportamento histórico que produz imagens sobre os atores que, por sua vez, auxiliam nos processos de julgamento e percepção de cada um sobre os demais.

Nesse sentido, ao construir um determinado padrão de comportamento ao longo do tempo, um ator contribuiria para a formação de imagens e percepções adequadas a tal comportamento. Quanto mais consistente for a reputação, mais claras serão as percepções dos demais em relação às ações do primeiro. Portanto, investir em reputação se tornaria uma estratégia fundamental para o estabelecimento da cooperação e, principalmente, para a credibilidade dos compromimentos firmados nas negociações internacionais.

Desse modo, a reputação teria um importante papel na redução das falhas de percepção, permitindo o estabelecimento de compromimentos de forma mais fácil e menos custosa. A grande contribuição da reputação, notadamente a de resolução, para percepção de um ator sobre os demais atores e suas respectivas ações, faz com que a mesma seja de suma importância na concepção de Jervis.

Desse modo, a partir de considerações sobre a psicologia social e cognitiva, Jervis chega a conclusões divergentes àquelas desenvolvidas por Jonathan Mercer com relação ao papel da reputação na barganha política internacional. Essa contraposição de visões revelaria a necessidade de um maior aprofundamento das pesquisas entre os campos da psicologia social e política internacional de maneira a produzir análises mais consistentes.

4.4 – Conclusão

Torna-se claro que o campo entre a psicologia e a dissuasão permanece em aberto, sendo seu estudo uma possibilidade importante para os autores de política internacional. Robert Jervis aponta para algumas direções, porém não se propõe à formulação de uma teoria geral. Esse campo entre as duas áreas ainda é pouco desenvolvido e carente de novos esforços como aquele realizado por Jervis, sobretudo em relação aos testes empíricos.

Ainda que o campo sobre a reputação permaneça em aberto, o presente capítulo expõe a fragilidade das principais críticas ao uso da idéia de reputação na análise de política internacional realizadas por Jonathan Mercer e Daryl Press. Nota-se, no entanto, a

necessidade de uma formulação mais sistemática e precisa do termo, de seus modelos teóricos e da realização de estudos empíricos sobre o tema, de modo a dar sustentação aos trabalhos sobre reputação.

O próximo capítulo dedica-se às teorias de reputação propriamente ditas, ou seja, àquelas abordagens que tem como tema e conceito central de seus modelos a reputação. Dentre as várias perspectivas contempladas, os seguintes autores e concepções de reputações se destacam: James Fearon, que se utiliza da reputação de resolução e sinalização custosa, estuda as crises de segurança internacional; Barbara Walter, que também se utiliza da reputação de resolução e sinalização custosa, trata dos movimentos de autodeterminação na esfera política doméstica; Anne Sartori, que propõe o conceito de reputação de honestidade, dedica-se à diplomacia; e Michael Tomz, que desenvolve a reputação de bom pagador, analisa as relações financeiras internacionais.

5 – TEORIAS DE REPUTAÇÃO

Esse capítulo dedica-se às abordagens que tratam da reputação como conceito central em suas formulações teóricas. Essas são as abordagens mais relevantes acerca do tema e são aquelas que contribuem para o melhor entendimento do conceito de reputação dentro da política internacional.

Assim, ao contrário de Mercer e Press, os autores tratados aqui apresentam uma realidade política internacional na qual a reputação detém um papel importante, senão central, para se compreender a dinâmica de interação dos atores. Dentre os diversos autores tratados, as obras de Fearon, Walter, Sartori e Tomz se destacam como teorias de reputação propriamente ditas.

Em primeiro lugar, tem-se uma seção dedicada aos trabalhos que, além de Thomas Schelling, tratam da reputação dentro de um contexto de dissuasão. Destaca-se James Fearon, que se utiliza da reputação de resolução dentro do conceito de sinalização custosa. Para o autor, a reputação seria um recurso fundamental para constituição de comprometimentos críveis na arena internacional, sobretudo, nos momentos caracterizados como crises de segurança.

A segunda parte do capítulo, ainda na perspectiva da dissuasão e da sinalização custosa, dedica-se aos estudos sobre reputação no contexto político doméstico, sobretudo à obra de Barbara Walter, que tem como foco de estudo os movimentos de autodeterminação dos grupos étnicos dentro dos Estados. Nessa perspectiva, a reputação dos governos é elencada como um fator primordial para os grupos étnicos decidirem, ou não, pela busca da independência.

A terceira seção volta-se para os trabalhos sobre reputação de honestidade, nos quais se ressalta Anne Sartori, que tem como foco de estudo a diplomacia dos Estados. Para a autora, as reputações de honestidade e de desonestidade (diferentes das reputações de resolução e irresolução) seriam definidores da efetividade da diplomacia dos Estados, da capacidade desses serem críveis.

Em quarto lugar, observam-se os estudos sobre reputação e cooperação internacional, com relevância para a obra de Michael Tomz, que aborda a reputação através do estudo das relações financeiras internacionais. A reputação, nesse caso de bom ou mau pagador, é elemento fundamental para a determinação das taxas de juros por parte dos credores nos investimentos futuros.

Por último, o capítulo ainda dedica uma seção para outras perspectivas sobre reputação, na qual se observa algumas das alternativas de estudo que não foram contempladas nas seções anteriores.

Desse modo, percebe-se que as abordagens a serem analisadas compõem uma ampla gama de possibilidades de exploração do conceito de reputação. Amplia-se a discussão para além da teoria de dissuasão ou da psicologia cognitiva, o que demonstra mais uma vez a importância, e as possibilidades, do estudo sistematizado da reputação para o entendimento da política, principalmente a política internacional.

5.1 – Reputação, dissuasão e a sinalização custosa

As obras de Thomas Schelling (1960; 1966) apresentadas no capítulo anterior podem ser consideradas como uma das principais referências naquilo que concerne aos trabalhos sobre reputação na política internacional. As concepções do autor sobre reputação e credibilidade permaneceram ao longo das décadas como as bases teóricas das discussões sobre reputação e, por isso mesmo, Jonathan Mercer e Daryl Press baseiam suas argumentações na contestação e crítica de seus escritos.

As discussões sobre reputação, no entanto, não permaneceram estagnadas. Durante a década de 1980, várias discussões sobre reputação, sobretudo na área da economia, trouxeram contribuições para o campo. Paul Milgrom e John Roberts (1982) e David Kreps e Robert Wilson (1982) escrevem respectivamente sobre a inserção de novas empresas nos contextos monopolista e oligopolista. Os autores estudaram as reações das empresas, monopolistas ou oligopolistas, no momento da tentativa de entrada de novas empresas, ou seja, as ações assumidas quando ameaçadas por novas concorrências.

A lógica apresentada por esses autores segue a mesma linha de raciocínio proposta por Schelling, os atores agiriam com relação a essa nova concorrência no presente preocupados com outras possíveis ameaças futuras, uma vez que o comportamento das empresas dentro do mercado poderia ser facilmente observado por todos. Nesse quadro, as empresas monopolistas e oligopolistas formariam reputações ao longo do tempo, as quais seriam fundamentais para a dinâmica dos atores dentro do mercado. Enquanto a reputação de aquiescência à nova concorrência poderia suscitar outras ameaças de mercado no futuro, a reputação de combate à nova concorrência inibiria novas tentativas no futuro, principalmente porque essa empresa

teria credibilidade para ameaçar o uso de estratégias predatórias com os novos concorrentes. Nesse sentido, a reputação de combate às novas concorrências, assim como a reputação de resolução de Schelling, seria aquela que permitiria o melhor posicionamento do ator perante seus adversários e a realização de seus interesses.

Desse modo, Paul Milgrom e John Roberts (1982) e David Kreps e Robert Wilson (1982) tratam, sobretudo, da relação entre a boa reputação de um ator e a credibilidade de suas ações no futuro, no caso, a manutenção de suas posições privilegiadas no mercado de empresas. Esses autores ainda destacam a importância da reputação no contexto de informações incompletas característico dos mercados, uma vez que essa se tornaria um importante recurso de análise utilizado nos processos de tomada de decisão (MILGRON & ROBERTS, 1982, pp.302-304). Além disso, a reputação de firmeza das empresas quanto à concorrência seria importante também para outras áreas, como a inserção no mercado internacional ou nas políticas de contratações (KREPS & WILSON, 1982, pp.275-277).

Nesse sentido, esses autores escrevem sobre a importante relação entre reputação e a credibilidade das ações no futuro. Essa credibilidade, por sua vez, se tornaria fundamental para o sucesso das medidas de dissuasão adotadas pelos atores, seja no cenário político ou de mercado. Schelling (1982) também escreve dessa importância central da credibilidade na economia em seu breve artigo sobre o processo inflacionário, destacando-a como elemento condicionador do êxito das políticas assumidas pelo Estado. Justamente a partir das perspectivas das teorias dos jogos e de dissuasão, nas quais a boa reputação (de resolução ou firmeza) seria associada claramente com a credibilidade dos atores, é que se insere a obra de James Fearon. Desse modo, sua contribuição para campo de estudos sobre a reputação representa mais uma evolução dessa linha de pensamento do que uma ruptura.

James Fearon tem como foco de estudo a capacidade de realização de comprometerimentos críveis nos momentos de crise. As crises internacionais, que envolvem a possibilidade de guerra, seriam justamente os contextos nos quais o poder de barganha se faria mais necessário. Sobre a definição de crise, o autor afirma que: *“Uma crise internacional ocorre quando um Estado resiste a uma ameaça ou demanda feita por outro, com ambos assumindo ações que sugerem que a disputa pode ser decidida militarmente. Crises são*

frequentemente caracterizadas como 'guerras de nervos'." (FEARON, 1994a, p.577, tradução nossa)⁴⁵.

O cenário internacional, sobretudo durante as crises, seria marcado pelas informações incompletas. Nesse quadro, seria difícil o cálculo apurado quanto às intenções, capacidades e posições políticas assumidas pelos atores. Consequentemente, mais trabalhoso também seria o estabelecimento de comprometimentos que sejam cíveis. A fim de aumentar a credibilidade de suas manobras políticas, os atores deveriam aumentar os custos de descumprimento das mesmas. O ato de aumentar os custos de descumprimento sinalizaria aos demais atores envolvidos a decisão política de permanecer no curso de ação desejado, ainda que sob o risco de guerra. Nesse sentido, as crises internacionais seriam marcadas pelas sinalizações alternadas entre os atores envolvidos nas negociações (FEARON, 1994b, pp.237-239; 242-243).

Essa sinalização por meio do aumento de custos é denominada por Fearon de "*costly signaling*" ou sinalização custosa. Uma vez que a crise política já tenha sido instaurada, apenas os custos adicionais é que seriam capazes de trazer novas informações sobre a resolução de um ator na disputa. O autor destaca três categorias de sinalização custosa: os custos físicos; os riscos de guerra através da escalada do conflito e os custos de audiência domésticos e internacionais (FEARON, 1994a, pp.579-580).

Os custos físicos se dividiriam em nos custos financeiros e organizacionais de mobilização das tropas e nas preferências de tempo dos atores envolvidos na barganha. Os custos de mobilização das Forças Armadas para uma guerra seriam geralmente altos e transmitiriam a vontade política de um ator entrar em conflito caso os demais não seguissem o curso de ação desejado. Com relação às preferências temporais, aquele compromissado com a resolução pacífica do contencioso seria mais impaciente com relação à dinâmica da barganha, principalmente por causas de pressões domésticas. Nesse caso, o atraso na tomada de decisão também seria uma sinalização custosa (FEARON, 1994a, p.580).

Em segundo lugar, têm-se os custos atrelados ao risco de uma guerra por conta da escalada do conflito. Esse tipo de custo estaria ligado com o próprio acirramento das tensões entre os atores. Fatores como restrição de tempo de negociação, mecanismos automáticos de defesa ou a realização de novas ameaças sinalizariam a eminência de um ataque caso um acordo político não fosse alcançado (FEARON, 1994a, p.580).

⁴⁵ "*An international crisis occurs when one state resists a threat or demand made by another, with both taking actions that suggest that the dispute might be decided militarily. Crises are frequently characterized as "wars of nerves."*" (FEARON, 1994a, p.577)

Terceiro, e elencado como mais importante, destaca-se como o mecanismo de aumento de custos a partir das audiências políticas (custos de audiência). Comprometer-se publicamente com determinado curso de ação implicaria na formação de expectativas em diversos atores políticos nacionais e internacionais. Caso houvesse o descumprimento desse compromisso, o ator arcaria com a perda de apoio político, credibilidade e reputação em âmbito doméstico e externo (FEARON, 1994a, p.580).

Ainda sobre a sinalização custosa, Fearon afirma que:

Mesmo quando o sinal é custoso, no entanto, este pode não eliminar completamente todo o risco de guerra por erro de cálculo – na verdade, pode até aumentá-lo. A razão diz respeito à natureza dos sinais que os Estados têm incentivos para enviar. Para ser genuinamente informativo sobre a vontade ou habilidade de um Estado em lutar, o sinal deve ser custoso de tal maneira que um Estado com menos resolução ou capacidade pode não desejar enviá-lo. Ações que geram real risco de guerra – por exemplo, mobilização de tropas que atrela a reputação da liderança perante audiências internacionais ou domésticas – podem facilmente satisfazer essa restrição, uma vez que Estados com grande resolução têm menos medo de tomá-las. Em outras palavras, um Estado racional pode escolher em correr um risco real de guerra no sentido de sinalizar que ele vai lutar caso não obtenha um bom acordo na barganha. (FEARON, 1995, p.397, tradução nossa)⁴⁶

Os custos dos dois primeiros mecanismos de sinalização seriam assumidos antes do desfecho do contencioso, independentemente do resultado. Já os custos de audiência, caso venham a ocorrer, se estabeleceriam após o resultado da crise para aquele ator que recuasse diante dos seus comprometimentos. O autor afirma que, exatamente por conta dessa característica, a sinalização pelo aumento dos custos de audiência política seria mais recorrente do que as demais estratégias. Ou seja, os atores prefeririam assumir possíveis custos futuros a custos de fato (FEARON, 1994a, p.578).

Fearon ainda destaca que a barganha em uma crise internacional seria pautada, portanto, pelo cálculo contínuo dos atores sobre o valor daquilo que estaria sendo disputado; os possíveis resultados de um conflito armado e os custos de audiência a serem assumidos no decorrer das negociações. Esse cálculo racional, bem como a expectativa quanto ao

⁴⁶ “Even when the signal is costly, however, this will not in general completely eliminate all risk of war by miscalculation – indeed, it may even increase it. The reason concerns the nature of the signals that states have incentives to send. To be genuinely informative about a state’s actual willingness or ability to fight, a signal must be costly in such a way that a state with lesser resolve or capacity might not wish to send it. Actions that generate a real risk of war – for example, troop mobilizations that engage a leadership’s reputation before international or domestic audiences – can easily satisfy this constraint, since states with high resolve are less fearful of taking them. In other words, a rational state may choose to run a real risk of war in order to signal that it will fight if not given a good deal in bargaining.” (FEARON, 1995, p.397)

comportamento dos demais, determinaria o tipo de comprometimento e o nível dos custos a serem assumidos e, respectivamente, sinalizados na barganha. Os processos de cálculo e, principalmente, de sinalização deveriam ser bem executados, sob o risco de se assumir uma posição indesejada e/ou retroceder na barganha. Uma ruptura com o comprometimento sinalizado implicaria certamente em altos custos políticos (custos de audiência) e perda de reputação, nacional e internacionalmente:

A noção que a movimentação de tropas e demandas ou ameaças públicas “engajam a honra nacional” – criando dessa forma custos de audiência que os líderes pagarão se eles retrocederem – continua fortemente através dos séculos dezanove e vinte. Esses custos podem ser classificados de acordo com a audiência que os impõe, seja doméstica ou internacional. Audiências domésticas relevantes incluem reis, ministros rivais, políticos opositoristas, comitês do Senado, politiburos e, desde meados do século dezanove, massa pública informada muitas vezes pela mídia de massa. Audiências internacionais relevantes incluem oponentes do Estado envolvido na crise e outros Estados não diretamente envolvidos, como os aliados. Aqui os custos de escalar e depois retroceder será sentido indiretamente através da ferida na reputação do Estado de ameaçar o uso de força apenas seriamente.

Líderes engajados em disputas parecem preocupar com ambas as audiências internacionais e domésticas. [...] Retroceder depois de demonstrar força muitas vezes é imediatamente custoso para o líder porque dá aos opositores políticos a oportunidade de explorar a perda internacional de credibilidade, dignidade e honra. Porque os governos mais frequentemente são depostos ou perdem autoridade devido a acontecimentos políticos internos do que por conquista estrangeira e porque grupos de oposição frequentemente condicionam suas atividades em virtude das falhas e sucessos internacionais dos líderes no poder, as audiências domésticas podem prover os maiores incentivos para os líderes salvaguardarem a reputação “internacional” de seus Estados. Custos de audiência, portanto, figuram em um sistema doméstico de incentivos que encoraja os líderes a terem uma preocupação realista com a “honra” e reputação do Estado perante as audiências internacionais. (FEARON, 1994a, 581, tradução nossa)⁴⁷

⁴⁷ “The notion that troop movements and public demands or threats “engage the national honor”-thus creating audience costs that leaders would pay if they backed down-continues strongly through the nineteenth and twentieth centuries. Such costs can be classified according to whether the audience that imposes them is domestic or international. Relevant domestic audiences have included kings, rival ministers, opposition politicians, Senate committees, politiburos, and, since the mid-nineteenth-century, mass publics informed by mass media in many cases. Relevant international audiences include a state's opponent in the crisis and other states not directly involved, such as allies. Here the costs of escalating and then backing down would be felt indirectly through injury to the state's reputation for threatening the use of force only when serious.

Leaders engaged in disputes appear to worry about both international and domestic audiences.[...] Backing down after making a show of force is often most immediately costly for a leader because it gives domestic political opponents an opportunity to deplore the international loss of credibility, face, or honor. Because governments are far more likely to be deposed or to lose authority due to internal political developments than due to foreign conquest and because opposition groups frequently condition their activities on the international

Nesse sentido, Fearon analisa principalmente o impacto doméstico da perda da reputação em âmbito internacional. Diferentes tipos de regimes políticos teriam diferentes capacidades em aumentar seus custos de audiência e em sinalizar no decorrer das disputas. Um regime democrático, por exemplo, teria maior capacidade de realizar a sinalização custosa do que os regimes ditatoriais, uma vez que os grupos políticos opositoristas, grupos de pressão e meios de imprensa teriam maior margem de ação de modo a pressionar o governo vigente caso houvesse o descumprimento na barganha internacional. Os riscos políticos domésticos em uma ditadura seriam menores. Porém, o autor destaca que todos os tipos de estrutura política seriam capazes de realizar as sinalizações custosas através de diferentes arranjos institucionais. A não realização dos comprometimentos e a consequente perda de reputação internacional desestabilizaria a situação política de um governo no plano doméstico, colocando em risco a manutenção ou a sucessão política desse mesmo (FEARON, 1994a, pp.581-582).

Assim, a reputação internacional de um ator não se limitaria em contribuir para uma sinalização mais clara dos comprometimentos nas barganhas internacionais, principalmente nas crises. A preservação da reputação de resolução implicaria na redução dos custos de audiência internacionais e, sobretudo, os custos de audiência nacionais a serem assumidos no decorrer das crises. Nesse sentido, as ações que implicariam no uso da reputação em âmbito internacional, ou aquelas em que seus resultados se refletiriam sobre a mesma, seriam importantes não somente para o nível internacional, mas também para a dinâmica política doméstica (FEARON, 1994a, pp.581-582).

Nesse aspecto, a formação e manutenção de uma reputação de resolução seria um importante mecanismo dos atores para aumentar a credibilidade de suas ações, o que, por sua vez, possibilitaria a diminuição dos custos e riscos a serem assumidos nas barganhas internacionais. Tendo em vista o aspecto doméstico dos custos de audiência assumidos pela sinalização custosa no plano internacional, a realização sistemática dos comprometimentos contribuiria também para a promoção da reputação de um ator no plano doméstico, fortalecendo a posição política do governo vigente diante de grupos opositores, como também da opinião pública de um modo geral.

successes and failures of the leaders in power, domestic audiences may provide the strongest incentives for leaders to guard their states' "international" reputations. Audience costs thus figure in a domestic system of incentives that encourages leaders to have a realist concern with their state's "honor" and reputation before international audiences. (FEARON, 1994b, p.581)

Ao colocar a sinalização custosa como tema central de sua concepção sobre as barganhas internacionais, Fearon também centraliza e expõe a reputação como um fator importante de análise. A sinalização custosa por meio do aumento dos custos de audiência doméstica e internacional, destacada como a principal estratégia utilizada pelos atores, fundamenta-se essencialmente sobre a noção de reputação. Como tal estratégia tem seus custos no futuro, a credibilidade desse tipo de sinalização seria fundamental. Ainda que capacidade e outros elementos possam ser enumerados, Fearon ressalta o papel condicionante da reputação nesse processo. Desse modo, a reputação de cumpridor dos compromentimentos é essencial para sinalização eficaz de suas intenções. A manutenção da reputação adequada ao longo das crises permitiria que o empenho dessa reputação fosse cada vez mais significativo para os demais atores envolvidos, o que se materializa em redução de custos, uma vez que somente o empenho da reputação seria capaz de sinalizar claramente seus interesses e cursos de ação desejados.

Nesse aspecto, Fearon se utiliza de uma concepção de barganha como aquela tratada pela teoria de dissuasão, desenvolvida em Schelling e em Jervis. A reputação nos três modelos se constituiria de um padrão histórico de comportamento dos atores. Uma vez entendido o comportamento dos atores na barganha, seja pela comunicação eficaz; percepção; ou sinalização adequada, cada ator pode contrapor os compromentimentos e ações tomadas dos atores, inclusive a sua própria, caracterizando o processo de formação das reputações. A consonância entre compromentimentos e as ações promoveriam uma reputação de resolução, sendo esta perceptível a todos os atores e passível de ser empenhada pelo próprio ator. Essa concepção é norteadora do trabalho de James Fearon.

Nessa perspectiva, as obras de Fearon, Schelling e Jervis, ainda que com suas particularidades, formam um arcabouço teórico no qual a reputação é tratada como uma variável de análise relevante para a política internacional. O cenário internacional é entendido como um espaço no qual os atores interagem através das barganhas políticas. A reputação de resolução torna-se importante para que os compromentimentos tenham a credibilidade necessária, e em menores custos, para alterar as expectativas e ações dos demais. Os autores apontam também que o empenho da reputação nas barganhas torna-se tão importante que a perda de reputação, e respectivamente de credibilidade política, tem custos muito altos, principalmente porque as reputações são facilmente destruídas, porém dificilmente formadas ao longo do processo histórico.

Sobre as conseqüências da perda da reputação de resolução, Fearon aponta que essas não se restringem à arena internacional, sendo também um importante aspecto da dinâmica política doméstica. As conseqüências de não cumprimento dos posicionamentos firmados são altas não somente no plano internacional, no qual a perda de reputação tornaria mais difícil a implementação de novos comprometimentos críveis. A perda de reputação também implicaria em graves conseqüências domésticas, como fortalecimento da oposição, perda de apoio político e queda de popularidade. Nesse sentido, Fearon trás a política doméstica também como um importante fator para o entendimento das barganhas realizadas no plano internacional, sobretudo no que se refere ao empenho da reputação.

A próxima seção pode ser considerada uma continuação dessa, porém, dedica-se aos trabalhos sobre a reputação no campo da política doméstica. Os autores, contudo, também se utilizam das lógicas das teorias dos jogos, de dissuasão e de sinalização custosa.

5.2 – Reputação, sinalização custosa e política doméstica

Os autores tratados nessa parte desenvolvem análises sobre a reputação em aspectos de política doméstica aos Estados, mas esses estudos, no entanto, relacionam-se intimamente com a política internacional. Addison e Murshed (2002) tratam dos contextos de construção da paz (*peacemaking*), enquanto Walter (2003; 2006; 2009) escreve sobre a relação entre os governos centrais e os movimentos separatistas que buscam algum tipo de autonomia territorial. Nesse sentido, os autores escrevem sobre contextos de guerra civil, nos quais pode haver forte participação internacional ou mesmo ocasionar no surgimento de novos atores internacionais (países).

Desse modo, essa seção não se dedica ao estudo de política doméstica com toda a sua gama de perspectivas e possibilidades de estudos, e sim, aqueles contextos internos aos países que são extremamente significativos ao plano internacional, como movimentos de autodeterminação ou guerras civis.

Tony Addison e Mansoob Murshed (2002) escrevem sobre as conjunturas de guerras civis, sobretudo, sobre o momento da realização da paz entre os grupos envolvidos. Os autores destacam que o momento da realização da paz após um conflito armado seria extremamente delicado, uma vez que a sociedade estaria dividida em diversos grupos,

interesses e propostas de acordos. Nesse contexto, os autores buscam entender como a paz pode ser alcançada e mantida ao final desses contenciosos.

Os estudos apontam que a reputação e credibilidade seriam fundamentais para o estabelecimento dos acordos entre os grupos combatentes. Esses fatores seriam extremamente importantes também nos momentos subsequentes ao acordo, nos quais ainda haveria desconfiança entre as partes e fortes incentivos à defecção.

Os acordos nessas condições seriam dependentes da capacidade das partes em alcançarem um denominador comum que as incentivasse a construir e manter a paz. Para tal, parte dos interesses, objetivos e aspirações de todos os envolvidos deveria ser contemplada nos acordos. Ainda que o denominador comum fosse alcançado, esse não seria garantia do sucesso dos acordos firmados, uma vez que os atores não teriam certeza quanto às ações dos demais por conta da própria instabilidade política. O sucesso dessas negociações estaria pautado, sobremaneira, na reputação: *“a credibilidade de uma oferta de paz ou um acordo depende da reputação daqueles que fazem as ofertas.”* (ADDISON & MURSHED, 2002, p.488, tradução nossa)⁴⁸.

Os autores ainda ressaltam a importância da reputação para a credibilidade dos comprometimentos nos casos em que as negociações permanecem por várias rodadas. Destaca-se que um acordo de paz dificilmente seria estabelecido com uma rodada de negociações e, por isso, a manutenção da reputação seria um aspecto importante para o resultado final das disputas políticas. A fim de aumentar a credibilidade de suas ações os atores também se utilizariam de arranjos institucionais domésticos, como a criação de regras formais (constituição), que minimizariam as chances de defecção sob o risco de perda da própria reputação (ADDISON & MURSHED, 2002, pp.493-494).

Dessa forma, percebe-se que Addison e Murshed aproximam suas perspectivas das proposições de Schelling, com as discussões sobre comprometimento e credibilidade, e de Fearon, através do trato desses arranjos institucionais que se assemelham com os propósitos da sinalização custosa. Nesse quadro, a reputação torna-se relevante não somente no plano internacional, mas também em âmbito político doméstico.

Barbara Walter, por sua vez, tem como foco de estudo os conflitos territoriais originados por grupos separatistas, ou seja, analisam-se os conflitos internos aos Estados e não contenciosos internacionais ou entre os Estados. Segundo a autora, os conflitos

⁴⁸ “the credibility of a peace offering or an agreement hinges on the reputation of those making the offers.” (ADDISON & MURSHED, 2002, p.488)

deflagrados por movimentos separatistas que buscam a autodeterminação receberiam forte reação dos governos centrais, sendo mais violentos do que outros tipos de conflitos civis (WALTER, 2003, p.137) (WALTER, 2006, p.313).

Nesse sentido, a autora pretende entender porque os governos centrais são tão incisivos em não negociar com os grupos insurgentes quando a questão gira em torno do território. E, por isso, também busca entender quando os governos estariam dispostos a fazer algum tipo acomodação, ajustamento com tais grupos no sentido de conceder alguma autonomia ou independência.

O campo de pesquisa mais consolidado naquilo que concerne aos conflitos territoriais indicaria que tais conflitos motivariam disputas acirradas por causa do valor remetido a esse território. O valor atribuído a um território poderia ser econômico, estratégico ou psicológico. Tal valor dado ao território e a distribuição de capacidades entre os atores envolvidos seriam, portanto, os fatores que levariam as disputas territoriais serem notadamente violentas (WALTER, 2003, p.137) (WALTER, 2006, p.313).

Segundo a autora, no entanto, os estudos empíricos não confirmariam tais explicações. Os governos estariam menos preocupados com o valor do território em disputa e, sim, preocupados com que poderia ocorrer no futuro no que se refere à insurgência de outros grupos com reivindicações territoriais. Nesse caso, os governos agiriam com firmeza perante o primeiro desafio para desencorajar outros grupos que poderiam reivindicar algum tipo de autonomia territorial. Ou seja, os Estados estariam preocupados em construir uma reputação de resolução em função dos riscos futuros à sua unidade territorial.

Em contraste com as explicações existentes, eu argumento que a decisão de um governo em negociar com um conjunto de adversários tem relativamente pouco a ver com o valor que este coloca em um pedaço de terra e mais a ver com ele espera que aconteça no futuro. No caso de disputas territoriais, governos consistentemente recusam em negociar não porque a terra é especialmente valiosa, como muitos têm dito, mas porque eles temem que a concessão a um estado ou grupo separatista encoraje outras partes buscarem seu próprio pedaço de uma torta limitada. [...] A baixa taxa de negociação, portanto, é resultado da construção de reputação na qual os governos ativamente escolhem lutar com um primeiro adversário no intuito de dissuadir os demais de fazerem demandas similares. (WALTER, 2003, p.138, tradução nossa)⁴⁹

⁴⁹ “In contrast to existing explanations, I argue that government’s decision to negotiate with one set of challengers has relatively little to do with the value it places on the piece of land being contested and more to do with what it expects will happen in the future. In the case of territorial disputes, governments consistently refuse to negotiate not because land is especially valuable as many people have argued, but because they fear that a concession to one state or separatist group will encourage other parties to seek their own share of a limited pie. [...] The low rate of negotiation, therefore, is the result of reputation-building in which governments actively

Ainda sobre as motivações dos governos centrais em reprimirem os primeiros movimentos separatistas no sentido de construírem reputações, Walter escreve:

Em situações nas quais múltiplos adversários são antecipados e o suprimento é limitado – uma condição que parece existir quando um território está em perigo – a construção de reputação é provável que se torne a estratégia dominante para lidar com tais disputas, mesmo as aparentemente sem importância. [...] Ao mesmo tempo, governos têm apenas limitada porção de território sobre a qual negociar; muitas negociações e um governo negociará sua própria existência. [...] É porque a terra é altamente cobiçada e o suprimento limitado que a construção da reputação se torna tão importante. (WALTER, 2003, p.138, tradução nossa)⁵⁰

Nesse sentido, quando um governo esperasse enfrentar apenas um adversário no presente e no futuro, ele não teria motivação para arcar os custos de formação de uma reputação de resolução. Dessa forma, os governos realizariam algum tipo de acomodação com grupo insurgente. O modelo de reputação se aplicaria, portanto, ao contexto no qual os governos esperariam enfrentar adversários futuros. Nesse caso, os governos deveriam considerar a possibilidade de repetição do jogo no mesmo número das possíveis ameaças. A autora ainda coloca que as ações do governo de contenção desses grupos em função da criação de uma reputação de firmeza poderiam ser desde a repressão até a guerra aberta (WALTER, 2006, p.314).

O modelo de reputação indicaria que a ação governamental no primeiro desafio seria fundamental para a decisão dos demais grupos separatistas no futuro. A maneira pela qual o Estado defendeu sua unidade nacional quando desafiado formaria um quadro de expectativa nos possíveis adversários:

Adversários potenciais devem decidir desafiar baseados no comportamento passado do governo. Se o governo que ele enfrenta tem sido resoluto e inflexível no passado, adversários potenciais podem esperar que o governo lute caso eles escolham desafiar. Se, por outro lado, o governo fez concessões em troca de paz, eles sabem

choose to fight an early challenger in order to deter others from making similar demands.” (WALTER, 2003, p.138)

⁵⁰ *“In situations in which multiple challengers are anticipated and supply is limited – a condition that appears to exist when territory is at stake – reputation-building is likely to become the dominant strategy for dealing with these disputes, even seemingly inconsequential ones. [...] At same time, governments have only a limited amount of territory over which to make deals; too many deals and a government will negotiate itself out of existence. [...] It is because land is so highly coveted and the supply limited that reputation-building becomes so important.” (WALTER, 2003, p.138)*

que enfrentam um governo conciliatório e os incentivos em desafiar sobem. Isso significa que governos conciliatórios têm fortes incentivos para estrategicamente deturpar sua vontade em lutar no sentido de dissuadir adversários adicionais e de evitar os custos acumulativos de futuros conflitos. (WALTER, 2006, p.314, tradução nossa)⁵¹

Nesse sentido, o modelo de reputação proposto seria uma aplicação dos jogos de sinalização. Os governos assumiriam os custos de repressão do primeiro movimento separatista, ainda que tais custos excedam qualquer tipo de acomodação aceitável, para sinalizar aos demais que os mesmos não estariam dispostos a fazer concessões territoriais. O combate do primeiro grupo separatista se tornaria o meio pelo qual os Estados informariam aos possíveis adversários suas intenções, delimitando as expectativas desses (WALTER, 2003, p.139).

Walter ressalta ainda que o valor atribuído ao território seria importante para a tomada de decisão, mas não apenas do território em disputa, como afirmariam as teorias convencionais. Os Estados estariam preocupados com o valor (econômico, estratégico e psicológico) agregado de todos os territórios possivelmente envolvidos com futuras disputas. Esse valor agregado entre o território em disputa e aqueles possivelmente em litígio seria parte importante para a decisão de um governo em investir na construção de uma reputação de resolução ou firmeza (WALTER, 2006, p.315).

Em síntese, Walter destaca uma série de hipóteses esperadas para o comportamento dos governos centrais e dos grupos separatistas. Tais hipóteses são suposições lógicas advindas de seu modelo de reputação e a base para os testes empíricos a serem executados.

Com relação ao comportamento dos governos centrais, destacam-se cinco hipóteses:

- 1^a – A decisão dos governos em se acomodarem com um grupo separatista seria inversamente proporcional ao número de grupos étnicos existentes dentro do país (WALTER, 2009, p.25).
- 2^a – Os governos aumentariam suas vontades em acomodar, negociar conforme o número de adversários remanescentes fosse diminuindo (WALTER, 2009, p.25).
- 3^a – A decisão de um líder em acomodar estaria inversamente relacionada com o tempo que ele prevê permanecer no poder (WALTER, 2009, p.26).

⁵¹ *“Potential challengers must decide whether to challenge based largely on a government’s past behavior. If the government they face has been resolute and unaccommodating in the past, potential challengers can expect the government to fight if they choose to challenge. If, on the other hand, the government has granted concessions in return for peace, they know they face a conciliatory government and the incentives to challenge go up. This means that conciliatory governments have strong incentives to strategically misrepresent their willingness to fight in order to deter these additional challenges and avoid the higher cumulative costs of future disputes.”* (WALTER, 2006, p.314)

4^a – A decisão de negociar com um grupo separatista seria relacionada inversamente ao valor agregado de todos os territórios possivelmente em disputa no futuro (WALTER, 2009, p.26).

5^a – A decisão de acomodar estaria inversamente relacionada com os custos de se enfrentar todos os grupos que possam insurgir no futuro (WALTER, 2009, p.27).

Com relação ao comportamento dos grupos étnicos, ressaltam-se seis hipóteses:

1^a – Os grupos étnicos estariam mais propensos a buscar a autodeterminação se esses observassem acomodação por parte do governo em desafios anteriores (WALTER, 2009, p.28).

2^a – Quanto maior for o número de adversários futuros potenciais, menor seria a probabilidade de um grupo étnico buscar a autodeterminação (WALTER, 2009, P.29).

3^a – Quanto menor for a expectativa de permanência do líder político no poder, mais inclinados estariam os grupos étnicos em lutar pela autodeterminação (WALTER, 2009, p.29).

4^a – Quanto menos grupos étnicos remanescentes em um país, mais dispostos estariam os demais grupos a desafiar em função da autodeterminação (WALTER, 2009, p.30).

5^a – Os grupos étnicos estariam mais propensos a buscar a autodeterminação quando o valor agregado de todos os territórios possivelmente envolvidos em futuras disputas for baixo (WALTER, 2009, p.31).

6^a – Os grupos étnicos estariam mais dispostos a buscar a autodeterminação quando os custos de lutar contra todos os possíveis adversários forem altos.

A autora ainda escreve sobre o rompimento dos conflitos abertos e da duração desses. Com relação ao rompimento dos conflitos, destaca-se que as decisões dos grupos étnicos poderiam estar permeadas por falhas de informações e erros de cálculo, sobretudo, naquilo que se refere ao comportamento do governo central. A fim de minimizarem os efeitos nocivos de uma avaliação equivocada, os atores buscariam recolher todo tipo de informação que pudesse influenciar na tomada de decisão. Além disso, aponta-se que os atores teriam dificuldades em demonstrar aos demais seus graus de envolvimento, de resolução nos contenciosos. (WALTER, 2009, pp.34-35).

Essas falhas de informações, principalmente sobre o grau de resolução do outro na disputa, seriam decisivas também para a duração dos conflitos. Informações sobre o financiamento do conflito, sobre seus resultados e mesmo sobre os custos de tolerância de cada lado seriam escassas, o que faria com que cada parte permanecesse mais tempo no conflito. Ademais, quando os resultados de um conflito de curta duração são passíveis de

serem explorados no futuro, as partes entenderiam uma decisiva vitória militar como única solução possível (WALTER, 2009, pp. 36-37).

Walter coloca em teste seu modelo teórico através do estudo de dezenas de guerras civis originadas por movimentos de autodeterminação ocorridos entre 1955 e 2002, como será visto no próximo capítulo. Suas análises voltam-se tanto para as respostas dos governos aos grupos separatistas, como também, para a decisão de tais grupos em buscar a autodeterminação.

A abordagem de Walter abre a perspectiva para o estudo de reputação na esfera doméstica. Portanto, assim como apontado por Fearon, a reputação também pode ser entendida como um aspecto importante na análise de política doméstica. Ainda que seja uma abordagem de reputação na esfera doméstica, seu trabalho trata de um tema relevante também para o cenário internacional, uma vez que os movimentos de autodeterminação podem representar em alterações políticas significativas em âmbito regional e até mesmo global.

Walter compartilha a noção de reputação desenvolvida por Schelling, Jervis e, principalmente, Fearon. Para a autora, a reputação seria um padrão de comportamento que seria utilizado pelos atores para sinalizar suas intenções de maneira precisa, de modo a dissuadir seus adversários. Nesse sentido, sua concepção de reputação, ainda que desenvolvida de modo particular, insere-se na lógica dos jogos de barganha, credibilidade e sinalização custosa.

Diferentemente de Schelling e Fearon, Walter preocupa-se sistematicamente com a capacidade explicativa da reputação para o contexto que se analisa. Por isso, ao longo de sua obra a autora não faz uso de generalizações sobre a reputação na política internacional como um todo. Nesse contexto, seu modelo pretende explicar e entender a dinâmica dos atores quando existem movimentos de autodeterminação que ameacem a integridade territorial dos Estados. Estudos de outros aspectos políticos significariam, para a autora, outros esforços de análise e outras hipóteses a serem testáveis.

Para a autora, o estudo da reputação deveria ser conceitualmente claro e empiricamente testável, uma vez que as teorias tradicionais de reputação apresentam poucas evidências empíricas que sustentem suas afirmações (WALTER, 2009, p.9). Nesse contexto, a busca pela sustentação de seu modelo através do estudo de um amplo número de casos permitiu a sustentação e a comprovação do mesmo, tornando suas idéias de reputação extremamente consistentes com relação às demais abordagens.

A próxima seção contempla as visões de reputação de honestidade e desonestidade. A reputação de honestidade diferencia-se da reputação de resolução ou firmeza porque a credibilidade dos atores seria remetida à capacidade dos atores em serem honestos no decorrer do tempo, o que não se relaciona diretamente com a capacidade de realização de comprometer-se. Anne Sartori analisa principalmente aquilo que concerne à credibilidade das ações diplomáticas realizadas pelos Estados a partir da formação de uma reputação de honestidade.

5.3 – Reputação de honestidade e diplomacia

Alexandra Guisinger e Alastair Smith (2002) se propõem a estudar a reputação de honestidade. Segundo os autores, a reputação de honestidade é que produziria a credibilidade às ações dos atores, e não a reputação de resolução. O modelo tradicional, remetido às correntes de dissuasão, Schelling e Fearon, consideraria que a credibilidade dos atores estaria assentada na reputação de resolução, nas capacidades e na força. Já o modelo proposto entende que a credibilidade estaria relacionada à reputação de honestidade, nos ganhos contínuos e na expectativa sobre o futuro.

A reputação de honestidade ou integridade seria aquela que permitira aos atores comunicar claramente suas intenções aos demais. Além disso, através da noção de reputação de honestidade é que se poderia dimensionar a importância da diplomacia para a política internacional (GUISINGER & SMITH, 2002, pp.184-198).

Os autores também diferenciam a reputação de Estados, com a reputação de seus respectivos líderes políticos. Seus estudos apontam que ambas as reputações seriam relevantes para a efetividade da diplomacia. O comprometimento realizado pelos Estados seria mais adequado em crises pequenas, enquanto o comprometimento dos líderes seria mais adequado nas demais conjunturas por ser mais forte, uma vez que esses líderes se comprometeriam também na esfera doméstica (custos de audiência), sinalizando custosamente suas intenções políticas (GUISINGER & SMITH, 2002, pp.192-197).

Nesse sentido, os autores abrem uma nova discussão sobre reputação na política internacional. Ao destacarem a importância da reputação de honestidade em detrimento da reputação de resolução, essa perspectiva distancia-se dos modelos apresentados por Schelling, Jervis, Fearon e Walter. Ainda que suas proposições careçam de um desenvolvimento maior –

como, por exemplo, seria possível distinguir na realidade empírica o uso da reputação de um Estado, da reputação de um líder político–, seu modelo aponta novas direções para o estudo da reputação, sobretudo naquilo que se remete à diplomacia.

Já Anne Sartori, em “*Deterrence by Diplomacy*” de 2005, tem por objetivo desenvolver uma teoria de reputação na diplomacia, para tal a autora considera a relação entre reputação de honesto e desonesto (“blefador”). Tais reputações seriam essenciais para a habilidade dos Estados em desenvolver suas diplomacias, a reputação de honestidade promoveria a efetividade da diplomacia, ao modo que a reputação de desonestidade criaria dificuldades de comunicação entre os atores. Sua proposição teórica pode ser mais bem entendida em:

Um Estado que tem a reputação de desonesto é menos capaz de comunicar e atingir seus objetivos. Para manter sua habilidade em usar a diplomacia em futuras disputas, líderes de Estado frequentemente falam honestamente [...] Um Estado é mais provável de ser honesto quando ele tem a reputação de honestidade para perder, reputação adquirida tanto por ter usado a diplomacia consistentemente nas recentes disputas, ou por ter blefado com sucesso. (SARTORI, 2005, p.43, tradução nossa)⁵²

A reputação de honestidade, portanto, seria o principal fator para se entender a maneira pela qual os atores recorrem tanto à diplomacia em suas negociações internacionais. Sartori destaca também que a reputação de honestidade, mais do que reputação de resolução, seria justamente aquilo que daria credibilidade às movimentações do corpo diplomático. Nesse sentido, as reputações de honestidade e de desonestidade não corresponderiam às reputações de resolução e irresolução desenvolvidas pelas teorias de dissuasão (SARTORI, 2005, pp.43-44).

Enquanto as reputações de resolução e de irresolução estariam atreladas à vontade dos atores em lutar sobre determinadas questões, as reputações de honestidade e desonestidade estariam relacionadas com a comunicação, com a capacidade de se utilizar a diplomacia de forma honesta. Os Estados poderiam ter, portanto, duas reputações ao mesmo tempo, sendo a resolução dissociada da honestidade. Um Estado que honestamente comunica sua pouca vontade em lutar sobre determinada questão poderia adquirir as reputações de honesto e

⁵² “A state that has a reputation for bluffing is less able to communicate and less likely to attain its goals. To maintain their ability to use diplomacy in the future disputes, state leaders often speak honestly [...] A state is most likely to be honest when it has an honest reputation to lose, a reputation gained either by having used diplomacy consistently in recent disputes or having bluffed successfully” (SARTORI, 2005, p.43)

irresoluto. Um ator só teria a reputação de desonesto quando descoberto o uso de blefes. Ainda sobre a diferenciação de reputações de resolução e honestidade, tem-se:

O comportamento que leva à reputação de honestidade difere-se assim do comportamento que leva à reputação de resolução, embora haja uma sobreposição. Uma diferença chave é que o Estado que aquiesce a uma demanda hoje adquire uma reputação de ser irresoluto – isto é, sem vontade de lutar. Em contraste, um Estado que aquiesce a uma demanda hoje adquire ou aumenta sua reputação de honestidade, uma vez que a aquiescência é uma honesta indicação que o Estado não tem vontade de lutar hoje. [...] O efeito de uma reputação de honestidade também se diferem substancialmente dos efeitos da reputação de resolução. Uma reputação de honestidade o Estado a usar a diplomacia com sucesso e a reputação de resolução não o faz [...] Um Estado é mais propenso em acreditar que um adversário é resoluto no início de uma disputa se esse adversário tem a reputação de resolução. No entanto, a reputação de resolução não provê nenhuma vantagem na comunicação que se é mais resoluto do os outros pensaram no início das disputas. Estados precisam de reputações de honestidade porque frequentemente eles têm informações sobre a resolução que gostariam de comunicar aos adversários. (SARTORI, 2005, p.46, tradução nossa)⁵³

Nesse aspecto, os Estados precisariam de suas reputações de honestidade para comunicar de modo eficaz seus posicionamentos e intenções nas disputas, como também, comunicar sua resolução sobre determinadas questões que seriam desconhecidas dos demais atores. A reputação de honestidade seria tão importante, quanto a reputação de resolução para a definição das disputas internacionais e os atores deveriam construir, preservar e fazer uso de ambas, principalmente a de honestidade, para a concretização de seus interesses políticos na arena internacional (SARTORI, 2005, pp. 46-48).

A autora também questiona as considerações sobre custos de audiência e de sinalização custosa, uma vez que tais abordagens considerariam somente estratégias custosas como forma de clarificar as intenções de um ator no plano internacional. Essas concepções caracterizariam exercício verbal da diplomacia como “conversa barata” (*cheap-talk*). Segunda a autora, o uso de custos de audiência para a sinalização das intenções não seria a única

⁵³ “*The behavior that leads to a reputation for honesty thus differs from the behavior that leads to a reputation for resolve, though there is overlap. One key difference is that state that acquiesces to a demand today acquires a reputation of being irresolute – that is, not willing to fight. In contrast, a state that acquiesces to a demand today acquires or enhances a reputation for honesty, because acquiescence is an honest indication that the state is unwilling to fight today [...] The effect of a reputation for honesty also differs substantially from the effect of a reputation for resolve. A reputation for honesty helps a state to use diplomacy successfully, and a reputation for resolve does not [...] A state is more likely to believe an adversary to be resolute at the start of a dispute if the adversary has a reputation for resolve. However, a reputation for resolve provides no advantage in communicating that it is more resolute than the others had thought at the start of the dispute. States need reputations for honesty because they often have information about their resolve that they would like to communicate to adversaries.*” (SARTORI, 2005, p.46)

estratégia possível aos atores. Tais custos de audiência também poderiam ser relativizados, uma vez que mudanças na conjuntura da barganha poderiam gerar uma situação na qual o retrocesso daquilo que foi comprometido fosse aceito pelos grupos na política doméstica. Sartori não caracteriza os custos de audiência doméstica e a sinalização custosa como irrelevantes, esses são elementos importantes das disputas internacionais, assim como, as audiências internacionais e a própria diplomacia (SARTORI, 2005, pp.49-52).

Nesse sentido, a diplomacia seria um importante mecanismo para a alteração das disputas internacionais, ainda que claramente esta seja uma estratégia de sinalização pouco custosa. A lógica por trás da diplomacia seria a de que esta não teria capacidade de alterar diretamente o quadro de custo-benefício realizado pelos atores, porém a mensagem teria repercussões. A mensagem diplomática poderia alterar as crenças ou expectativas dos atores sobre o primeiro e, dessa forma, alterar indiretamente o quadro de custo-benefício dos atores envolvidos na disputa. Nessa configuração, a reputação de honestidade se faria completamente necessária para o uso da diplomacia de maneira eficaz (SARTORI, 2005, pp.51-52).

A partir dessas considerações, Sartori desenvolve sua noção dos jogos disputados na arena internacional. Em seu modelo são assumidos cinco pressupostos. O primeiro seria que guerras são custosas. O segundo seria que líderes preocupam mais com algumas questões do que outras. O terceiro seria que líderes são inseguros quanto ao valor que os outros Estados dão para as diferentes questões. O quarto seria a probabilidade positiva de continuidade das interações políticas entre os atores no futuro. O quinto seria que os Estados interagem com os demais ao longo do tempo e que provavelmente a interação de hoje não se repetirá amanhã, indicando a pequena probabilidade de repetição das disputas internacionais (SARTORI, 2005, pp.52-53).

O modelo se caracterizaria pela sucessão de ações entre o desafiador e o defensor através do uso da diplomacia, como também da ameaça do uso de força. Essas negociações se transformariam em disputas, que poderiam escalar para crises e guerras. No início das disputas cada ator saberia a história relevante dos demais, os discursos que foram proferidos e as ações assumidas por seus adversários em suas últimas barganhas. Nesse contexto, as reputações de honestidade dos atores seriam fundamentais para a consideração dos esforços diplomáticos na barganha política:

As comunicações dos Estados são frequentemente efetivas porque são arraigadas ao padrão de comportamento. Os Estados atribuem aos demais

as reputações de desonesto ou honesto baseados no comportamento que ele observa que os outros engajaram. Os Estados desconsideram os pronunciamentos feitos por outros Estados que blefaram recentemente e foram pegos. Uma vez que não tem nenhuma reputação “honesta” para perder, os Estados que recentemente foram pegos blefando são mais propensos de blefar novamente. Portanto, é racional para os que escutam ficarem suspeitos quanto às suas ameaças. (SARTORI, 2005, p.57, tradução nossa)⁵⁴

Nesse sentido, os atores estariam recorrentemente preocupados com a formação, manutenção e uso da reputação de honestidade. Sartori, no entanto, aponta que tais reputações não seriam duradouras, uma vez que os atores analisariam prioritariamente as últimas duas barganhas disputadas pelos seus adversários. Nesse sentido, a ruptura da reputação de honestidade seria danosa aos atores, mas reversível em poucas rodadas caso esse não seja pego blefando novamente (SARTORI, 2005, pp.59-60).

Como os atores estariam mais preocupados com a maneira pela qual seus adversários valorizam as questões em disputa e esse quadro de valores variaria muito a cada disputa, os atores avaliariam, sobretudo, as últimas duas barganhas disputadas por seus adversários relativas a tal tema. Nesse contexto, a reputação seria mais marcada por fatores situacionais do que disposicionais. Tais reputações seriam racionais e baseadas nos comportamentos passados, porém voltadas para o entendimento das conjunturas políticas que influenciaram os Estados a serem honestos ou blefarem (SARTORI, 2005, pp.65-66).

Desse modo, a reputação de honestidade explicaria porque a diplomacia seria um recurso tão utilizado pelo atores em suas barganhas. As benesses advindas de uma reputação de honestidade seriam a comunicação clara de intenções, interesses e comprometimentos, permitindo aos atores modificar as disputas em seu favor. Nesse sentido, ao trabalhar essa concepção de reputação, a autora destaca a prática da diplomacia na análise de política internacional, o que muitas vezes foi negligenciada pelas demais abordagens, principalmente aquelas que caracterizariam a diplomacia como *cheap-talk*.

Em conclusão, Sartori escreve:

Usando a diplomacia, Estados comunicam informações sobre quais questões eles consideram particularmente importantes e, assim, aumentam as chances de prevalência quando tais questões estão em disputa. O outro lado da moeda é que os Estados devem conceder naquelas questões que eles

⁵⁴ “State’s communications are often effective because of an entrenched pattern of behavior. States assign to others reputations for bluffing or for honesty based on the behavior that they observe others engaging in. States disregard pronouncements made by others states that have bluffed recently and been caught. Since they have no “honest” reputation to lose, states that recently have been caught bluffing are more likely to bluff again. Thus, it is rational for listeners to be suspicious of their threats” (SARTORI, 2005, p.57)

consideram menos cruciais; ao fazê-lo, eles mantêm sua credibilidade para as disputas nas quais eles consideram os maiores perigos.

A teoria preenche uma lacuna em nossa compreensão das crises por explicar como a diplomacia “cheap-talk” pode mudar a cabeça dos adversários sobre a resolução de um Estado. Ao fazê-lo, isso mostra que a diplomacia é uma ferramenta valiosa pela qual os Estados frequentemente atingem seus objetivos. Estados podem usar a diplomacia para comunicar informações para os adversários sobre eles estarem dispostos ou não a lutar. Suas habilidades de comunicação dependem não somente da balança de forças, mas também se eles foram vistos ou não recentemente utilizando a diplomacia honestamente (se foram pegos ou não blefando). (SARTORI, 2005, pp.71-72, tradução nossa)⁵⁵

A maneira como a autora considera e analisa as perspectivas de reputação advindas das teorias de dissuasão, sobretudo Schelling e Fearon, podem ser consideradas pouco consistentes e sistematizadas. Nesse sentido, seu trabalho, assim como Guisinger & Smith (2002), não descaracteriza as proposições de reputação de resolução que foram apresentadas até então no capítulo.

Para além das críticas, Sartori apresenta verdadeiramente uma concepção diferenciada de reputação que não necessariamente se confronta com as perspectivas anteriores. Como a própria autora pincela no decorrer de sua obra, as reputações de resolução e de honestidade poderiam ser analisadas concomitantemente e parcialmente sobrepostas. O modelo de reputação de honestidade, no entanto, teria maior abrangência do que aqueles propostos pelas teorias de dissuasão. Ademais, a proposição de Sartori se fortalece pelo conjunto de estudos empíricos realizados, abrangendo quase dois séculos de história diplomática, como será visto no próximo capítulo.

Na próxima seção analisa-se a reputação e a cooperação internacional, com destaque à obra de Michael Tomz, que se dedica ao estudo do comportamento dos atores internacionais com relação aos empréstimos financeiros internacionais.

⁵⁵ “Using diplomacy, states communicate information about which issues they consider particularly important and thus increase the chances of prevailing when these issues are at stake. The flip side of the coin is that states must concede those issues they consider less crucial; by doing so, they maintain credibility for disputes in which they consider the stakes higher. This theory fills a gap in our understanding of crises by explaining why cheap-talk diplomacy can change an adversary’s mind about a state’s resolve. In doing so, it shows that diplomacy is a valuable tool by which states often attain their goals. States can use diplomacy to communicate information to adversaries about whether or not they are willing to fight. Their ability to communicate depends not only on the balance of forces, but also on whether or not they have recently been seen as using diplomacy honestly (whether or not they have been caught bluffing).” (SARTORI, 2005, pp.71-72)

5.4 – Reputação e cooperação internacional

Uma contribuição importante no que se refere à reputação é o trabalho de James Alt, Randall Calvert e Brian Humes (1988), que escrevem sobre reputação a partir da perspectiva da estabilidade hegemônica. Segundo a teoria de estabilidade hegemônica, a presença de um hegemona no sistema seria importante para a formação de regimes de cooperação internacional.

O sistema internacional seria entendido como um jogo de repetidas rodadas de negociações, no qual os atores não detêm todas as informações sobre custos, ganhos e interesses políticos em disputa. Nesse cenário, a reputação se apresentaria como um importante fator para a realização dos acordos e da criação dos regimes internacionais. A reputação de resolução por parte do hegemona seria um importante fator para explicar o estabelecimento da cooperação, uma vez que a informação não seria totalmente disponível no ambiente internacional e cálculos equivocados poderiam suscitar disputas e contestação da posição proeminente do hegemona. O empenho da reputação de resolução se tornaria um importante mecanismo pelo qual o hegemona estabeleceria os regimes de cooperação favoráveis, bem como, sua rede alianças (ALT, CALVERT & HUMES, 1988, pp.447-450).

Nesse sentido, os autores se utilizam das concepções de reputação desenvolvidas pelas teorias de dissuasão para estudar o contexto de estabilidade hegemônica. A reputação de resolução de um hegemona seria um meio de redução de custos de implementação de um regime, uma vez que a credibilidade de suas ameaças seria alta, assim como sua capacidade de coerção dentro do sistema internacional. Por essa lógica, pode-se dizer que a reputação de um hegemona seria um fator fundamental para o estabelecimento da cooperação internacional, mesmo quando a formação desse regime fosse inicialmente improvável (ALT, CALVERT & HUMES, 1988, pp.459-461).

Michael Tomz parte de uma concepção de reputação e cooperação internacional completamente diversa daquela apresentada por Alt, Calvert e Humes. O autor desenvolve sua concepção de reputação tendo os empréstimos financeiros internacionais como objeto principal de estudo. Segundo sua perspectiva, os empréstimos internacionais só poderiam ser entendidos através de considerações sobre comprometimento, credibilidade e reputação.

As teorias de política internacional que tratam da cooperação internacional no contexto de anarquia destacam dois principais aspectos: jogos repetidos e “*issue linkage*”.

Tais abordagens descreveriam o sistema internacional como um espaço no qual as interações entre os atores são consideradas como jogos que se repetem ao longo do tempo. Essa iteração das negociações permitiria aos atores reprimir no futuro aqueles atores que não realizassem seus comprometerimentos no presente (TOMZ, 2007, pp.4-5).

A característica de “*issue linkage*” se configuraria a partir da interdependência presente no sistema internacional. Essa interdependência refere-se à dificuldade dos atores em alcançar sozinho todos seus interesses. Nesse quadro, a cooperação internacional em diversas áreas seria essencial para o cumprimento dos objetivos no plano internacional. O descumprimento de um acordo em uma área seria motivo para retaliações dos demais em outras áreas nas quais o primeiro dependeria de cooperação (TOMZ, 2007, pp.7-8).

Michael Tomz, porém, considera tais características inconsistentes para se analisar as relações de empréstimos financeiros na arena internacional. O histórico das transações apontaria para o fato de que a quantidade de investidores, concessores de crédito, seria grande e pouco organizada. Essa diluição marcante dos empréstimos por inúmeros investidores diminuiria a possibilidade de coordenação das ações e, conseqüentemente, a capacidade de retaliação desse grupo no caso de um calote internacional. Nesse contexto, o argumento dos jogos repetidos não seria aplicável, uma vez que dificilmente os investidores coordenam suas ações, muitos deles poderiam assumir os riscos de um novo empréstimo de modo a tirar a credibilidade, e até mesmo a possibilidade, de uma estratégia de repressão (TOMZ, 2007, p.6)

Ademais, a história mundial moderna não registra o uso sistemático de retaliações através dos mecanismos de “*issue linkage*”. Os dois mecanismos que seriam mais esperados são a coerção militar e a sanção comercial. A coerção militar foi utilizada durante o século dezenove, porém teria se tornado uma estratégia obsoleta, sem ocorrência nos recentes casos de calote. A sanção comercial colecionaria ainda menos casos que a primeira, uma vez que padeceria do mesmo problema do argumento dos jogos repetidos. Enquanto a coerção militar dependeria da vontade daquele que sofreu com o não pagamento das dívidas, a sanção comercial para ser eficiente dependeria da coordenação de diversos atores, muito dos quais não afetados pelo calote. Nessa perspectiva, a lógica das “*issues linkages*” também teria pouca capacidade de explicar as interações entre investidores e devedores, principalmente em cenários de descumprimento das dívidas (TOMZ, 2007, pp.7-9).

Para se compreender as interações dos atores com relação aos empréstimos internacionais seria preciso, portanto, a formação de um arcabouço teórico diferente do que as perspectivas tradicionais sobre cooperação internacional. Para Tomz, a solução estaria em uma teoria baseada na reputação. A concepção diferenciada do autor sobre a interação

internacional estaria pautada por dois pressupostos: jogos repetidos com incerteza e mudança política (TOMZ, 2007, pp.9-13).

A teoria, a qual incorpora ambas as informações incompletas e as mudanças políticas, explica porque investidores emprestam e governos pagam. Além disso, ela gera uma série de implicações testáveis sobre a dinâmica devedor-credor. A teoria prevê como investidores tratam os que são mutuários pela primeira vez e como os prêmios de riscos evoluem à medida que os devedores se tornam mais regulares. Ela explica como os devedores sobem ou descem na estrutura de reputação devido à interação entre o seu comportamento e o contexto histórico e também esclarece como mudanças na reputação afetam o acesso ao capital. A teoria de reputação que inclui a incerteza e a mudança política ajuda a explicar porque países com reputações favoráveis às vezes dão o calote e porque nações com histórico de não-cumprimento de repente se ajustam com os credores internacionais. Ainda mais fundamentalmente, a teoria contribui para a compreensão mais aprofundada da cooperação sob a anarquia. (TOMZ, 2007, pp.12-13, tradução nossa)⁵⁶

Dentro do sistema internacional, os investidores tentariam obter informações sobre os recursos econômicos dos possíveis mutuários. Historicamente alguns fatores têm sido utilizados pelos investidores, tais como balança comercial, nível de endividamento ou produto interno bruto. O autor, no entanto, aponta que as variáveis econômicas seriam incapazes de enquadrar a vontade de pagar dos devedores, ainda que importantes para o cálculo de riscos. Nesse contexto, os investidores também deveriam se preocupar com os fatores políticos, de maneira a esclarecer em que medida o pagamento da dívida seria relevante dentre as outras prioridades políticas daquele Estado (TOMZ, 2007, p.15).

Apesar desses fatores políticos e econômicos estarem disponíveis aos investidores internacionais, as preferências dos governos não seriam possíveis de serem observadas diretamente. E *“este fato coloca os investidores em posição difícil, eles devem fazer empréstimos com apenas informações parciais sobre uma variável chave [preferências] na equação de investimento”* (TOMZ, 2007, p.16, tradução nossa)⁵⁷.

⁵⁶ *“The theory, which incorporates both incomplete and political change, explains why investors lend and governments repay. Beyond that, it generates a wide range of testable implications about the dynamics of debtor-creditor relations. The theory predicts how investors treat first-time borrowers, and how risk premiums evolve as borrowers become more seasoned. It explains how debtors ascend or descend the reputational ladder due to the interaction between their behavior and the historical context, and then clarifies how changes in reputation affect access to capital. A theory of reputation that includes uncertainty and political change helps to explain why countries with favorable reputations sometimes default, and why nations with histories of noncompliance suddenly settle with foreign creditors. Still more fundamentally, the theory contributes to a deeper understanding of cooperation under anarchy.”* (TOMZ, 2007, pp.12-13)

⁵⁷ *“This fact puts investors in a difficult position; they must make loans with only partial information about a key variable in the investment equation”* (TOMZ, 2007, p.16)

Nesse contexto, a reputação dos Estados se tornaria essencial para a dinâmica dos empréstimos internacionais. Segundo Tomz, as conjunturas internacionais seriam um ponto importante para se delimitar os tipos de devedores, uma vez que é possível distinguir cenários de crises internacionais nas quais o pagamento das dívidas seria extremamente difícil, bem como, momentos de expansão do crescimento econômico nos quais o pagamento das dívidas seria totalmente possível. O autor destaca três tipos principais de devedores: “*lemons*”, “*fair-weatherers*” e “*stalwarts*”. A reputação estaria intrinsecamente ligada a esses tipos. Os atores considerariam as diferentes reputações dos demais a partir de avaliações sobre qual tipo devedor seria cada um (TOMZ, 2007, p.16).

Os “*lemons*” seriam aqueles que receberiam as piores avaliações dos credores, uma vez que este tipo seria marcado pela preferência pelo calote nos momentos ruins e eventualmente também nos momentos economicamente favoráveis. Nesse sentido, esse tipo de devedor se caracterizaria por uma reputação de mau pagador e, conseqüentemente, teriam maiores dificuldades na obtenção de crédito (TOMZ, 2007, p.17).

Os “*fair-weatherers*” teriam preferências intermediárias. Suas ações com relação aos débitos seriam de pagamento regular nos momentos favoráveis e calote durante as crises financeiras. Nesse caso, esse tipo de devedor configuraria uma reputação de pagador justo, aquele que é capaz de cumprir seus débitos sempre quando a situação econômica o permite. Esses atores teriam acesso ao crédito de forma mais facilitada que os “*lemons*” (TOMZ, 2007, p.16).

Já os “*stalwarts*” seriam aqueles que teriam por preferência o pagamento de suas dívidas internacionais independentemente do contexto econômico vigente. Esse tipo de devedor receberia a reputação de bom, excelente pagador. Por conseqüência, o acesso ao crédito seria diferenciado, os investidores estariam dispostos a conceder as melhores condições de mercado aos atores desse tipo (TOMZ, 2007, p.16).

Segundo Tomz, os investidores não teriam certeza sobre o tipo de cada governo, porém esses investidores teriam crenças sobre qual tipo se encaixaria os mesmos. Essa crença seria justamente a reputação dos devedores na perspectiva dos investidores internacionais. “*Assim como todas as crenças, avaliações sobre as preferências de um governo estrangeiro podem ser errôneas. A reputação nesse modelo representa os melhores palpites que os*

investidores podem fazer sobre o devedor, dadas as informações às suas disposições.” (TOMZ, 2007, p.17, tradução nossa)⁵⁸.

Essas crenças, as reputações, seriam obtidas a partir do comportamento dos devedores ao longo do tempo e nos diferentes contextos políticos. Nesse sentido, mudanças no padrão de comportamento acarretariam também mudanças nas respectivas reputações. Essa alteração das preferências e das reputações ao longo do tempo seria resultado, principalmente, de mudanças políticas, o segundo pressuposto teórico. Ao incluir a possibilidade de mudança política, sobretudo em âmbito doméstico, o modelo teórico permitiria que os governos também alterassem suas preferências com relação ao pagamento de suas dívidas internacionais no decorrer do tempo. Sobre as possibilidades de mudança política doméstica e as subseqüentes alterações nas preferências e reputações, Michael Tomz escreve:

Investidores não podem diretamente observar as mudanças de preferências, mas através da análise do comportamento dos mutuários eles podem começar a inferir o momento quando uma transformação doméstica se estabeleceu. A incorporação de preferências instáveis nos modelos de reputação tem dois efeitos: ela cria possibilidade para a mudança na reputação e ela provê mecanismos para o início ou o fim da cooperação. (TOMZ, 2007, p.21, tradução nossa)⁵⁹

As possibilidades de alteração de reputação variariam conforme os diversos tipos de devedores. Os atores tipificados de “*stalwarts*” teriam sua reputação preservada toda vez que mantivessem seus compromissos com os investidores. Porém, qualquer episódio de não pagamento alteraria tal reputação, uma vez que surpreenderia negativamente os credores internacionais. Já o tipo “*fair-weather*” manteria sua reputação toda vez que mantivesse seus pagamentos em situações favoráveis e os descumprisse em condições adversas. Caso esse tipo de devedor não efetuasse seus pagamentos em situações favoráveis, sua reputação decairia. Por outro lado, se tal ator cumprisse suas dívidas em situações adversas, sua reputação melhoraria perante os investidores. Por último, o tipo “*lemon*” permaneceria com a mesma reputação toda vez que desse um calote internacional, independentemente do contexto. E melhoraria sua reputação internacional caso começasse a efetuar seus débitos internacionais. (TOMZ, 2007, pp.17-20).

⁵⁸ “As with all beliefs, assessments about the preferences of a foreign government may be erroneous. The reputations in this model nonetheless represent the best guesses investors can make about the debtor, given the information at their disposal.” (TOMZ, 2007, p.17)

⁵⁹ “Investors cannot directly observe shifts in preferences, but analyzing the borrower’s behavior they can begin to infer whether a domestic transformation has taken place. Incorporating unstable preferences into models of reputation has two effects: it creates slack for reputations to change, and it provides a mechanism for the initiation and termination of cooperation.” (TOMZ, 2007, p.21)

Durante os primeiros empréstimos os investidores assumiriam altos riscos e a avaliação sobre um mutuário seria frágil. Com o passar do tempo, os atores que mantivessem estáveis suas preferências e seus comportamentos com relação ao pagamento dos débitos internacionais construiriam uma reputação também estável, independentemente do tipo. Nesse caso, após décadas de interação entre investidores e devedores, as reputações seriam tidas como dadas e as avaliações de linhas de crédito seriam realizadas com confiança. Apesar de poder permanecer estável, Tomz ressalta que a reputação seria frágil e que a alteração do padrão de comportamento poderia custar a destruição, ou também a melhoria, de uma reputação estabelecida durante décadas. Desse modo, as mudanças políticas concernentes às preferências quanto ao pagamento dos débitos internacionais criariam oportunidades para a mudança da reputação de um ator, positiva ou negativamente (TOMZ, 2007, pp.21-23).

Nesse sentido, a reputação afetaria a própria cooperação internacional. No caso dos investidores, esses poderiam variar as taxas de juros dos empréstimos através das diferentes reputações. Enquanto nos primeiros empréstimos os investidores aceitariam os riscos de um calote, nos empréstimos subsequentes eles controlariam tais riscos com a alteração das taxas de juros e até mesmo os evitariam com a restrição ao crédito aos piores pagadores. Já os governos, aqueles que recebem o crédito internacional, agiriam também influenciados pela reputação. Os governos agiriam cientes dos efeitos de cada um dos tipos para a estrutura de empréstimos internacionais, cientes de qual seriam suas próprias reputações perante os investidores internacionais e também cientes dos impactos que eventuais alterações no padrão de comportamento poderiam ocasionar na cooperação futura. Nesse contexto, a reputação seria um componente fundamental para a cooperação entre os governos (devedores) e os investidores. Assim, os atores levariam em conta o conjunto das interações passadas como mecanismo para se determinar os parâmetros da cooperação futura (TOMZ, 2007, pp.23-27).

Tomz realizou uma série de estudos empíricos de modo a corroborar suas proposições teóricas. Tais evidências empíricas revelam um grande esforço de sistematização de informações referentes a séculos de interação entre os governos e os investidores internacionais. Esses estudos, assim como os testes dos demais autores, serão abordados no capítulo posterior.

Michael Tomz ainda coloca que as perspectivas de Jonathan Mercer e Daryl Press estariam equivocadas quando se contrastadas com os estudos realizados. O autor não teria achado nenhuma evidência que sustenta a perspectiva de Mercer de que os desejos distorceriam a formação das reputações. Os atores se utilizariam de atribuições disposicionais

para explicar os comportamentos desejados e indesejados. Portanto, tanto o comportamento desejado quanto o indesejado teriam impactos sobre, ou formariam, as reputações. Além disso, os estudos apontariam que os atores se utilizariam de informações situacionais para melhorar suas inferências sobre o comportamento dos demais e não de explicações situacionais, como previsto por Mercer para os casos de comportamento indesejado. Os investidores se utilizariam de informações retiradas do contexto para se entender racionalmente as razões do comportamento inesperado pelo devedor. Tal padrão de inferência poderia ser encontrado nas estatísticas, mas principalmente nos discursos proferidos pela opinião especializada (TOMZ, 2007, pp.229-230).

A teoria do cálculo atual também estaria equivocada em relação às proposições de Tomz. Segundo os estudos, a perspectiva de que os atores se utilizariam apenas do cálculo corrente de capacidades e interesses entre os atores para determinar seus comportamentos não se sustentaria. Os casos analisados apontariam, ao contrário, para a grande importância do comportamento passado para as análises e tomadas de decisões dos devedores e dos investidores. O autor, no entanto, não retira a importância das capacidades e interesses para as relações de investimentos financeiros internacionais. As inferências dos atores estariam atentas tanto ao cálculo de capacidades e interesses, como também ao histórico do comportamento passado, à reputação (TOMZ, 2007, pp.230-231).

Michael Tomz contempla a noção de reputação como padrão de comportamento histórico abordada por Fearon, Walter e Sartori, porém sua abordagem afasta-se das demais uma vez que o ator tem como foco de estudo as possibilidades de cooperação e não a capacidade de contenção de adversários, como tratado pelos demais autores, inclusive Schelling e Jervis.

Ao explicar a cooperação internacional entre devedores e investidores internacionais, Tomz afasta-se consistentemente das abordagens tradicionais sobre cooperação, que apontam as características de repetição e “*issue linkage*” como fundamentais. Segundo o autor, tais explicações seriam inconsistentes para se entender as relações de empréstimos internacionais, uma vez que o que nortearia tal dinâmica seria a reputação. Nesse sentido, abre-se um novo campo de estudo para a reputação, até então mais voltado para os diferentes temas de segurança.

O autor, assim como Walter, também compartilha da noção de que a reputação deveria ser delimitada por critérios conceituais claros e hipóteses verificáveis que permitam testes

empíricos apropriados. Nesse sentido, o autor não ambiciona desenvolver uma teoria geral sobre a reputação e a cooperação internacional.

5.5 – Outras visões sobre reputação

Como se pôde perceber, as discussões sobre a reputação são bastante diversas e englobam diferentes matizes teóricos. Essa seção tem por finalidade apontar outros caminhos para o estudo da reputação que ainda não foram tratados ao longo do trabalho. No entanto, não se pretende exaurir todas as visões sobre reputação, essa tem por objetivo apontar alguns dos caminhos possíveis para o estudo da reputação.

Zeev Maoz e Lesley Terris (2006) realizam um estudo sobre a reputação nos casos de mediação internacional. Ou seja, analisa-se o papel da reputação quando as partes envolvidas em uma disputa abdicam de negociar diretamente a fim de obterem uma solução pacífica.

A inserção de uma terceira parte nesse cenário transformaria a dinâmica de interação entre os atores, tornando o jogo entre as partes ainda mais complexo. Devido a esse aumento de complexidade, os atores envolvidos em contenciosos dificilmente buscariam resolver suas questões através de mediadores. Nesse quadro, além de outros fatores, a reputação e credibilidade do mediador se tornariam elementos fundamentais para a opção das partes pela mediação (MAOZ & TERRIS, 2006, pp.409-411).

Uma vez estabelecida a mediação, a reputação e credibilidade do mediador reduziriam as probabilidades de uso de estratégias de entraves à negociação pelas partes. Ademais, a escolha de um mediador com forte reputação diminuiria as probabilidades de ações intrusivas e personalistas desse próprio mediador, uma vez que o uso de tais ações acarretaria na perda de sua própria reputação e credibilidade. Nesse sentido, a adoção da mediação através de um ator com forte reputação e credibilidade seria condicionador do sucesso da própria mediação (MAOZ & TERRIS, 2006, pp.431-433).

Desse modo, os autores revelam outra opção de análise para a reputação no ambiente político internacional. Segundo suas pesquisas, a reputação poderia ser considerada um importante fator para a resolução pacífica das controvérsias, visto que aumentaria o grau de confiança entre os envolvidos.

Outra importante contribuição é a de Mark Crescenzi (2007), que escreve sobre reputação no contexto dos conflitos inter-estatais. A temática dos conflitos entre Estados é extensamente tratada pelos autores de reputação, porém Crescenzi aponta novos caminhos teóricos de análise. O autor analisa, sobretudo, como o aprendizado pode afetar a dinâmica dos conflitos internacionais.

O aprendizado poderia ser experiencial, aquele que um ator aprende a partir das experiências e comportamento dos demais; diagnóstico, aquele que o ator utiliza as experiências dos demais para atualizar suas crenças sobre as intenções desses; e difuso, aquele que o ator aprende mesmo sem estar diretamente envolvido no contencioso. Esse contexto de constante aprendizado e atualização sobre os demais atores é que caracterizaria a dinâmica política internacional (CRESCENZI, 2007, pp.384-385).

A reputação seria formada por informações assimiladas ao longo da interação e sofreriam constantes alterações. Numa relação entre dois atores, as informações e reputações de terceiros seriam levadas em consideração no momento de formulação da política externa. O processo de aprendizado seria, portanto, considerado como um dos importantes fatores de composição da reputação, assim como as interações coletivas, as relações regionais ou semelhanças culturais (CRESCENZI, 2007, pp.391-394).

Apesar do autor se deter pouco na clarificação do conceito de reputação a partir da noção de aprendizado, sua obra trás uma contribuição diferenciada no que se refere ao escopo teórico de política internacional associado ao campo da reputação, o que possibilitaria novas áreas de pesquisa.

Em um breve artigo, Ernst Fehr (2004) assume um interessante caminho para a discussão de reputação, ainda que o autor não trate diretamente da reputação na política internacional. Seu estudo aponta que a ação coletiva em largos grupos de membros geneticamente não-relacionados seria uma clara distinção evolucionária da espécie humana e a reputação dos indivíduos seria resposta para esse salto evolutivo.

Os dilemas de ação coletiva seriam difíceis de ser superados pelas possibilidades do uso de estratégias de “*free ride*” e explicações contemplando a noção de altruísmo recíproco seriam inconsistentes. Nesse quadro, Fehr aponta que o homem foi capaz de desenvolver mecanismos de punições ao comportamento coletivo indesejado, que cerceariam as ações dos atores em prol do bem coletivo. O comportamento indesejado, por sua vez, acarretaria na perda de reputação de contribuidor do bem coletivo (FEHR, 2004, p.449).

Essa reputação de contribuidor de bens coletivos seria essencial para a cooperação entre os indivíduos e sua perda representaria a marginalização dentro de uma sociedade. É justamente essa lógica de reputação individual que poderia explicar como uma sociedade consegue, por exemplo, arregimentar sua população para uma guerra (FEHR, 2004, p.450).

Assim, ainda que não trate diretamente do cenário internacional, Fehr revela que a reputação também seria um importante fator a ser contemplado quando se analisa a própria evolução da espécie humana, com, obviamente, fortes implicações políticas.

A constatação da relevância da reputação para a dinâmica política, sobretudo a política internacional, não significa que esse campo permaneça sem críticas ou pacificado. Dale Copeland (1997), a partir da obra de Jonathan Mercer, aponta alguns problemas na concepção de reputação realizada pelos teóricos da dissuasão. Porém, mais do que apontar falhas, o autor aponta pontos de concordância entre as perspectivas, sobretudo quando comparado com o modelo de espiral. Contudo, apesar de apontar diferentes caminhos, Copeland pouco desenvolve sua abordagem, ainda que o esforço de um modelo de reputação que associasse as considerações de Mercer e as teorias de reputação pudesse ser benéfico ao campo.

Shiping Tang (2005) também caracteriza as discussões sobre reputação como super valorizadas, uma vez que teriam pouca validade empírica. Para o autor, as discussões sobre reputação de resolução, apesar de sua estrutura lógica, seriam pouco aplicáveis à realidade política internacional. Segundo o autor, haveria entre os formuladores de política externa um culto à reputação.

Esse culto a reputação, ou preocupação demasiada com a manutenção da reputação de resolução, levaria aos atores a incorrem em riscos e custos desnecessários. O culto a reputação exporia um ator à exploração por parte de seus aliados, escalaria as hostilidades nos conflitos, e aumentaria as probabilidades de falhas de percepção no decorrer das barganhas (TANG, 2005, pp.46-49). Apesar de não desenvolver seus argumentos consistentemente, Tang faz a importante constatação de que os estudos sobre reputação carecem do contraste metódico com a realidade empírica da política.

Paul Huth (1997) também aponta falhas nas proposições teóricas desenvolvidas por aqueles que tratam da reputação na política internacional. O autor analisa o modelo de reputação advindo das correntes sobre dissuasão e revela que muitas dessas concepções sofrem de pouca sistematização. Huth não descaracteriza, contudo, a importância da

reputação para se compreender a política internacional, ele sustenta que as abordagens sobre reputação sejam mais bem desenvolvidas.

O autor não desenvolve um modelo próprio de reputação, mas aponta que uma teoria de reputação deveria ser capaz de responder três perguntas básicas: reputação de que? reputação de quem? reputação para que? A busca pelas respostas dessas questões promoveria a criação de um conceito coerente e sistematizado de reputação (HUTH, 1997, pp.75-82).

Huth ressalta também a importância da realização de testes empíricos aos modelos. Segundo seus estudos, baseados no “*International Crisis Behavior Dataset*”, tanto a abordagem de Schelling, quanto a de Mercer teriam problemas de sustentação empírica. Nesse sentido, o autor constataria que os modelos de reputação necessitariam de maiores esforços no que concerne à realização desses testes (HUTH, 1997, pp.97-99).

Trabalhos como o de Paul Huth, que associam críticas no intuito de melhorar o campo de pesquisa em reputação e não para desconsiderá-lo, devem ter tido grande relevância para os autores subsequentes, visto que sua obra se estabelece como um incentivo a novos trabalhos que preencham as possíveis lacunas da área. Ainda que essa contribuição não possa ser medida, percebe-se claramente um esforço dos autores da última década (Walter, Sartori e Tomz) em produzir conceitos de reputação cada vez mais precisos, assim como, a confrontação empírica de seus modelos.

5.6 – Conclusão

O capítulo dedicou-se, portanto, à apresentação das teorias que se dedicam prioritariamente ao estudo da reputação na política internacional. Através de suas concepções pode-se entender que o atual debate sobre reputação distanciou-se substantivamente das questões desenvolvidas pela psicologia social e cognitiva. A maioria dos autores abordados assume a concepção de reputação como um padrão de comportamento histórico que permite formar expectativas nos demais em barganhas do presente ou futuro. Essa expectativa de repetição do comportamento passado é que permitiria o empenho da reputação ser tão crível e utilizado pelos atores em suas interações políticas, por isso mesmo, os custos de perda da reputação são considerados tão altos.

As obras também ressaltam que a maneira como se analisa a reputação em diferentes arenas políticas tem suas particularidades e diferenças. Nesse aspecto, mais do que uma

concepção de reputação generalizada à toda política internacional, percebe-se um esforço de sistematização claro do conceito a cada realidade, principalmente em Walter e Tomz. Assim, percebe-se que o conceito de reputação pode ir além das concepções gerais ou meras citações encontradas nas teorias de relações internacionais, esse pode e deve ser trabalhado sistematicamente como ferramenta de análise política, desde que bem delimitado e fundamentado na realidade do sistema internacional.

Portanto, atenta-se para a existência de várias possibilidades de estudos para a reputação no plano internacional, o campo permanece em aberto tende a ser alvo de novos esforços a partir dessas recentes contribuições aqui analisadas. A reputação tanto teria relevância em diferentes áreas temáticas, como também nos dois níveis políticos: doméstico e internacional. Ademais, destaca-se também os esforços de Walter, Sartori e Tomz em realizar testes empíricos sistematizados aos seus modelos, o que permitiu análises mais consistentes dos fenômenos em foco e de suas próprias abordagens sobre a reputação. Tais testes serão contemplados detalhadamente a seguir, no próximo capítulo.

6 – EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS SOBRE A REPUTAÇÃO

O capítulo dedica-se exclusivamente à apresentação das evidências empíricas trabalhadas por Walter, Sartori e Tomz em suas proposições teóricas. Barbara Walter tem como objeto os movimentos de autodeterminação, ou seja, as crises ocasionadas pelos movimentos separatistas até mesmo as guerras civis. Anne Sartori tem como foco de estudo as relações diplomáticas entre os Estados. E Michael Tomz, por sua vez, investiga as relações de empréstimos financeiros internacionais. Vale destacar que essa apresentação não compreende tudo aquilo que foi tratado pelos autores, buscou-se, na verdade, compilar aquilo que de mais relevante para os respectivos modelos de reputação.

6.1– Barbara Walter e os movimentos de autodeterminação

A pesquisa foi dividida em duas partes, uma relacionada com os governos e a outra relacionada com os grupos insurgentes. Os dados para a realização dos testes empíricos foram obtidos no “*Center International for Development and Conflict Management’s*” (CIDCM). Os casos englobam o período de 1955 a 2002, totalizando 146 movimentos de autodeterminação. Para se evitar vieses, incluíram-se tanto desafios violentos como não-violentos (WALTER, 2009, pp.66-67). Os dados relativos aos grupos étnicos existentes em cada país foram obtidos através de informações do projeto “*Minorities at Risk*” (MAR) e da Enciclopédia Britânica (WALTER, 2009, pp.69-70).

A análise dos dados relativos aos governos centrais foi permeada pela atenção a duas variáveis dependentes: acomodação e desafios subsequentes. A acomodação se relacionaria com a decisão de um governo central com relação a um grupo étnico insurgente. Quatro tipos de resultados seriam esperados: nenhuma acomodação; acomodação, mas não sobre o território (reforma); acomodação com concessão de algum tipo de autonomia territorial; e acomodação garantindo total independência. Já os desafios subsequentes indicariam a existência de um novo contencioso após o início do primeiro movimento de autodeterminação. Nesse caso, a autora estaria observando se os governos centrais foram desafiados de maneira recorrente (WALTER, 2009, p.68).

A partir das hipóteses do modelo de reputação, a autora retiraria as seguintes variáveis independentes: o número de potenciais desafios; o número de desafios remanescentes; o tempo de poder do líder político; e os custos e benefícios de se lutar por desafios futuros.

O número de potenciais desafios se referiria à quantidade de grupos étnicos existentes no país, bem como à sua concentração, distribuição pelo território. Segundo tal perspectiva, seria esperado que o governo central estivesse menos disposto a negociar à medida que o número de grupos étnicos fosse maior (WALTER, 2009, pp. 69-70).

O número de desafios remanescentes se daria pela medida direta do número de grupos étnicos subtraído pelo número de movimentos já ocorridos. O comportamento esperado pelo modelo seria o aumento das negociações conforme os desafios fossem diminuindo (WALTER, 2009, pp. 70-71).

O tempo de poder de um líder político se relacionaria não somente ao tempo que esse já está no poder, mas, sobretudo, à expectativa desse e dos demais atores sobre a permanência do mesmo no poder. Nesse contexto, democracias e autocracias difeririam bastante em termos das expectativas geradas nos atores. Tal variável apontaria para uma maior resistência à acomodação por parte do governo central quanto maior for o tempo de permanência do líder no poder (WALTER, 2009, pp.71-72).

O valor e o custo de se lutar por desafios futuros se relacionariam ao cálculo que os governos quando encaram o primeiro movimento de autodeterminação. O governo faria o cálculo de custo e benefício considerando todos os possíveis desafios que poderiam surgir no futuro. Para tal cálculo, os governos avaliariam o valor econômico e estratégico de todos os territórios passíveis de serem reivindicados pelos grupos étnicos. Além disso, os governos levariam em conta a proporção do território que poderia ser questionada, assim como a quantidade de população possivelmente envolvida nas disputas. Nesse sentido, quanto maior for o valor econômico e estratégico dos territórios possivelmente em disputa, quanto maior for a proporção de tais terras e quanto maior for a população envolvida, maior seria a iniciativa do governo central em promover uma reputação de firmeza. A mesma lógica aconteceria tendo em vista os custos, quanto maior forem os custos agregados de todas as possíveis disputas, maiores seriam os incentivos aos governos centrais a optarem pela não-negociação (WALTER, 2009, pp.72-73).

A autora ainda propõe outras variáveis para os testes, considerando outras abordagens que também explicariam a dinâmica entre governos centrais e movimentos de autodeterminação. Com relação à perspectiva que indicaria que os governos centrais tomariam suas decisões em conformidade com o valor atribuído ao território em litígio, as

variáveis seriam o valor econômico, o valor estratégico e o tamanho do território. Por outro lado, em consideração à abordagem que apontaria que os governos centrais agiriam conforme a balança de capacidades, a variável seria a relativa capacidade militar, medida através de quatro indicadores: a existência de grupos vizinhos etnicamente próximos; a proporção da população envolvida; a presença de terreno montanhoso; e o nível de violência empregada no conflito (WALTER, 2009, pp. 74-75).

A primeira análise dos dados refere-se aos tipos de acomodação efetuados em relação ao número de possíveis desafios a serem enfrentados por um governo central. Os dados apontariam que quanto mais homogêneo etnicamente for um país, maiores são as chances de o governo central negociar com o grupo insurgente, como previsto pelo modelo de reputação (Tabela 1, p.103).

Tabela 1 – O número de potenciais adversários e o maior nível de acomodação

Número de grupos	Nenhuma Acomodação	Reforma Política	Autonomia Territorial	Independência Total	N
Menos de 3	40%	20%	40%	0%	10
3-5	55%	16%	28%	1%	69
6-8	69%	0%	24%	7%	29
9 ou mais	88%	10%	7%	0%	29

Fonte: WALTER, Barbara, 2009, p.84.

Ademais, os casos apontariam o desenvolvimento de uma reputação de firmeza como um mecanismo eficaz de se lidar com os movimentos de autodeterminação, sobretudo na dissuasão de adversários futuros:

Os governos que recusaram em acomodar ou ofereceram apenas reformas políticas modestas quando enfrentaram seus primeiros desafios enfrentaram um adversário subsequente em apenas 29% do tempo. Por outro lado, os governos que concederam autonomia territorial ou independência em seus primeiros desafios enfrentaram um adversário subsequente em 57% do tempo. (WALTER, 2009, p. 95, tradução nossa)⁶⁰

A análise dos dados ainda teria permitido a confirmação do modelo de reputação em detrimento das demais teorias sobre a atuação dos governos centrais que enfrentam

⁶⁰ “Governments that refused to accommodate or offered only modest political reforms when they were first challenged faced a subsequent challenge for self-determination only 29% of the time. By contrast, governments that granted territorial autonomy or independence to their first challenger faced a subsequent challenge 57% of the time.” (WALTER, 2009, p.95)

movimentos de autodeterminação (Tabela 2, p.104). O valor (econômico, estratégico e psicológico) atribuído ao território em disputa e as capacidades relativas dos atores envolvidos não se mostraram como aspectos relevantes para a tomada de decisão dos governos. Ainda que as hipóteses sobre o valor econômico ou estratégico agregado das terras possivelmente em litígio não tenham tido forte comprovação, o modelo de reputação teria sido comprovado pelos estudos de casos. Dois fatores não previstos pelo modelo mostraram-se relevantes: o nível de democracia e o tempo de conflito. Os dados indicariam que quanto mais democrático é um país e mais longo é um conflito, maiores seriam os níveis de acomodação dos governos centrais. O tratamento estatístico pode ser mais bem interpretado através do quadro dos fatores determinantes (Tabela 3, p.105).

Tabela 2 – Análise *probit* de fatores que afetam as respostas governamentais às demandas por autodeterminação – descontando e contando o futuro

	NÍVEL DE ACOMODAÇÃO DO GOVERNO	
	Modelo1	Modelo2
MODELO DE REPUTAÇÃO		
Número de potenciais adversários futuros		
Número de grupos étnicos	-0.162(.029)**	-0.126(.034)**
Horizonte de tempo do líder		
Mandato curto	1.92(.756)*	1.55(.662)*
Mandato curto (democracia)	-0.207(.096)*	-0.197(.090)*
Valor de todas as terras ocupadas por potenciais adversários		
Valor econômico combinado		.027(.19)
Valor estratégico combinado		-0.156(.086)∧
Proporção da população combinada		-0.486(.841)
VALOR DA TERRA ATUALMENTE EM DISPUTA		
Valor Econômico	.095(.056)∧	.065(.019)
Valor Estratégico	-0.017(.103)	.068(.143)
Área do território	-0.196(.854)	.490(.978)
CAPACIDADES RELATIVAS: ATUAIS DISPUTANTES		
População do grupo	-2.91(1.41)*	-2.47(1.71)
Terreno montanhoso	-0.009(.007)	-0.008(.007)
Vizinhança com outros grupos étnicos	-0.076(.128)	-0.092(.126)
Instabilidade do governo	-0.737(.345)*	-0.598(.343)∧

Capacidades militares relativas	.289(.117)*	.328(.132)*
CONTROLES		
Nível médio de democracia	.077(.026)**	.087(.027)**
Ano que começou o conflito	-.015(.008) [^]	-.013(.009)
Desafio Violento	.701(.278)*	.527(.327)
Constant 1	-30.7(16.3)	-27.3(17.1)
Constant 2	-30.2(16.3)	-26.8(17.1)
Constant 3	-28.5(16.2)	-25.2(16.9)
Pseudo R ²	.196	.222
X ²	82.3**	86.3**
N	100	95

[^] p < .10; * p < .05; p < .01

Fonte: WALTER, Barbara, 2009, pp.91-92.

Tabela 3 – Os principais fatores que determinam a decisão dos governos em acomodar

REPUTATION	
Número de adversários potenciais	Mais adversários → Menor acomodação
Valor da terra potencialmente disputada no futuro	Maior valor → Menor acomodação
Horizonte de tempo do líder	Maior o mandato → Menor acomodação
Horizonte de tempo em autocracias	Autocracia de longa duração → Menor acomodação
OUTRAS	
Nível médio de democracia	Mais democrático → Maior acomodação
Ano que começou o conflito	Maior duração do conflito → Maior acomodação
VALOR DA TERRA DISPUTADA	
Valor econômico, simbólico e estratégico	Não se relacionam claramente com a acomodação
CAPACIDADES RELATIVAS	
Militar, estratégica e geográfica	Não se relacionam claramente com a acomodação

Fonte: WALTER, Barbara, 2009, p.98.

A autora também se dedicou também ao estudo do comportamento dos grupos étnicos, no qual testou duas principais implicações do modelo de reputação. A primeira seria que os grupos étnicos estariam mais inclinados a buscar a autodeterminação se os governos já tivessem acomodado com outro grupo no passado. E, segundo, os grupos étnicos estariam menos propensos em desafiar nos contextos nos quais os governos centrais têm grandes incentivos de construir uma reputação de firmeza (WALTER, 2009, p.100).

A variável dependente pela qual se procuraria entender o comportamento dos grupos étnicos seria o desafio. Desafio se referiria à decisão inicial de um grupo étnico em buscar a autodeterminação diante um governo central. Dentre os 339 grupos étnicos identificados, 36% (122 casos) iniciaram algum movimento de autodeterminação entre 1940 e 2000, sendo metade (66 casos) desses desafios violentos (WALTER, 2009, pp.102-103).

As variáveis independentes advindas do modelo de reputação seriam: a acomodação do governo; o número de potenciais adversários futuros; a seqüência de desafios; e o valor da dissuasão.

A variável acomodação do governo se referiria ao comportamento do governo central, se esse governo já acomodou (concessão de autonomia política ou independência) com outros grupos no passado. O comportamento esperado para os grupos étnicos, portanto, seria o aumento da busca pela autodeterminação quanto maior fosse o histórico de negociação de governo central no passado (WALTER, 2009, pp.103-104).

Já o número de potenciais desafios futuros se relacionaria ao modo como o número de desafios influenciaria o comportamento dos grupos étnicos. Segundo tal hipótese, quanto maior fosse o número de adversários potenciais, menores seriam as chances de um grupo étnico buscar a autodeterminação (WALTER, 2009, p.105).

O número de desafios futuros também se relacionaria a outra variável mais sutil, o tempo de permanência no poder do líder político. Os líderes que têm mandatos mais curtos, como nas democracias, esperariam enfrentar um número menor de potenciais desafios. Nesse contexto, seria esperado que os grupos étnicos tivessem maior ímpeto em buscar a autodeterminação nas conjunturas políticas nas quais a rotatividade da liderança política fosse maior (WALTER, 2009, p.105).

A seqüência de desafios também seria uma variável importante, uma vez que o modelo teria como previsão um aumento dos movimentos de autodeterminação à medida que restarem menos grupos étnicos. Quanto menor o número de potenciais adversários, menores seriam os esforços de um governo central para a formação de uma reputação de firmeza, o que incentivaria a insurgência de novos movimentos de autodeterminação dos grupos étnicos remanescentes (WALTER, 2009, p.106).

A variável valor da dissuasão se referiria às duas últimas hipóteses elencadas para se analisar o comportamento dos grupos étnicos. Tal variável combinaria tanto o valor agregado de todos os territórios possivelmente em disputa, como também os custos de se lutar com todos os potenciais adversários. Os grupos étnicos estariam mais dispostos a lutar pela autodeterminação quando os valores agregados dos territórios forem baixos e também quando

os custos agregados dos combates forem altos para os governos centrais (WALTER, 2009, pp.106-107).

Além disso, a autora destaca também outras variáveis independentes, abordando outras explicações existentes para o comportamento dos grupos étnicos. Tais explicações colocariam que a busca pela autodeterminação por grupos étnicos seria determinada pela combinação de motivos e oportunidades. Dentre os motivos, razões ressaltadas têm-se a discriminação política; a discriminação econômica; a discriminação cultural; a privação (PIB *per capita*); e a perda de direitos (WALTER, 2009, pp.107-109).

Já as oportunidades se dividiriam em duas partes: recursos dos grupos étnicos e fraquezas dos governos centrais. Os recursos dos grupos étnicos seriam a concentração geográfica do mesmo pelo território do país; a proporção desse grupo perante a população nacional; a proporção de população jovem dentro do grupo étnico; e a vizinhança com grupos etnicamente próximos. Segundo Walter, seria esperada a iniciativa dos grupos étnicos pela autodeterminação quanto mais significativos forem seus recursos. Já as fraquezas dos governos se relacionariam à instabilidade do governo central; à “anocracia” (sociedades sem governos centrais e instituições políticas fortes, que enfrentam grandes dificuldades domésticas – regime político que se estabeleceria entre as ditaduras e as democracias); ao tamanho da população nacional; aos terrenos montanhosos; e às reservas de petróleo. Nesse caso, quanto maiores forem tais fatores, maiores seriam os incentivos aos movimentos de autodeterminação (WALTER, 2009, pp.109-112).

Os primeiros testes destacados pela autora são relativos às abordagens tradicionais. Os dados apontariam, sobretudo, para o reforço das variáveis relativas às motivações dos grupos insurgentes. Um contexto pautado pelo preconceito (político, econômico e cultural), repressão (perda de direitos) e depressão econômica reforçaria a vontade política dos grupos étnicos em lutar pela autodeterminação (WALTER, 2009, pp. 113-116).

No que tange às oportunidades que propiciariam incentivos para os movimentos de autodeterminação, os dados contestariam as abordagens tradicionais. Dentre as oportunidades atreladas aos recursos dos grupos étnicos, somente a concentração geográfica teria se mostrado relevante para a tomada de decisão dos mesmos. Ademais, os dados apontariam para uma relação marginal entre os aspectos de fraqueza dos governos centrais e a decisão de se buscar a autodeterminação (WALTER, 2009, pp. 116-119).

Tais testes ainda seriam importantes para a constatação de que o tipo de regime político não tem influência direta nos movimentos de autodeterminação. Os dados indicariam

que os movimentos de autodeterminação seriam igualmente passíveis de ocorrer em democracias ou em ditaduras. Sobre esses resultados, a autora destaca:

Isso é especialmente surpreendente porque democracias [...] são mais propensas a acomodar esses desafios. Uma explicação é que minorias étnicas nas democracias têm suficientes saídas políticas para vocalizar suas demandas, fazendo a independência ou a autonomia política geralmente desnecessária. A segunda explicação é que minorias étnicas têm poucas queixas com seus governos democráticos, e, portanto, poucas razões para a separação. (WALTER, 2009, p.118, tradução nossa)⁶¹

Os testes ao modelo de reputação começam pela relação entre a acomodação de um governo central no passado e a subsequente decisão dos grupos étnicos em buscar a autodeterminação. Os dados compilados indicariam que os grupos étnicos estariam mais inclinados a enfrentar um governo central quando na ocorrência de casos de acomodação por parte desse governo no passado (Tabela 4, p.108). A tabela também revelaria que a ampla maioria dos grupos étnicos não desafia o governo central em nenhum cenário político, porém um histórico de negociação claramente seria impulsionador dos movimentos de autodeterminação (WALTER, 2009, pp.118-119).

Tabela 4 – Acomodação passada e a decisão em desafiar

Acomodação Passada	DESAFIO		
	Sim	Não	N
Sim	3.1%	96.9%	11,688
Não	0.8%	99.2%	389

Fonte: WALTER, Barbara, 2009, p.119.

O estudo comparativo do modelo de reputação com as abordagens convencionais foram traduzidos em duas tabelas (Tabela 5, p.109 e Tabela 6, p.110). Em ambas, as variáveis do modelo de reputação, denominado de modelo de informação estratégica, teriam sido confirmadas em detrimento dos fatores elencados por outras abordagens.

⁶¹ “This is especially surprising because democracies [...] are more willing to accommodate these challenges. One explanation is that ethnic minorities in democracies have sufficient political outlets to address their demands, making greater autonomy or independence generally unnecessary. A second explanation is that ethnic minorities have fewer grievances with their democratic government, and therefore, fewer reasons to separate.” (WALTER, 2009, p.118)

Tabela 5 – Determinantes da autodeterminação: qual grupo importa?

	Grupos Concentrados	Grupos Descontentes	Grupos Remanescentes
MODELO DE INFORMAÇÃO ESTRATÉGICA			
Comportamento governamental passado			
Acomodação passada	1.21(.520)*	1.36(.593)*	.907(.536)^
Incentivos governamentais futuros			
Número de potenciais adversários			
Grupos concentrados	-.182(.069)**		
Grupos descontentes		-.129(.061)*	
Grupos remanescentes			-.137(.058)*
Grupos que já desafiaram			.198(.096)*
MOTIVOS E AGRAVOS			
Status cultural	.221(.172)	.276(.169)	.341(.162)*
Status político	.024(.097)	.027(.102)	.055(.091)
Status econômico	.094(.095)	.082(.099)	.024(.111)
Perda de direitos	.749(.204)**	.680(.204)**	.776(.206)**
GDP per capita	-.065(.048)	-.049(.049)	-.036(.051)
OPORTUNIDADE			
Recursos do Grupo			
Concentração geográfica do grupo	.561(.173)**	.507(.168)**	.563(.176)**
Reserva de petróleo	.041(.446)	.047(.453)	-.329(.415)
Proporção da população nacional	-.756(1.14)	-.853(1.13)	-.008(1.14)
“Youth bulge”	-.092(.033)**	-.091(.034)**	-.045(0.35)
Vizinhança com grupos co-étnicos	-.093(.126)	-.102(.122)	-.014(.136)
Fraquezas do governo			
Instabilidade do governo	.441(.465)	.396(.447)	.139(.388)
Anocracia	.163(.323)	.179(.314)	.045(.301)
População nacional	.276(.121)*	.258(.136)^	.189(.145)
Terreno montanhoso	.004(.009)	.004(.008)	.002(.009)
CONTROLES			
Democracia	-.014(.021)	-.005(.021)	-.010(.024)
Ano que começou o conflito	0.41(.011)**	.035(.011)**	.017(.012)
Constant	-87.9(22.2)**	-76.8(21.5)**	-41.1(22.6)^
N	8883	8968	8968

^ p < .10; * p < .05; ** p < .01

Fonte: WALTER, Barbara, 2009, pp.125-126.

Tabela 6 – Determinantes da autodeterminação: os custos esperados para os desafios futuros

MODELO DE INFORMAÇÃO ESTRATÉGICA	
Comportamento governamental passado	
Acomodação passada	1.29(.680) [^]
Incentivos governamentais futuros	
Número de potenciais adversários	-.026(.060)
Valor econômico do território em risco	-.055(.026)*
Valor estratégico do território em risco	-.008(.052)
Tamanho do território em risco	-.262(.403)
MOTIVOS E AGRAVOS	
Status cultural	.350(.180) [^]
Status político	.027(.104)
Status econômico	.020(.109)
Perda de direitos	.721(.212)**
GDP per capita	-.024(0.37)
OPORTUNIDADE	
Recursos do Grupo	
Concentração geográfica do grupo	.573(.176)**
Reserva de petróleo	.271(.443)
Proporção da população nacional	-.250(1.25)
“ <i>Youth bulge</i> ”	-0.99(0.34)
Vizinhança com grupos co-étnicos	-.065(.129)
Fraquezas do governo	
Instabilidade do governo	.291(.419)
Anocracia	.283(.337)
População nacional	.371(.156)*
Terreno montanhoso	.003(.008)
CONTROLES	
Democracia	-.036(.027)
Ano que começou o conflito	.029(.010)**
Constant	-65.9(20.2)**
N	8855

[^] p < .10; * p < .05; ** p < .01

Fonte: WALTER, Barbara, 2009, p.129.

A tabela 5, atenta às variáveis relativas ao número de grupos étnicos, indicaria que os grupos étnicos estariam preocupados com os demais grupos no momento da decisão pela autodeterminação. Cada grupo consideraria quantos grupos estariam dispostos a desafiar o governo central, o que se transpareceria numa preocupação mais acentuada nos grupos que ainda não desafiaram. Os dados indicariam que quanto maior for o número de grupos étnicos em um país sem desafiar, menores seriam os incentivos para o primeiro grupo fazer suas demandas (WALTER, 2009, p.126). “*O fato de que os grupos étnicos distinguem entre o número de desafiadores ativos e o número de desafiadores remanescentes confirma o*

complexo pensamento estratégico que se configura antes que os grupos decidam agir” (WALTER, 2009, p.127, tradução nossa)⁶².

Assim como nos testes sobre as variáveis sobre oportunidades, o tipo de regime político e a expectativa de permanência do líder no poder não se mostraram variáveis relevantes, como indicado pelo modelo de reputação. Nesse sentido, a decisão dos grupos étnicos não seria constrangida de modo preponderante pelo arranjo político (WALTER, 2009, p.127).

A tabela 6, preocupada com as variáveis relacionadas com os custos, confirmaria novamente as proposições realizadas pelo modelo de reputação. O valor (econômico e estratégico) agregado dos territórios possivelmente em disputa e o custo de se lutar com todos também seriam considerados pelos grupos étnicos em seus processos de tomada de decisões. Quanto maior for o valor agregado dessas terras, menos provável seria a insurgência de algum grupo étnico (WALTER, 2009, p.128).

Por fim, com relação à decisão dos grupos étnicos em realizar suas demandas a partir de movimentos não-violentos ou violentos, Walter coloca o modelo de reputação seria relevante para ambos os casos. Nesse sentido, a decisão de um governo em não desenvolver uma reputação de firmeza incentivaria o aumento das demandas, violentas ou não. Grupos engajados com estratégias não-violentas seriam influenciados pela presença de arranjos democráticos. Porém, grupos engajados com estratégias violentas não seriam cerceados pela presença de democracia (WALTER, 2009, pp.130-131). Todos esses fatores que seriam determinantes para as ações dos grupos étnicos podem ser resumidos, portanto, no quadro que segue (Tabela 7, p.112).

⁶² *“the fact that ethnic groups distinguish between the number of active challengers and the number of remaining challengers confirms the complex strategic thinking that takes places before groups decide to act.”* (WALTER, 2009, p.127)

Tabela 7 – Os principais fatores que determinam a decisão dos grupos separatistas em desafiar os governos⁶³

MODELO DE INFORMAÇÕES ESTRATÉGICAS	
Acomodação governamental passada	Acomodação → Maior chance de desafio
Número de grupos étnicos	Mais grupos → Menor chance de desafio
Valor do território potencialmente envolvido em futuros desafios	Maior valor → Menor chance de desafio
MOTIVOS E AGRAVOS	
Vários tipos de discriminação	Maior discriminação → Maior chance de desafio
Perda de autonomia política	Perda de autonomia → Maior chance de desafio
OPORTUNIDADES	
Concentração geográfica	Mais concentrado → Maior chance de desafio
OUTRAS	
Ano que começou o conflito	Mais recente → Maior chance de desafio

Fonte: WALTER, Barbara, 2009, p.132.

6.2 – Anne Sartori e a diplomacia

Anne Sartori se utiliza de casos de escalada de disputas para analisar seu modelo de reputação de honestidade. A autora sistematiza informações sobre crises e disputas internacionais a partir do projeto “*Correlates of War*” (COW) num período que se estende de 1816 até 1993. Dentro desse projeto, a autora se utiliza principalmente dos dados do “*Militarized International Diputes*” (MID), no qual se inserem as informações daqueles contenciosos que desencadearam ações militares de pelo menos uma das partes envolvidas (SARTORI, 2005, pp.81-82).

Como seu modelo advindo da teoria dos jogos estabelece a relação entre desafiador e defensor, a autora adaptou todos os casos nos quais havia mais de dois atores. Nesse sentido, a autora buscou simplificar sua análise e, nos casos em que havia mais de dois atores, utilizou-

⁶³ A tabela foi adaptada do original, visto que a tabela desenvolvida por Walter continha dois erros de digitação. Os erros referem-se aos dois últimos fatores do modelo de informações estratégicas: número de grupos étnicos e o valor do território potencialmente envolvido em futuros desafios. No original, esses dois fatores foram relacionados na segunda coluna com uma maior chance de desafio por parte dos grupos étnicos, o contradiz toda a argumentação desenvolvida pela autora. Em conversas particulares com a autora, através de correio eletrônico, tais equívocos foram confirmados. A tabela, portanto, deveria relacionar esses fatores com uma menor chance de ocorrência de movimentos de autodeterminação, como está claramente explicitado em suas argumentações.

se da análise separada dos dados em respeito à díade desafiador e defensor (SARTORI, 2005, p.82).

O modelo de reputação proposto por Sartori tem como variáveis dependentes as movimentações assumidas pelos atores durante as disputas. Essas movimentações seriam as ameaças dos desafiadores e as respectivas respostas dos defensores. Assume-se, por simplificação, que as disputas internacionais teriam no máximo duas rodadas de negociações. Nesse quadro, poderia se destacar cinco possíveis resultados para as crises internacionais. Primeiro resultado, não haveria disputa entre as partes ou o desafiador ameaçaria o uso de força. Em segundo, o defensor não tentaria dissuadir o desafiador quando ameaçado. Em terceiro lugar, o defensor contra-ameaçaria o uso de força e o desafiador recuaria. Quarto, o defensor contra-ameaçaria o uso de força, o desafiador o atacaria e o defensor recuaria. E o último resultado possível seria aquele no qual ambos os atores ameaçariam o uso de força e realizariam as mesmas, ocasionando uma guerra aberta (SARTORI, 2005, pp.83-85).

Já as variáveis independentes seriam as reputações e a balança militar. As reputações poderiam ser de dois tipos: de honesto ou desonesto. A reputação de honesto poderia ser mantida de três maneiras: o Estado poderia não se envolver em nenhuma disputa, o que faria com que seu padrão de comportamento passado fosse mantido perante aos demais; o Estado poderia aquiescer quando ameaçado se não, de fato, não tivesse intenção de lutar; e o Estado poderia ameaçar e lutar se preciso. Nesses três casos o ator continuaria ou reforçaria sua reputação de honestidade (SARTORI, 2005, p.85).

Já a reputação de desonesto se daria toda vez que o ator fosse pego em um blefe, ou seja, quando um Estado se comprometesse com um curso de ação e não o seguisse no decorrer da disputa. A reputação de desonesto teria efeitos importantes imediatamente após o momento em que um Estado foi pego no blefe, porém tenderia a desvanecer ao longo do tempo (SARTORI, 2005, p.85).

A balança militar se referiria ao conjunto de capacidades distribuídas entre os atores envolvidos nas disputas. Para o cálculo dessa balança militar, Sartori utilizou o “*National Capabilities Index*”, um indicador composto sobre a força militar que varia de zero a um. O indicador compilaria dados de seis diferentes áreas: produção de ferro e aço; contingente militar; população urbana; população total; orçamento militar; e produção de energia (SARTORI, 2005, pp.86-87).

A autora ainda destaca a democracia como uma variável a ser considerada em suas análises. A democracia não seria considerada uma variável independente e se assemelharia a uma variável controle, uma vez que as sociedades democráticas seriam menos propensas a

entrarem em conflitos armados do que os regimes políticos autocráticos. Outras variáveis de controle seriam se os Estados envolvidos nas disputas são grandes potências e se eles são contíguos (SARTORI, 2005, pp.88-89).

O primeiro estudo realizado compara os dois tipos de reputação com os ataques realizados pelo desafiador, ou seja, quando a dissuasão do defensor falha (Tabela 8, p.114). Além disso, a autora relaciona os tipos de reputação com a reação do defensor quando atacado em lutar ou não (Tabela 9, p.114). A segunda tabela confirmaria o modelo proposto, visto que revelaria que os atores com reputação de honestidade lutam significativamente mais do que aqueles com reputação de desonesto quando suas estratégias de dissuasão falham. Porém, a primeira tabela revelaria um quadro inesperado, uma vez que a porcentagem de ataques realizado pelo desafiador quando a dissuasão falha foi maior em relação aos defensores com reputação de honesto.

Tabela 8 – Porcentagem de vezes em que o desafiador ataca em relação à reputação do defensor

	O desafiador ataca (a dissuasão falha)?	
	Não	Sim
Reputação de Honesto	15.0%	85.0%
Reputação de Desonesto	21.2%	78.8%

Fonte: SARTORI, Anne, 2005, p.94.

Tabela 9 – Porcentagem de vezes em que o defensor luta quando atacado em relação à reputação do defensor

	O defensor luta se a dissuasão falha?	
	Não	Sim
Reputação de Honesto	15.1%	84.9%
Reputação de Desonesto	32.0%	68.0%

Fonte: SARTORI, Anne, 2005, p.95.

Para Sartori, esse quadro apontaria para o fato de que os desafiadores só ameaçariam o uso de força quando a questão em disputa fosse muito importante, por isso, as taxas altas de ataque quando a dissuasão falha. Ademais, os defensores com reputação de honesto teriam adversários mais resolutos e, por isso, tenderiam a receber ameaças mais fortes e a ser mais vezes atacados (SARTORI, 2005, p.95).

O refinamento do tratamento estatístico revelaria, no entanto, que os atores com reputação de blefador seriam mais propensos de serem atacados quando a dissuasão falhasse (Tabela 10, p.115). Por esse mesmo procedimento estatístico a autora confirmaria que os atores com reputação de desonesto seriam menos propensos em lutar quando a reputação falhasse (Tabela 11, p.116).

Tabela 10 – Influências nas decisões do desafiador em ameaçar ou atacar⁶⁴

	Implicação da Teoria (+ ou -)	Equação do modelo teórico	Com variáveis de controle I	Com variáveis de controle II
O desafiador ameaça?				
Constante (standard error)		-3.07(.00911)	-3.34(.0138)	-3.42(.0173)
Relação das Capacidades (desafiador/defensor)		.0175(.00299)	.00865(.00435)	—
Paridade de Poder		—	—	.279(.0344)
Defensor com reputação de desonesto		.319(.0156)	.227(.0192)	.236(.0191)
Desafiador é a grande potência		—	.504(.0275)	.558(.0237)
Defensor é a grande potência		—	.385(.0306)	.371(.0273)
Os Estados são contíguos Ambos são democracias		—	1.09(.0207)	1.06(.0209)
		—	-.517(.0576)	-.515(.0577)
O desafiador ataca se o defensor contra- ameaçou?				
Constante (standard error)		-3.12(.00980)	-3.36(.0146)	-3.43(.0180)
Relação das Capacidades (desafiador/defensor)		.0136(.00348)	.0129(.00487)	—
Paridade de Poder		—	—	.240(.0373)
Defensor com reputação de desonesto	(+)	.288(.0177)	.202(.0211)	.205(.0208)
Desafiador é a grande potência		—	.436(.0294)	.501(.0225)
Defensor é a grande potência		—	.397(.0319)	.371(.0282)
Os Estados são contíguos Ambos são democracias		—	1.03(.0220)	1.02(.0224)
		—	-.553(.0655)	-.549(.0656)
Tamanho da Amostra		1050479/1337	1008216/1261	1014852/1281

Fonte: SARTORI, Anne, 2005, p.97.

⁶⁴ As variáveis de controle I e II referem-se às variáveis de controle já expostas anteriormente, a diferença é que a primeira consideraria um cenário com distribuição desigual de capacidades (balança de forças), enquanto a segunda seria marcado por um equilíbrio entre as partes (paridade de poder).

Tabela 11 – Influências nas decisões do defensor de tentar a dissuasão ou se defender quando atacado

	Implicação da Teoria (+ ou –)	Equação do modelo teórico	Com variáveis de controle I	Com variáveis de controle II
O defensor tenta a dissuasão se o desafiador ameaçou?				
Constante (standard error)		.661(.0405)	.792(.0678)	.700(.0724)
Relação das Capacidades (desafiador/defensor)		-.123(.0142)	-.0937(.0203)	—
Paridade de Poder		—	—	.0875(.131)
Defensor com reputação de desonesto		-.0815(.0673)	-.0415(.0758)	-.00849(.0741)
Desafiador é a grande potência		—	-.363(.0898)	-.602(.0748)
Defensor é a grande potência		—	.0272(.119)	.343(.0986)
Os Estados são contíguos		—	.0179(.0738)	.0452(.0742)
Ambos são democracias		—	-.467(.205)	-506(.206)
O defensor luta se a dissuasão tiver falhado?				
Constante (standard error)		.303(.0372)	.363(.0634)	.277(.0693)
Relação das Capacidades (desafiador/defensor)		-.0725(.0137)	-.0599(.0194)	—
Paridade de Poder		—	—	.203(.123)
Defensor com reputação de desonesto	(–)	-.316(.0624)	-.233(.0687)	-.205(.0676)
Desafiador é a grande potência		—	-.231(.0870)	-.362(.0720)
Defensor é a grande potência		—	-.120(.109)	.0516(.0894)
Os Estados são contíguos		—	.0829(.0602)	.0742(.0716)
Ambos são democracias		—	-.348(.206)	-.314(.208)
Tamanho da Amostra		1562/1115	1476/1065	1476/1065

Fonte: SARTORI, Anne, 2005, p.100.

A autora também realiza estudos sobre a reputação de um ator e a chance de sucesso da dissuasão. Além de analisar as chances de falhas na dissuasão, a autora ainda compara diferentes situações de balança militar (Tabela 12, p.117). O quadro revelaria que as chances de ser atacado seriam maiores para os atores com reputação de desonesto e essas chances de ataque variariam pouco com relação à balança militar. Ou seja, a reputação se mostraria como o fator mais relevante para a decisão dos ataques por parte do desafiador do que a própria balança militar, ainda que favorável ao mesmo.

Tabela 12 – Relação entre a reputação do defensor e a probabilidade de sucesso da dissuasão

	Probabilidade de ataque do desafiador – Defensor com reputação de honesto	Probabilidade de ataque do desafiador – Defensor com reputação de desonesto	Mudança na probabilidade de falha da dissuasão
Capacidades 1-a-1	60.3%	82.2%	21.9%
Capacidades 1.46-a-1	60.1%	82.7%	21.6%
Capacidades 7-a-1	59.1%	80.3%	21.2%

Fonte: SARTORI, Anne, 2005, p.98.

Defensores com reputação de honestidade também seriam mais propensos a cumprir suas ameaças e a entrar em guerra quando seus mecanismos de dissuasão falhassem. Novamente as porcentagens se alterariam sobremaneira em função do tipo de reputação do defensor do que com as diferenças na balança militar, o que constataria a grande importância da formação e manutenção da reputação de honestidade para os defensores nas crises internacionais (Tabela 13, p 117).

Sartori também analisa a relação entre os tipos de reputação do defensor e a decisão do desafiador em utilizar ameaça de uso de força. A diferença de capacidades novamente não se mostraria como um fator tão relevante quanto as diferentes reputações. Os dados apontam que os atores com reputação de desonestidade teriam quarenta por cento a mais de chance de serem ameaçados (Tabela 14, p.118). A decisão do defensor de contra-ameaçar o uso de força também seria influenciada pelo tipo de reputação, ainda que a diferença entre as reputações nesse cenário se mostrasse menos significativa (Tabela 15, p.118).

Tabela 13 – Relação entre a reputação do defensor e a probabilidade do defensor cumprir suas ameaças

	Probabilidade de defesa do defensor – Defensor com reputação de honesto	Probabilidade de defesa do defensor – Defensor com reputação de desonesto	Mudança na probabilidade de defesa
Capacidades 1-a-1	84.0%	78.7%	-5.3%
Capacidades 1.46-a-1	87.2%	81.8%	-5.4%
Capacidades 7-a-1	86.3%	80.2%	-6.1%

Fonte: SARTORI, Anne, 2005, p.101

Tabela 14 – Relação entre a reputação do defensor e a decisão do desafiador em ameaçar o uso de força

	Probabilidade de o desafiador ameaçar o uso de força – Defensor com reputação de honesto	Probabilidade de o desafiador ameaçar o uso de força – Defensor com reputação de desonesto	Mudança na probabilidade de ameaça	Porcentagem de mudança
Capacidades 1-a-1	.107%	.150%	.043%	40.1%
Capacidades 7-a-1	.120%	.167%	.047%	39.2%
Mudança na probabilidade de ameaça	.013%	.017%		
Porcentagem de mudança	12.1%	11.3%		

Para a estimação dessa tabela, valores foram atribuídos aos tipos de reputação. A reputação de honestidade tem valor 0 e a reputação de desonesto tem valor 1.

Fonte: SARTORI, Anne, 2005, p.113.

Tabela 15 – Relação entre a reputação do defensor e a decisão do defensor em contra-ameaçar o uso de força

	Probabilidade de o defensor contra-ameaçar o uso de força – Defensor com reputação de honesto	Probabilidade de o defensor contra-ameaçar o uso de força – Defensor com reputação de desonesto	Mudança na probabilidade de ameaça	Porcentagem de mudança
Capacidades 1-a-1	74.6%	73.7%	-.9%	1.2%
Capacidades 7-a-1	66.3%	66.1%	-.02%	.03%
Mudança na probabilidade de ameaça	-8.3%	-7.6%		
Porcentagem de mudança	11.1%	10.3%		

Fonte: SARTORI, Anne, 2005, p.113.

Ainda que esses estudos revelem a importância majoritária da reputação para a decisão de defensores e desafiadores, as alterações na balança militar também se mostraram influenciadoras dessas tomadas decisões. Como pode ser constatado nas quatro últimas tabelas, as ações de defensores e desafiadores em ameaçar o uso de força, e mesmo lutar quando as estratégias de dissuasão falham, seriam mais frequentemente assumidas quando a distribuição das capacidades entre os envolvidos os favorece.

Sobre a relação entre desafiadores e os defensores, sobretudo aqueles com reputação de desonesto, Sartori escreve:

um desafiador potencial é substancialmente mais propenso em tentar alterar o status quo ameaçando o uso de força quando o defensor tem uma reputação de 'blefador'. Possivelmente, desafiadores potenciais realizam que defensores com reputações de 'blefador' estão em desvantagem e os desafiam mais frequentemente porque eles são alvos fáceis (SARTORI, 2005, p.114, tradução nossa)⁶⁵

A autora também compara a reputação de honestidade com a reputação de resolução no caso dos defensores. A reputação de resolução só seria aumentada quando o defensor ameaçasse e cumprisse tal ameaça. A reputação de resolução se manteria inalterada se o defensor não se envolvesse em nenhuma disputa. E essa mesma reputação diminuiria quando o defensor aquiescesse a uma ameaça feita por um desafiador. No caso do modelo de reputação de honestidade, essa reputação seria aumentada nas três situações consideradas: na realização das ameaças; quando não envolvido em disputas; e quando não assume sua própria defesa e aquiesce à ameaça de um adversário.

Uma das situações na qual eu argumento que os Estados adquirem reputações de honesto também é uma situação na qual os teóricos da dissuasão argumentam que eles adquirem reputações de resolução: um Estado adquire ou aumenta sua reputação de honestidade se ele cumpre sua ameaça após a dissuasão ter falhado. [...] Um Estado também pode adquirir ou aumentar sua reputação de honestidade em duas maneiras que não coincide com a reputação de resolução: por não ter nenhuma disputa em um dado ano, caso em que sua reputação de 'blefador' desvanece; e por aquiescer às demandas de um desafiador. Nenhum desses resultados deve levar aos Estados adquirir a reputação de resolução (SARTORI, 2005, p.105, tradução nossa)⁶⁶ (Tabela 16, p.120)

⁶⁵ “a potential challenger is substantially more likely to try to change the status quo by threatening the use of force when the defender has a reputation for bluffing. Perhaps potential challengers realize that defenders with reputations for bluffing are at a disadvantage, and challenge them more often because they are easy targets” (SARTORI, 2005, p.114)

⁶⁶ “One of the situations in which I argue states acquire reputations for honesty also is a situation in which deterrence theorists argue that they acquire reputations for resolve: a state acquires or increases a reputation for honesty if it follows through on its deterrent threats following deterrence failure [...] A state also can acquire or increase its reputation for honesty in two ways that do not coincide with a reputation for resolve: by having no dispute in a given year, in which case its reputation for bluffing fades, and by acquiescing to a challenger’s demands. Neither of these outcomes should lead a state to acquire a reputation for resolve.” (SARTORI, 2005, p.105)

Tabela 16 – Resultados das disputas e como os mesmos afetam as reputações de honestidade e de resolução

Resultado em um tempo – T	Efeitos teóricos na reputação de resolução – T+1	Efeitos teóricos na reputação de honestidade – T+1
O defensor contra-ameaçou e cumpriu	Aumentada	Aumentada
O defensor não se envolveu em disputas	Sem efeito	Aumentada
O defensor aquiesceu às ações do desafiador	Diminuída	Aumentada

Fonte: SARTORI, Anne, 2005, p.105.

Anne Sartori analisa essas situações nas quais a reputação de honestidade e de resolução se coincidem e se afastam através do conjunto de dados coletados ao longo de suas pesquisas (Tabela 17, p.120).

Tabela 17 – Tradução dos efeitos sobre as reputações de honestidade e de resolução

	Implicação sobre a teoria da dissuasão	Implicação sobre a teoria da honestidade	Estimativa
O desafiador ataca (falha na dissuasão)?			
Razão de capacidades Reputação de honestidade menos reputação de resolução	+		.0111(.00506)
Reputação de honestidade/ Reputação de resolução	+	–	-.639(.047)
Constante			-252(.0541)
Tamanho da amostra			941501
O defensor defende se atacado?			
Razão de capacidades Reputação de honestidade menos reputação de resolução	–		-.0741(.0174)
Reputação de honestidade/ Reputação de resolução	Nenhum ou –	+	.0877(.152)
Constante	Nenhum ou +/-	+	.364(.177)
Tamanho da amostra			858

Fonte: SARTORI, Anne, 2005, p.108.

A análise demonstraria que os resultados obtidos pela representação “*honesty/resolve*” poderiam ser interpretados de maneira semelhante tanto pelo modelo de Sartori, quanto pelos teóricos da dissuasão. Os dados, no entanto, revelariam que um desafiador seria menos

propenso a atacar os Estados que recentemente aquiesceram ou não estiveram envolvidos em disputas, o que contradiria as previsões dos teóricos da reputação de resolução. Os outros dados confirmariam o modelo de reputação de honestidade, reforçando sua relevância para o estudo da política internacional. Nesse sentido, por fim, Sartori ressaltaria que os conceitos de reputação de resolução e de honestidade poderiam ser, em alguns casos, sobrepostos, porém o modelo de reputação de honestidade teria se mostrado mais abrangente e influente no que se refere à análise das crises internacionais e, principalmente, da efetividade das relações diplomáticas estabelecidas entre os Estados (SARTORI, 2005, pp. 104-109).

6.3 – Michael Tomz e os empréstimos financeiros internacionais

Primeiramente, Michael Tomz dedica-se ao estudo das diferentes relações de empréstimo dos investidores internacionais com antigos devedores, aqueles com os quais já tinham estabelecido relações de empréstimo, e com novos devedores, aqueles que tomam dinheiro emprestado pela primeira vez. Tomz divide a análise em três momentos distintos: o mercado de empréstimo de Amsterdã, Holanda, no século XVIII; o mercado de Londres, Inglaterra, no início do século XIX; e o mercado de Londres no final do século XIX.

Esse estudo seria importante para se testar três implicações teóricas desenvolvidas pelo autor. A primeira seria a expectativa de que os novos devedores recebessem piores linhas de crédito do que os antigos, visto que os investidores incorreriam em altos riscos de se depararem com um mau pagador. A segunda seria que a linha de crédito desses novos devedores melhoraria no decorrer do tempo caso esses mesmos realizassem seus pagamentos em dia. A terceira seria a expectativa de que os governos que não cumprissem suas dívidas, novos devedores ou não, teriam dificuldades de acesso ao crédito até que esses modificassem seus comportamentos de forma a alterar suas reputações perante os investidores internacionais (TOMZ, 2007, pp.39-40).

O primeiro período analisado corresponde do ano 1695 até o fim das Guerras Napoleônicas, em 1815. Nessa época a Holanda se destacava como principal centro financeiro do mundo, por isso concentrava a maior parcela de investidores internacionais e, conseqüentemente, dos empréstimos internacionais (TOMZ, 2007, p.40). O autor sistematizou os dados encontrados em tabelas, nas quais se relaciona os países com o ano de seu primeiro

empréstimo e suas respectivas taxas de juros, bem como a delimitação entre novos e antigos devedores. (Tabelas 18, p.122 e Tabela 19, p.122)

Tabela 18 – Juros de antigos e novos devedores, Amsterdã 1771

	Ano do primeiro empréstimo	Juros em 1771
Antigos devedores		
Áustria	1695	3.8
França	1720	4.0
Saxônia	1730	4.0
Danzig	1734	4.9
Dinamarca	1757	4.0
Média		4.1
Novos devedores		
Leipzig	1764	4.2
Brunswick Luneberg	1765	5.1
Mecklenburg	1765	5.0
Suécia	1767	5.0
Rússia	1768	5.1
Espanha	1769	6.1
Média		5.1

Fonte: TOMZ, Michael, 2007, p.42.

Tabela 19 – Juros de antigos e novos devedores, Amsterdã 1783

	Ano do primeiro empréstimo	Juros em 1783
Antigos devedores		
Áustria	1695	3.5
França	1720	3.9
Saxônia	1730	4.9
Danzig	1734	5.0
Dinamarca	1757	4.0
Média		4.3
Recentes devedores		
Leipzig	1764	3.5
Brunswick Luneberg	1765	4.9
Mecklenburg	1765	4.0
Suécia	1767	4.1
Rússia	1768	4.2
Espanha	1769	5.4
Média		4.3
Novos devedores		
Polônia	1776	5.0
Estados Unidos	1778	5.1
Média		5.0

Fonte: TOMZ, Michael, 2007, p.44.

O período subsequente foi marcado pela ascensão da Inglaterra como maior potência econômica mundial, o que fez de Londres a matriz dos financiamentos internacionais. Nesse período também se pôde perceber a expansão geográfica dos empréstimos internacionais, com a inclusão dos novos governos independentes da América Latina (TOMZ, 2007, p.47). (Tabela 20, p.123)

Tabela 20 – Juros de antigos e novos devedores, Londres 1824-1825

	Ano do primeiro empréstimo	Juros em 1824	Juros em 1825
Antigos devedores			
Áustria	1695	5.3	5.1
Dinamarca	1757	5.1	5.0
França	1720	5.0	4.9
Nápoles	1807	5.7	5.4
Portugal	1802	5.7	5.7
Prússia	1769	5.1	4.9
Rússia	1768	5.3	5.2
Média		5.3	5.1
Novos devedores			
Argentina	1824	7.0	6.5
Brasil	1824	*	6.1
Chile	1822	8.0	7.4
Colômbia	1822	7.4	6.9
Grécia	1824	10.7	11.8
México	1824	9.2	6.6
Peru	1822	10.1	8.0
Média		8.7	7.6
Diferença nos juros		3.4	2.5
Standard Error		0.6	0.7

* Dados não disponíveis.

Fonte: TOMZ, Michael, 2007, p.49.

O final do século XIX, no qual Londres ainda era a capital financeira, foi o outro momento trabalhado pelo autor. Esse período foi marcado por uma expansão geográfica ainda mais significativa do crédito internacional, incluindo novos governos das Américas, África e Ásia. Devido à quantidade de governos e relações de empréstimos, Tomz classificou os mesmos em quatro categorias: os pagadores regulares; aqueles que deram calote e voltaram a cumprir seus débitos; os novos devedores; e aqueles comprovadamente “lemons” (TOMZ, 2007, pp.57-58). (Tabela 21, p.124)

Tabela 21 – Juros para quatro tipos de devedores, Londres 1872

	Ano do primeiro empréstimo	Juros em 1872
Antigos devedores		
Bélgica	1832	4.4
Brasil	1824	5.2
Dinamarca	1757	4.7
França	1720	6.1
Itália	1805	5.3
Holanda	1814	4.4
Rússia	1769	5.4
Suécia	1767	4.9
Turquia	1852	8.8
Média		5.5
Aqueles que deram calote e voltaram a cumprir seus débitos		
Argentina	1824	6.3
Chile	1822	5.9
Colômbia	1822	8.3
Costa Rica	1826	7.9
Guatemala	1826	8.7
Honduras	1826	12.7
Peru	1822	5.2
Portugal	1802	7.8
Espanha	1770	9.4
Média		8.0
Novos devedores		
Bolívia	1872	9.0
Egito	1862	7.4
Japão	1870	8.0
Libéria	1871	8.2
Paraguai	1871	9.6
Romênia	1864	7.8
Santo Domingo	1869	10.7
Uruguai	1864	8.0
Média		8.6
“Lemons” comprovados		
Equador	1822	12.5
Grécia	1824	40.0
México	1824	20.0
Venezuela	1822	35.3
Média		26.9

Fonte: TOMZ, Michael, 2007, pp.59-60.

Essa sistematização dos dados teria permitido a observação de como o sistema de empréstimos internacionais se insere em um contexto de informações incompletas, sobretudo, nas épocas acima referidas. O autor cita um caso exemplar no qual um indivíduo, Gregor MacGregor, fingindo ser representante de um novo governo do Caribe (Poyais) teve acesso ao

crédito com o *status* de novo devedor. A farsa teria sido descoberta tempos depois, após alguns empréstimos terem sido concedidos. Apesar dos prejuízos daqueles que efetuaram os primeiros empréstimos, a partir do momento que as informações sobre a farsa foram repassadas, os demais investidores teriam negado ao mesmo o acesso aos financiamentos internacionais (TOMZ, 2007, pp.51-53).

O conjunto de casos estudado pelo autor dá forte suporte ao modelo teórico, uma vez que confirmam sistematicamente as implicações previstas. Os dados também permitiriam a constatação da importância da reputação para as relações de empréstimos internacionais. Tais dados demonstram como os investidores e devedores se utilizariam da reputação como mecanismo de defesa de seus interesses. A tipificação dos atores em determinadas reputações seria essencial para a condução dos empréstimos internacionais, uma vez que indicaria o grau de risco a ser assumido pelo investidor e, conseqüentemente, a taxa de juros a ser aplicada aos diversos tipos de devedores (Tabela 21). Por outro lado, pode-se entender que os governos, cientes de suas reputações, agiriam recorrentemente de modo a obter maiores benefícios (juros mais baixos) perante os investidores internacionais.

Michael Tomz também realiza uma pesquisa voltada para a opinião especializada sobre os empréstimos internacionais. Essa opinião especializada se configuraria por banqueiros, agências de *ranking*, consultores financeiros e artigos especializados. O autor pretende analisar se a reputação seria uma parte relevante nas análises desses especialistas sobre as recomendações de investimento. Esse estudo torna-se relevante visto que tais especialistas só obteriam sucesso quando expressassem recorrentemente recomendações adequadas aos investidores internacionais.

Segundo o arcabouço teórico, a análise especializada deveria seguir dois padrões. Primeiro, os consultores deveriam enfatizar o histórico de crédito e pagamento dos governos dentre outros aspectos eventualmente considerados. Segundo, os consultores deveriam levar em conta os contextos político e econômico nos quais se inserem os respectivos governos (TOMZ, 2007, p.70).

O estudo foi realizado com material sobre o período compreendido entre 1919 e 1929. O autor se utilizou de diversas bibliografias que delimitam as perspectivas de diversos grupos, tais como a agência de ranking *Standard & Poor*; a associação de banqueiros de investimento da América; a biblioteca da comissão de valores mobiliários e de câmbio dos Estados Unidos; e também trabalhos acadêmicos desenvolvidos na universidade de Brown. O autor decidiu por esse período devido à riqueza de dados disponível e também porque nessa época não havia nenhuma teoria importante sobre reputação que pudesse influenciar as análises dos

especialistas. Desse modo, acredita-se que os resultados da pesquisas seriam mais relevantes como teste à teoria desenvolvida (TOMZ, 2007, pp.71-72).

A sistematização dos dados foi realizada pelo critério de citação da reputação em seis diferentes níveis. Tais níveis vão da citação da reputação como o fator mais importante até a negação da importância da mesma (Tabela 22, p.126). A tabela ainda compara as citações sobre a reputação com as estratégias de sanções comerciais e intervenções militares.

Tabela 22 – Referências à reputação, às intervenções militares e às sanções comerciais nos textos especializados. 1919-1929

Nível de importância	Reputação	Intervenção militar	Sanções comerciais
Fator mais importante	30%	0%	0%
Entre os três principais	44%	0%	0%
Um de muitos fatores	22%	22%	4%
Considerado, mas improvável	0%	11%	0%
Não é mencionado	4%	48%	96%
Expressamente negado	0%	19%	0%
Total	100%	100%	100%

Fonte: TOMZ, Michael, 2007, p.75.

Através da tabela seria possível perceber um papel relevante da reputação nas análises a opinião especializada. A reputação se tornaria ainda mais importante quando comparada com os números de referências obtidos pelas estratégias de retaliação. Os estudos também indicariam que os estudiosos também levariam em conta os contextos político e econômico dos governos para explicar os casos de calote e re-pagamento.

As análises dos contextos político e econômico dos governos, sobretudo em âmbito doméstico, seriam essenciais para se avaliar se tais governos teriam condições ou não de cumprir seus débitos em dia. Caso um governo tivesse preferido não pagar em função de outra política, mesmo com condições de efetuar o pagamento, este teria que arcar com os impactos em sua reputação. Porém, caso tal ator não tivesse de fato condições de arcar com seus compromissos, os efeitos de um eventual calote seria minimizado. Mesmo nesse último caso haveria conseqüências negativas sobre a reputação e o acesso ao crédito, ainda que em um grau muito menor que o primeiro. A opinião especializada estaria voltada, portanto, também para os contextos domésticos de modo a sinalizar aos investidores de modo claro aqueles

devedores que não quiseram pagar e aqueles devedores que não puderam pagar. Nesse sentido, a preocupação com a reputação não estaria dissociada com a delimitação explícita dos motivos dos comportamentos não esperados, os calotes ou re-pagamento (TOMZ, 2007, pp.80-83).

Essa mesma lógica de se contemplar o contexto foi estudada por Tomz em âmbito internacional. Através dessa pesquisa o autor pretendia analisar se as relações de investimentos internacionais e a perspectiva da reputação também seriam suscetíveis ao próprio contexto internacional, sobretudo o econômico. Para tal, o autor compara o grande crescimento dos empréstimos internacionais em 1920 com o momento posterior de forte depressão econômica a partir de 1929 (TOMZ, 2007, p.86).

Os dados apontariam para a confirmação das proposições teóricas. Durante a década de 1920, época marcada por estabilidade política e econômica, as relações financeiras internacionais teriam se comportado conforme o esperado. A reputação novamente seria o fator primordial para se explicar as relações de cooperação. O comportamento esperado pelos investidores seria o cumprimento das dívidas por parte dos devedores e aqueles que não cumprissem seus débitos seriam classificados como “*lemons*”. O referido período teria sido marcado por uma grande expansão do crédito internacional e pela inserção de novos governos, porém os “*lemons*” comprovados teriam tido grande dificuldade de acesso ao crédito (TOMZ, 2007, pp.86-89).

Já no momento subsequente, a realidade econômica internacional era adversa. A crise de 1929 e a década de 1930 configuraram um sistema internacional instável economicamente, no qual a expectativa dos investidores internacionais seria a dificuldade de pagamento dos débitos pelos devedores. O período teria sido marcado por uma grande parcela de calotes, como o próprio modelo teórico prevê para os “*lemons*” e “*fair-weather*”. Devidos aos grandes riscos, o acesso ao crédito internacional teria se tornado extremamente difícil e totalmente negado aos governos inadimplentes. O comportamento inesperado nesse contexto seria o cumprimento dos débitos internacionais e aqueles que efetuaram seus pagamentos em dia obtiveram a reputação de “*stalwarts*”, o que teria garantido aos mesmos o acesso ao crédito internacional durante todo o período de crise econômica (TOMZ, 2007, pp.94-104).

Michael Tomz também se dedicou ao estudo do impacto das estratégias de retaliação para o modelo teórico. Naquilo que se refere à retaliação militar, inclusive as ameaças do uso de força, os dados obtidos indicariam que tal estratégia seria pouco utilizada pelos investidores internacionais como forma de garantir o recebimento dos débitos em atraso (Tabela 23, p.128). A tabela revelaria um aumento das ações militares em casos de

inadimplências, porém ainda em quantidade pouco expressiva em consideração com os números absolutos. Ademais, um estudo aprofundado dos casos de intervenções militares ainda revelaria que tais ações seriam motivadas por uma gama de fatores que coincidiram com o calote internacional. De todos os casos contemplados pelo autor, apenas três conteriam demandas relativas a débitos internacionais, o que demonstraria que os investidores não se utilizariam de estratégias de intervenções militares, nem mesmo as ameaças, em suas interações com os inadimplentes (Tabela 24, p.128) (TOMZ, 2007, pp. 114-133).

Tabela 23 – Ações militares de credores contra devedores, 1820-1913

Ações militares dos credores			
Devedores em falta	Não	Sim	Total
Não	98.3%	1.7%	100%
	(N=7240)	(N=123)	(N=7363)
Sim	97.2%	2.8%	100%
	(N=1437)	(N=41)	(N=1478)

Fonte: TOMZ, Michael. 2007, p.122.

Tabela 24 – Análise das disputas inter-estatais militarizadas (MID) que coincidiram com calotes dos devedores, 1820-1913⁶⁷

Devedor	Investidor	Anos de conflito	Ação do investidor	Menção à dívida	Anos que o calote permanece u após MID
Argentina	Reino Unido	1842	Ameaça	Não	15
Argentina	Reino Unido	1842-1843	Demonstração de força	Não	14
Argentina	Reino Unido	1845-1846	Uso de força	Não	11
Brasil	Estados Unidos	1903	Ameaça	Não	7
Chile	Reino Unido	1883	Ameaça	Não	1
Colômbia	Reino Unido	1837	Uso de força	Não	8
Colômbia	Reino Unido	1856-1857	Demonstração de força	Não	4
República Dominicana	França	1900	Ameaça	Não	8
Grécia	Reino Unido	1850	Uso de força	Não	28
Grécia	Reino Unido	1854	Demonstração de força	Não	24

⁶⁷ Tabela adaptada do original, sem a presença de duas colunas. Uma referente ao número específico de cada MID analisada, do Projeto “*Correlates of War*” (COW), e outra referente às demandas realizadas pelos investidores antes do uso de ações militares. Ainda que essa referida coluna contenha informações interessantes, tais informações são sintetizadas, naquilo que se remete à reputação, na coluna “Menção à dívida”.

Grécia	Reino Unido e França	1896	Demonstração de força	Não	2
Grécia	Reino Unido, França e Alemanha	1897	Uso de força	Não	1
Guatemala	Reino Unido	1911	Uso de força	Não	2
Guatemala	Reino Unido	1913	Demonstração de força	Sim	0
Honduras	Reino Unido	1911	Uso de força	Não	14
México	Reino Unido	1861-1862	Uso de força	Sim	2
Portugal	Reino Unido	1899	Ameaça	Não	3
Espanha	França e Alemanha	1823	Guerra	Não	11
Espanha	Reino Unido	1825	Uso de força	Não	9
Espanha	Reino Unido	1873	Demonstração de força	Não	9
Turquia	Reino Unido	1876	Demonstração de força	Não	5
Turquia	Alemanha	1876	Ameaça	Não	5
Turquia	França	1881	Ameaça	Não	0
Turquia	Reino Unido, França e Alemanha	1880-1881	Demonstração de força	Não	1
Venezuela	Holanda	1849	Demonstração de força	Não	13
Venezuela	Holanda	1856	Demonstração de força	Não	6
Venezuela	Reino Unido	1858	Uso de força	Não	4
Venezuela	Holanda	1869	Demonstração de força	Não	7
Venezuela	Reino Unido e Alemanha	1902-1903	Uso de força	Sim	2
Venezuela	França	1905	Demonstração de força	Não	0

Fonte: TOMZ, Michael, 2007, pp.128-131.

As retaliações comerciais também foram contempladas por Tomz. Segundo seus estudos, as estratégias de retaliação comercial também não seriam vistas de forma significativa nas interações financeiras internacionais. Três fatores seriam fundamentais para a não utilização das sanções comerciais. Primeiro, a retaliação poderia comprometer a economia do devedor, o que dificultaria ainda mais a retomada dos pagamentos. Segundo, a sanção poderia ocasionar em danos para o próprio investidor, uma vez que afetaria outras trocas comerciais realizadas com o devedor. Terceiro, os investidores não se utilizariam de retaliações porque essas retrairiam as possibilidades do inadimplente realizar compensações comerciais. Além disso, a perspectiva de retaliação comercial seria extremamente ineficaz na

presença de terceiros, como no caso do sistema internacional, tendo em vista que os devedores poderiam minimizar os efeitos da retaliação através do aumento de suas relações comerciais com os demais atores. Nesse caso, os custos da estratégia de retaliação se somariam aos custos da inadimplência. Um estudo sobre a correspondência diplomática e a imprensa financeira especializada apontaria para a desconsideração da sanção comercial como uma opção viável no trato da inadimplência (Tabela 25, p.130) (TOMZ, 2007, pp.179-195).

Tabela 25 – Referências às sanções comerciais na correspondência diplomática e na imprensa financeira especializada, 1870-1914

País ou região	Número de páginas analisadas	Referências às sanções comerciais
Áustria	1151	0
Bélgica	227	0
Bolívia	1802	0
Bósnia	29	0
Brasil	4859	0
Bulgária	431	0
América Central e do Sul	1221	0
Chile	2795	0
China	1272	0
Colômbia	3811	0
Costa Rica	2558	0
Cuba	1022	0
Chipre	215	0
Dinamarca	172	0
República Dominicana	2081	0
Equador	2381	0
Egito	7409	0
El Salvador	1472	0
Grécia	3089	1
Guatemala	1881	0
Honduras	2194	0
Hungria	432	0
Japão	490	0
Libéria	391	0
México	8293	0
Marrocos	44	0
Holanda	231	0
Nicarágua	1288	0
Noruega	108	0
Panamá	389	0
Paraguai	3351	0
Peru	6089	1
Portugal	3599	0
Romênia	581	0
Rússia	3504	0
Sérvia	236	0

África do Sul	1007	0
América do Sul	720	0
Espanha	4637	0
Suécia	317	0
Suíça	155	0
Tunísia	134	0
Turquia	10324	0
Uruguai	3559	0
Venezuela	4310	0
Total de páginas analisadas	96261	
Total de referências às sanções comerciais		2

Fonte: TOMZ, Michael, 2007, p.191.

O autor ainda ressaltaria a dificuldade de formação de uma retaliação coletiva entre os investidores internacionais. A impossibilidade da retaliação coletiva estaria na multiplicidade dos interesses dos diversos investidores. A falta de coesão tornaria baixa a possibilidade de sanções coletivas, não afetando, portanto, os comportamentos de investidores e devedores (TOMZ, 2007, pp.196; 218-219). Nesse sentido, Tomz apontaria que os atores não agiriam em suas interações financeiras internacionais preocupados com as possíveis estratégias de retaliação ou de “*issue linkage*” por parte dos investidores. O cumprimento dos acordos, portanto, não poderia ser explicado pela possibilidade de ser punido no futuro, ainda que em áreas sensíveis a tal ator. Esse cumprimento seria guiado pela lógica da reputação, a qual os atores estariam extremamente preocupados naquilo que concerne aos empréstimos internacionais. Os estudos realizados, portanto, comprovariam novamente o modelo desenvolvido pelo autor.

6.4 - Conclusão

O esforço de realização dos testes empíricos sistematizados por parte de Walter, Sartori e Tomz são extremamente relevantes para o campo de estudos sobre reputação. Ao desenvolverem metodologias de análises, esses autores fortaleceram seus próprios conceitos assim como a área de pesquisa sobre reputação, ainda tão carente de esforços nesse sentido. Assim, a partir dessas recentes contribuições, abre-se a perspectiva de que os estudos sobre reputação desenvolvam-se cada vez mais no sentido da verificação empírica.

7 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em primeiro lugar, através desse estudo sobre a reputação, pode-se afirmar que a reputação tem importância para a dinâmica política internacional. Essa importância varia conforme a abordagem, de mais um elemento da análise política até a consideração da reputação como fator central que permite a compreensão das interações entre os atores, mas as abordagens contrárias à reputação mostraram-se inconsistentes.

Percebe-se também como os autores das principais vertentes teóricas das relações internacionais, realismo e institucionalismo, negligenciam o conceito de reputação em suas proposições teóricas, sendo difícil destacar contribuições relevantes, como visto no primeiro capítulo. Isso é bastante surpreendente, uma vez que, como no caso dos autores abordados, a idéia de reputação é central para seus argumentos.

Outra importante constatação desse estudo foi a de que as teorias contrárias à reputação, de Mercer e Press, carecem de solidez argumentativa, uma vez que suas críticas sobre a reputação não se mostraram consistentes quando contrastadas com os teóricos da dissuasão e da psicologia social. Na verdade, suas considerações não fizeram jus às proposições sobre a reputação, sobretudo à teoria de barganha política de Schelling.

Naquilo que se refere à psicologia social, a abordagem de Mercer mostrou-se incompatível com outras perspectivas do campo. Os estudos de reputação e psicologia social no contexto das teorias de dissuasão ainda são muito incipientes e o aprofundamento dessa área de pesquisa pode contribuir grandemente para as discussões sobre reputação, como apontado por Jervis.

Ademais, uma diversidade importante de perspectivas sobre reputação foi contemplada. Vários autores trazem importantes contribuições, como Schelling, Jervis e Fearon, mas ressaltam-se principalmente as obras de Walter, Sartori e Tomz. Esses três últimos autores vão além da construção de modelos teóricos, eles buscam sistematicamente a realização de testes empíricos, tornando suas abordagens ainda mais consistentes.

Ainda mais relevante torna-se o fato de que essas distintas abordagens são aplicadas em contextos bastante diferentes. Walter, a partir das concepções de dissuasão e sinalização custosa, desenvolve uma concepção de reputação de resolução na esfera doméstica. Já Sartori apresenta a concepção de reputação de honestidade pela qual se estuda a diplomacia. E Tomz utiliza um conceito de reputação de bom pagador para explicar a cooperação financeira internacional.

Nesse sentido, percebe-se que os estudos sobre reputação, nas diversas interações possíveis entre os atores no plano internacional, ainda são poucos e permitem novas e importantes contribuições para o campo, sobretudo através de trabalhos testáveis empiricamente. Ainda que o campo tenha a tendência de crescimento, as abordagens tratadas já relevam consistentemente a importância do estudo da reputação para a análise de política internacional, sobretudo naquilo que se refere à segurança internacional. Os modelos de Gilpin, Keohane, Schelling, Jervis, Fearon, Walter e Sartori, entre outros autores, claramente associam a idéia de reputação às dinâmicas políticas internacionais que interferem na segurança internacional. Nesse sentido, pode-se constatar que o estudo sobre reputação pode contribuir diretamente para campo de pesquisas em segurança.

Esse trabalho, portanto, se esforçou para contemplar a maior diversidade de visões sobre reputação, aproximando-se daquilo que seria próximo ao estado da arte sobre o tema. A partir do grande número de autores tratados percebe-se uma crescente nos trabalhos sobre reputação, com grande destaque para a década de 2000. Desse modo é possível supor que a reputação alcance cada vez mais espaço nas discussões sobre política internacional nos próximos anos. Espera-se, contudo, que a apresentação aqui feita possa contribuir para esse desenvolvimento.

REFERÊNCIAS

ADDISON, Tony, MURSHED, Mansoob. **Credibility and Reputation in Peacemaking.** *Journal of Peace Research*, vol.39, n°4, pp.487-501, 2002.

ALT, James, CALVERT, Randall, HUMES, Brian. **Reputation and Hegemonic Stability: a game theoretic analysis.** *The American Political Science Review*, vol.82, n°2, pp.445-466, 1988.

BAR-HILLEL, Maya. **Studies of representativeness** (pp.69-83). In: KAHNEMAN, Daniel, SLOVIC, Paul, TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases.* Cambridge University Press, 2005.

COPELAND, Dale. **Do reputation matters?** *Security Studies*, vol.7, n°1, pp.33-71, 1997.

CRESCENZI, Marck. **Reputation and Interstate Conflict.** *American Journal of Political Science*, vol.51, n°2, pp.382-396, 2007.

EINHORN, Hillel. **Learning from experience and suboptimal rules in decision making** (268-283). In: KAHNEMAN, Daniel, SLOVIC, Paul, TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases.* Cambridge University Press, 2005.

FEARON, James. **Domestic Political Audiences and the Escalation of International Disputes.** *The American Political Science Review*, Vol. 88, No. 3. 1994, pp. 577-592.

FEARON, James. **Signaling Versus the Balance of Power and Interests: An Empirical Test of a Crisis Bargaining Model.** *Journal of Conflict Resolution*, Vol.38, 1994. pp. 236-269.

FEHR, Ernst. **Don't lose your reputation.** *Nature*, vol.432, n°25, pp.449-450, 2004.

FISCHHOFF, Baruch. **Debiasing** (pp.422-444). In: KAHNEMAN, Daniel, SLOVIC, Paul, TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases.* Cambridge University Press, 2005.

HUTH, Paul. **Reputation and Deterrence: a theoretical and empirical assessment.** *Security Studies*, vol.7, n°1, pp.72-99, 1997.

KAHNEMAN, Daniel, TVERSKY, Amos. **Intuitive prediction: biases and corrective procedures** (pp.414-421). In: KAHNEMAN, Daniel, SLOVIC, Paul, TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases.* Cambridge University Press, 2005.

KAHNEMAN, Daniel, TVERSKY, Amos. **Judgment under uncertainty: heuristics and biases** (pp.3-20). In: KAHNEMAN, Daniel, SLOVIC, Paul, TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases.* Cambridge University Press, 2005.

GILPIN, Robert. **War and Change in World Politics.** Cambridge University Press, 1981

GUISINGER, Alexandra, SMITH, Alastair. **Honest Threats: the interaction of reputation and political institutions in international crises.** *Journal of Conflict Resolution*, vol.46, n°2, pp.175-200, 2002.

JERVIS, Robert. **Deterrence and Perception.** Harvard University Press, 1982.

JERVIS, Robert. **Hypotheses on Misperception.** *World Politics*, vol. 20, n°03, 1968.

JERVIS, Robert, LEBOW, Richard, STEIN, Janice. **Psychology and Deterrence.** Johns Hopkins University Press, 1985.

KEOHANE, Robert. **After Hegemony.** Princeton University Press, 1984

KREPS, David, WILSON, Robert. **Reputarion and Imperfect Information.** *Journal of Economic Theory*, vol.27, pp.253-279, 1982

MAOZ, Zeev, TERRIS, Lesley. **Credibility and Strategy in International Mediation.** *International Interactions*, vol.32, pp.409-440, 2006.

MARTIN, Lisa. **Credibility, Costs, and Institutions: Cooperation on Economic Sanctions** *World Politics*, Vol. 45, No. 3. (Apr., 1993), pp. 406-432.

MERCER, Jonathan. **Reputation and International Politics.** Cornell University Press, 1996.

MILGRON, Paul, ROBERTS, John. **Predetion, Reputation and Entre Deterrence.** *Journal of Economic Theory*, vol.27, pp.280-312, 1982

PRESS, Daryl. **Calculating Credibility: how leaders assess military threats.** Cornell University Press, 2005.

ROSS, Lee, ANDERSON, Craig. **Shortcomings in the attribution process: on the origins and maintenance of erroneous social assessments** (pp.129-152). In: KAHNEMAN, Daniel, SLOVIC, Paul, TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases.* Cambridge University Press, 2005.

SARTORI, Anne. **Deterrence by Diplomacy.** Princeton University Press, 2005.

SCHELLING, Thomas. **Arms and Influence.** Yale University Press, 1966

SCHELLING, Thomas. **The Strategy of Conflict.** Harvard University, 2003

SCHELLING, Thomas. **Establishing Credibility: strategic considerations.** *The American Economic Review*, vol.72, n°2, pp.77-80, 1982

TANG, Shiping. **Reputation, Cult of Reputation and International Conflict.** *Security Studies*, vol.14, n°1, pp.34-62, 2005.

TAYLOR, Shelley. **The availability bias in social perception and interaction** (pp.190-200). In: KAHNEMAN, Daniel, SLOVIC, Paul, TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases.* Cambridge University Press, 2005.

TOMZ, Michael. **Reputation and International Cooperation: sovereign debt across three centuries.** Princeton University Press, 2007.

WALTER, Barbara. **Building Reputation: why governments fight some separatists but not others.** *American Journal of Political Science*, vol.50, n°2, pp.313-330, 2006.

WALTER, Barbara. **Explaining the intractability of Territorial Conflict.** *International Studies Review*, vol.5, n°4, pp.137-153, 2003.

WALTER, Barbara. **Reputation and Civil War: why separatists conflicts are so violent.** Cambridge University Press, 2009