

CARMELA TEREZA ALVES FONSECA

**O G-20 E SEU IMPACTO SOBRE A
GOVERNANÇA ECONÔMICA GLOBAL**

Monografia apresentada como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília.

Universidade de Brasília.

Orientador: Prof. Dr. José Flávio Sombra Saraiva.

BRASÍLIA

2012

RESUMO

Desde o pós-guerra até fins dos anos 1990, prevaleceram arranjos de governança econômica global que, se não alijavam totalmente economias em desenvolvimento, não lhe concediam real direito de participação no processo decisório. Nesse contexto, o Grupo dos 20 (G-20), congregador de países desenvolvidos e emergentes em condições formais de igualdade, surge como potencial fonte de transformação da configuração da governança econômica global prevalente até tempos recentes. No presente trabalho, objetiva-se, por meio da comparação diacrônica e da apresentação das peculiaridades e da atuação do grupo, apresentar a colaboração do G-20 para essa transformação. Para tanto, averiguaram-se as evidências dessa contribuição, como sua exitosa participação na concertação de uma resposta à crise financeira global iniciada em 2008 e sua atuação como catalisador das reformas em curso nas instituições financeiras internacionais. Considerando a complexidade do fenômeno da governança global, explicita-se a impossibilidade de previsão da manutenção do grupo no longo prazo, salientando, porém, seu singular posicionamento para proporcionar a cooperação econômica internacional.

PALAVRAS-CHAVE: Sistema econômico internacional. Governança global. Grupo dos 20.

ABSTRACT

Global economic governance arrangements which, if did not totally exclude developing economies, did not really grant them the right to participate in the decision making processes, prevailed since the post-war until the late 1990s. In this context, the Group of 20 (G20), composed of both developed and emerging countries with formal equality, emerges as a potential source of transformation of global economic governance. In this paper, through diachronic comparison and presentation of the characteristics and performance of the group, the author presents the collaboration the G20 has made in said transformation. To this end, the evidence of that contribution, such as the group's successful participation in a concerted response to the 2008 global financial and its performance as a catalyst for ongoing reforms in international financial institutions, was explored. Considering the complexity of the global governance phenomenon, it is not possible to predict the existence of the group in the long run. Its unique position to provide international economic cooperation, however, has to be highlighted.

PALAVRAS-CHAVE: International economic system. Global governance. The Group of 20.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	4
1 GOVERNANÇA GLOBAL	6
1.1 Governança dos sistemas financeiro e monetário internacionais	7
2 O GRUPO DOS 20	15
2.1 Antecedentes do G-20	15
2.2 Composição e legitimidade do G-20	18
2.3 Estrutura e funcionamento do G-20	21
2.4 Agenda e decisões entre 1999 e 2007	23
3 EVIDÊNCIAS DE IMPACTOS DO GRUPO NA CONFIGURAÇÃO DA GOVERNANÇA GLOBAL	26
3.1 Impactos identificados entre 1999-2007	26
3.2 O G-20 a partir de 2008	27
CONSIDERAÇÕES FINAIS	32
REFERÊNCIAS	34

INTRODUÇÃO

O sistema econômico global consiste no conjunto de instituições e arranjos que proporcionam sustentação às interações econômicas entre os agentes internacionais. De modo a possibilitar essas interações, têm lugar relações comerciais e financeiras entre esses agentes, as quais, por sua vez, baseiam-se no conjunto de instituições, normas (implícitas e explícitas) e comportamentos consistentes, respectivamente, no sistema comercial internacional e no sistema financeiro internacional (CARRERA, 2009).

No âmbito do sistema financeiro internacional, identifica-se o sistema monetário internacional, que consiste no conjunto de instituições e normas direcionadas à regulação e à liquidação de operações realizadas além dos limites das fronteiras nacionais. Segundo Spero e Hart (2003), esse sistema apresenta três funções fundamentais: proporcionar liquidez adequada, possibilitar, tempestivamente, ajustamentos de desequilíbrios e promover a confiança na estabilidade do sistema.

Como a economia internacional carece de um governo central com poderes para centralizar a criação de normas e padrões a serem seguidos pelos diversos atores econômicos no cenário internacional, é por meio do que tem sido chamado governança global que se estruturam as arquiteturas comercial e financeira globais e que são exercidas as três funções do sistema monetário internacional acima explicitadas.

Conforme salientam Angeloni e Pisani-Ferry (2011), não existem estudos conclusivos a respeito dos benefícios da cooperação internacional em matéria econômica. Isso não obstante, ao longo da história, governos interagiram por meio de diversos arranjos de governança global com vistas a regular os vários aspectos de suas interações econômicas internacionais e na tentativa de, por meio da cooperação, conferir estabilidade ao sistema.

Desde o pós-guerra até fins dos anos 1990, prevaleceram arranjos de governança que, se não alijavam totalmente economias em desenvolvimento, não lhes concediam real direito de participação no processo decisório. Desde a criação das instituições de Bretton Woods até o presente, porém, grandes transformações

estruturais ocorreram na economia internacional, tornando novos arranjos de governança imprescindíveis, com a incorporação de outros atores aos foros decisores. É nesse contexto que o Grupo dos 20 (G-20), congregador de países desenvolvidos e emergentes em condições formais de igualdade, surge como potencial fonte de transformação da configuração da governança global prevalente até tempos recentes.

No presente trabalho, objetiva-se perscrutar o impacto do surgimento e da atuação do grupo na governança econômica global. Para isso, mister se faz esclarecer o conceito de governança global. Outrossim, de modo a permitir uma comparação diacrônica do fenômeno, apresentam-se as diferentes fases pelas quais passou a governança econômica global desde a criação das instituições de Bretton Woods até o presente, momento em que é nítida a urgência da transformação dessas instituições e da incorporação de países emergentes aos centros decisórios internacionais. Por fim, após apresentação da composição, da estrutura e do funcionamento do grupo, são explicitadas as evidências do impacto do G-20 na governança econômica global.

1 GOVERNANÇA GLOBAL

A mais conspícua diferença entre o ambiente do interior de Estados nacionais e aquele no qual têm lugar as relações internacionais é que, neste último, não existe um órgão central do qual emanem as regras das relações entre os atores. Neste ambiente, considerado anárquico por Keneth Waltz (*apud* BIERSTEKER, 2009), Estados e diversos outros atores interagem sob a influência das mais variadas forças e em busca de inúmeros interesses.

Tendo em vista a necessidade de certa segurança e previsibilidade dessas relações, nas mais diversas searas do sistema internacional, arranjos e mecanismos de cooperação e de troca de informações são estabelecidos, consistindo em parcela da denominada governança global. Esta, conforme ressalta Thomas Biersteker (2009), é frequentemente definida em termos negativos – “não é um governo mundial, tampouco a anarquia e o caos desordenado associados ao estado hobbesiano de guerra de todos contra todos”. (BIERSTEKER, 2009:2, tradução nossa).

A James Rosenau é atribuída uma das pioneiras conceituações do termo. Para esse autor, governança global consiste em “sistemas de regulação em todos os níveis da atividade humana, [...] nos quais a persecução de objetivos por meio do exercício de controle tem repercussões transnacionais”. (*apud* BIERSTEKER, 2009:2, tradução nossa).

Com base nessa definição, Lawrence Finkelstein (1995) elabora uma outra, segundo a qual governança global é a atividade de governar, sem autoridade soberana, relações que transcendem fronteiras nacionais. Para o autor, governança global consiste em fazer internacionalmente o que os governos fazem domesticamente.

Para Thomas Biersteker (2009:7), por sua vez, governança global é “uma ordem, no âmbito global, intersubjetivamente reconhecida e voltada para determinados propósitos, a qual define, molda e limita as expectativas dos atores em determinada seara” (tradução nossa). Destaca esse autor:

Entre os extremos da independência total dos Estados e o governo mundial, encontra-se uma grande variedade de instituições informais, combinações complexas de arranjos institucionais formais e informais, e uma extensa gama de diferentes redes sociais. Diferentemente de serem reguladas precipuamente por mecanismos de mercado ou por instituições hierárquicas, esses sistemas de governança são regulados por redes compostas de atores institucionais cruciais, que

compartilham uma preocupação relativa a determinada seara, mas não necessariamente pretendem endereçá-la com a mesma abordagem ou método. (BIERSTEKER, 2009:7).

É por meio da governança global, desse modo, que as relações entre Estados e demais atores do sistema internacional são ordenadas, com variados graus de institucionalização. Para se alcançar certa regularidade e padronização nessas relações, complexos entrelaçamentos de forças e influências têm lugar, não sendo fácil a tarefa de se determinar onde residem as alavancas de poder e como, exatamente, “a ordem é ordenada” (KENNEDY, 2008).

No âmbito do sistema econômico internacional, um dos maiores desafios políticos é prevenir e administrar crises periódicas e, conseqüentemente, promover estabilidade sistêmica (SPERO; HART, 2003). Os arranjos de governança global com vistas a esses objetivos variaram ao longo do tempo, tendo sido as próprias crises os maiores catalisadores de mudanças nesses arranjos.

A crise financeira global com origem na Tailândia, em 1999, foi o fator determinante para a criação do G-20 como um instrumento de governança global, consistente em um foro de discussão e diálogo entre ministros das finanças e presidentes de bancos centrais de países desenvolvidos e emergentes, representantes das vinte maiores economias do mundo. A crise financeira global com origem nos Estados Unidos, iniciada em 2008, por sua vez, foi fundamental para a transformação desse foro na mais importante plataforma de cooperação no âmbito do sistema financeiro internacional.

Como a seguir será demonstrado, desde o pós-guerra até fins dos anos 1990, assim como em outras searas do sistema internacional, prevaleceram, no âmbito econômico desse sistema, arranjos de governança nos quais tão somente países desenvolvidos ostentavam papel relevante. O surgimento do G-20, com sua peculiar composição, consiste, pois, em potencial força transformadora da governança econômica global.

1.1 Governança dos sistemas financeiro e monetário internacionais

De acordo com a divisão histórica proposta por Spero e Hart (2003), a qual será tomada como referência no presente trabalho, no meio-século que se seguiu ao

fim da Segunda Guerra Mundial, três sistemas econômicos internacionais são identificáveis: o sistema de Bretton Woods (1945-1971), o período de interdependência (1971-1989) e a era contemporânea da globalização (a partir de 1989).

A cada um desses sistemas estão relacionados arranjos de governança global. O nível de cooperação alcançado em cada um desses períodos históricos variou grandemente, estando diretamente relacionado à situação político-econômica em que se encontravam os diversos países cujo posicionamento era importante para a manutenção da estabilidade econômica internacional.

Durante o período delimitado pelos citados autores como Era Bretton Woods, dois subperíodos distintos podem ser assinalados. O subperíodo de 1944 a 1960 caracteriza-se pela incontestada liderança americana, emanando as normas sobre finanças e economia internacionais principalmente dos EUA, as quais eram seguidas pelos demais países sem expressivos questionamentos.

Foram fatores determinantes para a aceitação de tal configuração para o sistema o estado de destruição em que se encontravam os países da Europa e o Japão, assim como o conflito ideológico que se delineou mais nitidamente a partir de 1947. Spero e Hart (2003) destacam os fundamentos políticos desse sistema, quais sejam, a concentração de poder em um pequeno número de Estados, a existência de um conjunto de importantes interesses compartilhados por esses Estados e a presença de uma potência dominante desejosa e capaz de assumir o papel de liderança.

A preocupação com que consequências tão danosas quanto aquelas provenientes da crise de 1930 não voltassem a ser vivenciadas proporcionou o consenso necessário para a criação da estrutura institucional do sistema econômico internacional nesse momento histórico. O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (Gatt, na sigla em inglês) passou a reger as interações comerciais internacionais, enquanto ao Fundo Monetário Internacional (FMI) e ao Banco Mundial foram atribuídas funções cujo exercício era considerado necessário com vistas à manutenção da estabilidade econômica e financeira do sistema.

O papel dessas instituições tornou-se proeminente tão somente a partir da década de 1960 (2º subperíodo), quando, devido principalmente à recuperação

econômica de Europa e Japão, a demanda por um efetivo processo multilateral de tomada de decisões no âmbito econômico internacional ganhou ímpeto.

Diferentemente do subperíodo anterior, no qual os Estados Unidos contribuíram diretamente para a manutenção das três principais funções do sistema monetário internacional acima indicadas, a partir de fins da década de 1950 o FMI passou a cumprir um papel mais importante, emprestando fundos a europeus e outros, com vistas ao financiamento de desequilíbrios temporários de pagamento (SPERO; HART, 2003).

Nesse segundo momento, também o Banco de Compensações Internacionais (BIS, na sigla em inglês), em que, desde 1930, reuniam-se regularmente presidentes de bancos centrais europeus, passou a ter mais expressividade, com a participação de representantes dos Estados Unidos nas reuniões mensais (ainda na condição de participante, e não de membro, a qual esse país passou a deter apenas em 1994). Essas reuniões proporcionavam o gerenciamento *ad hoc* de crises, ajudando moedas que se encontrassem sob pressão. Outrossim, o grupo regulava o preço do ouro (SPERO; HART, 2003).

Um outro sistema de gerenciamento surgido no período foi o Grupo dos 10 (G-10). O grupo, composto por dez países industrializados¹, foi formado em 1961, tendo sido responsável pela criação do Acordo Geral de Empréstimo (GAB, na sigla em inglês), por meio do qual esses países se comprometeram a complementar temporariamente os recursos do FMI, para gerenciamento de taxas de câmbio.

Spero e Hart (2003) explicitam que, prontamente, o G-10 se transformou em um fórum de discussão e de troca de informações, um veículo para a negociação da reforma monetária, bem como um mecanismo para o gerenciamento de crises. Exemplificativamente, em 1968, o grupo logrou evitar uma crise do dólar e aliviar pressão sobre a oferta de ouro dos Estados Unidos, criando um sistema para controlar a oferta e a demanda de ouro. De outra iniciativa desse grupo decorreu a criação dos chamados Direitos Especiais de Saque (DES) – unidade de reserva internacional –, naquele mesmo ano. Ressaltam os autores que, dessa maneira, o multilateralismo do G-10 não apenas logrou evitar crises monetárias, como também obteve êxito na proposta de reformar o sistema.

¹ Alemanha, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, França, Holanda, Itália, Japão e Suécia.

Em agosto de 1971, após um período de negligência benigna² e uma corrida ao dólar, Nixon, então presidente dos Estados Unidos, anunciou uma nova política econômica, pela qual, dentre outras medidas, ficou extinta a convertibilidade dólar-ouro. Essa decisão do governo americano, ao destroçar um dos pilares do sistema, qual seja, a convertibilidade dólar-ouro, marca o fim da Era Bretton Woods e o início do período de interdependência, durante o qual novos arranjos para a governança global surgiram, em compasso com as mudanças estruturais na economia global acima citadas.

A redução de barreiras ao comércio e ao fluxo de capitais, cumulada com a revolução na tecnologia da informação, possibilitou uma extraordinária expansão da interação econômica entre economias de mercado desenvolvidas: maiores fluxos internacionais de capitais, crescimento no comércio internacional e o desenvolvimento de um sistema internacional de produção. Como resultado disso, economias nacionais passaram a ser mais interdependentes e mais sensíveis a políticas econômicas e a eventos externos a seu âmbito de controle. O fato de, em 1965, apenas 13 bancos americanos terem filiais no exterior, em nítida menor quantidade em comparação com 125 em 1975, assinala por si só o incremento da interdependência financeira então verificada (SPERO; HART, 2003).

Essa interdependência implicou maior necessidade de os diversos países buscarem mais significativa cooperação por meio de foros multilaterais de gerenciamento do sistema.

À decisão unilateral dos Estados Unidos de pôr termo à conversibilidade dólar-ouro, os membros do G-10 responderam multilateralmente, com o “Acordo Smithsoniano”, por meio do qual foram acordadas, para as principais moedas do sistema monetário internacional, margens mais amplas de variação das taxas cambiais em relação às paridades centrais (2,25%). Buscava-se garantir, desse modo, duas das três principais funções de um sistema monetário, quais sejam, a liquidez e a confiança no sistema.

² Sob esta política, os Estados Unidos consentiram com que outros defendessem o sistema de câmbio existente, permitiram um grande aumento nas reservas estrangeiras em dólar e permaneceram passivos durante crises monetárias. Outrossim, os Estados Unidos implementaram sua política doméstica sem se preocupar com as consequências internacionais que estas provocavam, assim como desconsideraram as repercussões inflacionárias da significativa saída de dólares para outras partes do sistema. Por fim, esse país não mais buscou mobilizar o sistema em direção a uma reforma.

Nesse mesmo ano, a crise do petróleo foi mais um motivo de preocupação dos diversos dirigentes por todo o mundo e de uma nova tentativa de cooperação entre as principais potências econômicas do período. Desta feita, o mencionado Grupo dos 10 não foi convocado. Em seu lugar, um novo arranjo de cooperação foi criado: o Grupo dos 7 (nesse momento, ainda G-6).

A fim de encontrar uma saída coordenada para as consequências do choque do petróleo (inflação, recessão e reciclagem), em 1975, líderes de governo dos principais poderes monetários – Estados Unidos, Reino Unido, França, Alemanha Ocidental, Japão e Itália – reuniram-se no castelo francês de Rambouillet. Nesse encontro – o primeiro do que se tornaria o Grupo dos 7 (G-7) – foi negociada uma reforma no sistema financeiro internacional então vigente, consubstanciada na Segunda Emenda ao Convênio do FMI.

Por meio da Segunda Emenda, foi realizado um apelo ao fim do papel do ouro e ao estabelecimento dos DES como principal ativo de reserva do sistema monetário internacional. A emenda legalizou as práticas de câmbio existentes, permitindo, porém, um retorno ao câmbio fixo, sob a condição de aprovação de uma maioria de 85% naquele organismo. Ademais, em razão do fato de, em um sistema de câmbio flutuante, a política econômica doméstica ser a variável-chave para a definição da taxa de câmbio, houve uma ampliação nos poderes de supervisão do FMI. Este, para exercer vigilância sobre a taxa de câmbio, passou a ter de monitorar as políticas econômicas domésticas dos países (ESTRELA, 2010).

A crise do dólar de 1978 levou a novas decisões unilaterais por parte dos Estados Unidos, cujo Banco Central, em fins de 1979, recorreu ao monetarismo para tentar lidar com o problema, elevando a taxa de juros naquele país para 18,87% em 1981 (SPERO; HART, 2003:33). Em um mundo em que praticamente inexistiam barreiras ao fluxo de capitais, as consequências dessa medida foram rapidamente sentidas pelos mais diversos países, dentre os quais os menos desenvolvidos foram os mais prejudicados, os quais mergulharam, na década de 1980, na chamada crise da dívida.

A decretação de moratória por parte do México, em 1982, chamou a atenção para o grau de interdependência do sistema financeiro internacional: a dívida externa desse país ultrapassava US\$ 80 bilhões e incluía empréstimos correspondentes a uma

significativa percentagem do capital de alguns dos maiores bancos americanos. A confiança no sistema bancário internacional ficou sob sério risco, tendo em vista a possibilidade de falta de liquidez e insolvência dos bancos. Novamente, foram os arranjos multilaterais compostos por países desenvolvidos que providenciaram o gerenciamento da crise: o Clube de Paris e o Clube de Londres foram encarregados da renegociação, respectivamente, das dívidas públicas e privadas dos países em desenvolvimento (SPERO; HART, 2003).

Dois anos mais tarde, em 1985, o déficit comercial dos Estados Unidos atingiu a proporção de crise. Pressões protecionistas decorrentes do déficit comercial finalmente levaram esse país a cooperar com os demais, em uma tentativa conjunta de gerenciar as taxas de câmbio. A fim de alcançar tal objetivo, teve lugar, em 22 de setembro de 1985, o encontro do G-5 no Hotel Plaza de Nova York (Itália e Canadá, os outros dois membros do G-7, não participaram do encontro). Nele, Ministros das finanças e presidentes de bancos centrais do Japão, da Alemanha, da França, do Reino Unido e dos Estados Unidos alcançaram acordos que possibilitariam reduzir o déficit comercial americano e impedir o incremento do protecionismo (SPERO; HART, 2003).

Para Spero e Hart (2003), o acordo do Hotel Plaza consiste em um duplo marco: significou o início de um novo momento da cooperação internacional no que concerne a matérias financeiras e monetárias³, bem como oficializou a incorporação do Japão ao seleto grupo dos países definidores de agendas e de políticas financeiras e monetárias internacionais. Como salientam Spero e Hart (2003), àquela altura, qualquer esforço com vistas a estabilizar o sistema e a coordenar políticas econômicas seria insignificante sem a participação desse país.

A queda do muro de Berlim e o fim da União Soviética servem de marco para o início de um novo período, o da Globalização, o qual, devido à continuidade e ao aprofundamento da expansão das interações entre as economias ao redor do mundo, pode ser considerado como um aprofundamento da Era da Interdependência. Apesar disso, o período apresenta características próprias, as quais consistem na expansão do alcance geográfico do mercado financeiro internacional (decorrente da liberalização

³ Embora o primeiro encontro do G-7 já tivesse ocorrido uma década atrás, foi a partir do encontro do Hotel Plaza que o grupo passou a organizar reuniões regulares.

dos fluxos de capitais tanto em países desenvolvidos como em desenvolvimento), na complexificação dos serviços financeiros existentes, e no crescimento da importância econômica de países emergentes no cenário global (SPERO; HART, 2003).

A liberalização ocorrida nos países em desenvolvimento e nas antigas economias planificadas foi rapidamente percebida como oportunidade pelas instituições financeiras dos países desenvolvidos, as quais passaram a ter significativa presença nesses países, acarretando um dramático incremento no fluxo financeiro para esses países (SPERO; HART, 2003). Em consequência disso, as crises que aconteceram a partir de então apresentaram um grau de contágio até então desconhecido. Dentre essas, destacam-se a crise do Peso mexicano de 1994, a crise asiática de 1997-1998 e a crise financeira russa de 1998. Conforme explicitam Spero e Hart:

Essa série de crises ilustrou, em particular, os perigos decorrentes da maior dependência com relação aos fluxos incrementados de investimento de capital de curto prazo, especialmente em partes do mundo de onde o capital, durante crises, retirava-se muito mais rapidamente do que afluía durante épocas de normalidade. (SPERO; HART, 2003:52, tradução nossa).

Nesse sentido, salienta Jean-Claude Trichet (2007) que “a globalização colocou todas as economias do mundo no mesmo barco”. O autor ressalta que “algo que acontece em uma economia é frequentemente não mais um evento meramente doméstico”. (TRICHET, 2007:7, tradução nossa).

Assim como mudanças estruturais no passado exigiram alteração no modo de governança internacional, as mudanças identificadas na ordem mundial a partir de 1989 ensejaram transformações na maneira de lidar com as turbulências econômicas internacionais. O surgimento e a crescente importância do G-20 como instância de governança global, como adiante se demonstrará, consistem numa dessas transformações.

2 O GRUPO DOS 20

O G-20 é um agrupamento informal de representantes de países e de organismos internacionais cujo principal objetivo é promover o diálogo entre países industrializados e em desenvolvimento, a fim de proporcionar, por meio da cooperação e da troca de experiências, estabilidade econômica em âmbito global.

O surgimento do grupo remonta à crise financeira de 1997-99, quando, por sugestão dos ministros das finanças do G-7, os ministros das finanças e os presidentes de Bancos Centrais de 19 países e da União Europeia passaram a se reunir regularmente. O Grupo tem como característica a informalidade e inclui representantes do FMI e do Banco Mundial. Em 2008, com vistas a coordenar uma resposta global à crise financeira originária dos Estados Unidos, o Presidente George W. Bush convidou os líderes dos países integrantes do G-20 para uma reunião em Washington, dando início aos encontros de líderes do Grupo (G-20 RESEARCH GROUP, 2010).

Foi a partir de 2008, portanto, que reuniões de cúpula do G-20 passaram a ocorrer, fato que, cumulado com o consenso formal de estabelecê-lo como principal fórum de diálogo sobre o sistema financeiro internacional (G-20, 2009b) alçou o Grupo ao patamar de mais importante plataforma de cooperação a esse respeito. As reuniões de ministros das finanças e presidentes dos Bancos Centrais, todavia, não cessaram de ter lugar, e atualmente funcionam como preparação para o encontro dos líderes dos países do Grupo.

2.1 Antecedentes do G-20

Conforme acima salientado, o crescimento da importância econômica de países emergentes no cenário global é uma das principais características da contemporaneidade. Como explanam Kose e Prasad (2010):

As últimas cinco décadas testemunharam mudanças substanciais na distribuição do produto interno bruto (PIB) entre diferentes grupos de economias. Durante o período 1960 – 1985, economias avançadas, em média, respondiam por cerca de três quartos do PIB global medido em dólares atuais ajustados para levar em consideração diferenças na paridade do poder de compra entre países. Essa parcela tem declinado gradativamente ao longo do tempo [...]. Em contraste, a fatia correspondente aos mercados emergentes cresceu de forma constante de cerca de apenas 17% na década de 1960 para uma média de 31% durante o período de rápida

integração comercial e financeira global que se iniciou em meados da década de 1980. (KOSE; PRASAD, 2010, tradução nossa).

Levando essa realidade em conta, em declaração de 18 de junho de 1999, os líderes do G-7, reunidos na Cúpula de Colônia, afirmaram o “comprometimento para trabalhar em conjunto com vistas a estabelecer um mecanismo informal para o diálogo entre países sistemicamente importantes, na estrutura do sistema institucional de Bretton Woods” (G-7, 1999, tradução nossa).

O G-20 surge para funcionar paralelamente ao G-7, grupo, conforme acima realçado, estabelecido em meados da década de 1970 com vistas a tratar das principais questões econômicas e políticas desafiadoras das sociedades nacionais e da comunidade internacional como um todo (MARTIN, 2001).

Conforme salienta Hajnal (2007), em seus primórdios, em 1975, o G-7 considerava muitos dos poderes emergentes de hoje adversários, competidores em coexistência ou oponentes com os quais tinham de negociar acordos através das divisões Leste-Oeste e Norte-Sul que definiam a política global naquele período histórico.

A partir de 1989, certa mudança nessa percepção pode ser identificada, esse sendo o ano a partir do qual tentativas de aproximação entre o G-7 e países em desenvolvimento passaram a ter lugar. Dentre os esforços observados visando a essa maior aproximação, destaca-se a iniciativa de François Mitterrand, presidente francês anfitrião da Cúpula do G-7 em Paris, em julho de 1989. Ele convidou, pela primeira vez na história do G-7, um grande conjunto de líderes de todo o mundo. Devido à discordância do presidente americano George H. Bush da iniciativa francesa, o avanço limitou-se a um jantar concomitante, porém em separado, dos dois grupos (KIRTON, 2010b).

Ao longo da década de 1990, porém, as atenções dos líderes do G-7 no que concerne a possível expansão do grupo voltaram-se para a incorporação da Rússia a esse arranjo de governança global (KIRTON, 2010b).

Um pequeno passo no sentido da incorporação de economias em desenvolvimento ao processo decisório em matéria econômica internacional, de qualquer forma, é verificado no encontro de 1995 do G-7, em Halifax. Nesse momento e no contexto da crise do Peso mexicano, o grupo buscou o apoio de países emergentes com o objetivo de fortalecer a arquitetura financeira internacional. Os

líderes do G-7 buscaram, nas palavras do comunicado publicado em 16 de junho daquele ano, “outros países com a capacidade de apoiar o sistema”, para emprestar fundos ao FMI, no caso de emergência, o que foi instrumentalizado, em 1997, por meio dos “New Arrangements to Borrow” (NAB), que entraram em vigor em 1998 (G-20, 2008b:10).

Um ano antes, em 1997, uma razão sistêmica ocasionou maior avanço naquele sentido. A crise com origem na Tailândia mostrou-se capaz de contagiar diversas economias ao redor do mundo, motivo pelo qual o diálogo entre países avançados e emergentes se fez premente. Sobre a crise, explicita John Kirton (2010):

Essa crise mostrou ainda mais claramente que o havia feito a crise do peso mexicano em dezembro de 1994 que o antigo mundo Westfaliano de interações interestatais e intermitentes, territorialmente fixadas, entre soberanias exclusivas ostentando relativa capacidade com base em seus territórios e população, havia cedido lugar a transações fluidas, contínuas e de fluxo rápido, entre muitos atores e em todos os níveis, em um complexo sistema adaptativo em que o mundo intensamente interconectado e incerto havia se transformado. (KIRTON, 2010b:8, tradução nossa).

Grupos *ad hoc* congregando países desenvolvidos e em desenvolvimento foram, nesse momento, criados com o objetivo de proporcionar o diálogo entre economias sistemicamente importantes e para promover a cooperação, de modo a propiciar uma solução satisfatória à crise. Dentre eles, destacam-se o G-22 e o G-33.

O primeiro, resultante da iniciativa do então presidente dos EUA, Bill Clinton, teve como um de seus maiores êxitos o surgimento do Fórum de Estabilidade Financeira (FSF, em sigla em inglês)⁴, estabelecido pelo G-7 em fevereiro de 1999, em resposta a um relatório produzido por um Grupo de Trabalho do G-22 (G-20, 2008b). O G33, por sua vez, foi uma importante plataforma em que críticas à representatividade do G-22 foram efetuadas. A efetividade do grupo, porém, foi mínima, tendo sua existência contribuído decisivamente para o recrudescimento da percepção de que o número de integrantes de um grupo voltado para a cooperação internacional teria de ser, necessariamente, pequeno (G-20, 2008b).

Os relativos sucessos desses grupos reforçaram a ideia já existente da necessidade de constituição de um grupo permanente para a discussão de assuntos

⁴ Criado com vistas a promover estabilidade financeira internacional por meio da troca de informações e da cooperação internacional no que concerne à supervisão e à fiscalização do sistema financeiro, cf. FSF (2009).

econômicos e financeiros internacionais e para alcançar a cooperação internacional nessa seara. Cogitou-se, para esse fim, a conversão do Comitê Interino do FMI em fórum decisório, ideia que foi quase imediatamente descartada, tendo em vista a reprodução, nesse comitê, da lógica de representação do Comitê Executivo do FMI⁵, no qual os países emergentes têm menor poder de voto em comparação aos países de industrialização antiga (G-20, 2008b).

Com o descarte dessa ideia, adveio o consenso acerca da criação de um distinto “G-X”, o qual apresentaria, a um tempo, as características da permanência e da informalidade (G-20, 2008b).

De acordo com o primeiro comunicado do grupo, o G-20 foi criado como:

[...] um novo mecanismo para o diálogo informal na moldura do sistema institucional de Bretton Woods, para alargar o diálogo sobre questões de política econômica e financeira entre economias sistemicamente importantes e para promover cooperação com vistas a atingir crescimento estável e sustentável da economia mundial que beneficie a todos. (G-20, 1999, tradução nossa).

Naquele momento, figuravam como importantes organismos na condução da governança global em matéria econômica, no que tange à temática financeira, o FMI – em cujo funcionamento o Comitê Interino (logo depois transformado no Comitê Monetário e Financeiro Internacional) já apresentava significativo destaque –, o Banco Mundial e o BIS. No mesmo ano de 1999, como anteriormente exposto, houve a criação do FSF. Outrossim, dentre os arranjos informais – que incluíam, dentre outros, o Grupo dos 10, o Grupo dos 24 e o Grupo dos 77 –, sobressaía, conforme acima ressaltado, o G-8.

Desse modo, o G-20 se somou aos já existentes organismos e arranjos informais contributores para a governança global nos campos econômico e financeiro. A fim de analisar o impacto que a criação desse grupo causou na governança global nessa área – impacto esse que sua manutenção tem o potencial de aprofundar –, necessário se faz perquirir suas características principais, de modo a diferenciá-lo dos demais arranjos mencionados.

⁵ Sobre o processo decisório, ver FMI (2011).

2.2 Composição e legitimidade do G-20

Conforme explicitado pelo principal articulador político do grupo e seu primeiro presidente, Paul Martin, ministro das finanças do Canadá no ano da criação do G-20, a composição do grupo não foi baseada em critérios objetivos. Em suas palavras: “Eu adoraria dizer que nós [Paul Martin e Larry Summers] sentamos e percorremos os números de que países apresentavam maiores PIB, mas não fizemos isso. Nós dois tínhamos uma boa perspectiva de onde as coisas se encontravam” (IBBITSON; PERKINS, 2010, tradução nossa).

Apesar dessa ausência de critérios objetivos, características comuns podem ser assinaladas (BOTTO, 2010): os onze países⁶ pertencem ao grupo das chamadas “economias emergentes”, cujo peso na economia global vem aumentando recentemente (60% do crescimento global nos últimos 20 anos e que representam atualmente mais de 30% do PIB mundial), lideram processos de integração regional e foram epicentros de crises financeiras.

Não pode ser ignorada, entretanto, como ressalta Thomas Fues (2007), a arbitrariedade da escolha de alguns componentes do grupo. Em certos casos, “a seleção dos países pode parcamente ser justificada objetivamente: por que Indonésia, e não Malásia; por que Turquia e não Tailândia; por que México e não Chile?” (FUES, 2007:16, tradução nossa).

De qualquer modo, a composição final do grupo é um reflexo – ainda que imperfeito – das mudanças ocorridas na economia mundial nas últimas décadas, com a incorporação, em condições de igualdade, de países emergentes sistemicamente importantes a um dos foros decisórios no âmbito internacional em matéria econômica e financeira. Conjuntamente, os membros do grupo representam cerca de 90% do PIB mundial, 80% do comércio global e dois terços da população do planeta (G-20, 2012a).

Embora a quantidade de vozes dissonantes tenha crescido recentemente⁷, é significativo o número de analistas que consideram a composição do grupo um avanço no que concerne à legitimidade no âmbito da governança global.

⁶ Argentina, Austrália, Brasil, China, Índia, Indonésia, México, Arábia Saudita, África do Sul, República da Coreia e Turquia, os quais, juntamente com os países pertencentes ao G8 e a União Europeia, compõem o G-20.

⁷ Exemplificativamente, ver Vestergaard (2011).

Indiscutivelmente, o G-20 pode ser considerado um progresso quanto à arquitetura econômica e financeira global anterior a seu surgimento.

O G-7/8, como acima exposto, principal foro de governança econômica e financeira global desde meados da década de 1970, apresenta conspícuo déficit de legitimidade, sendo considerado anacrônico pela maior parte dos analistas. Como ressaltado por Richard Haass, ex-chefe de planejamento político dos Estados Unidos: “Ninguém, hoje, iria propor uma reunião anual que incluísse Canadá, Itália e Rússia, mas não China e Índia. O G-8 é crescentemente um anacronismo” (SAUNDERS, 2008, tradução nossa).

Conforme explicitavam Andrew F. Cooper e John English, em artigo escrito em 2005, no qual sugeriram a criação de cúpulas do G-20 como melhoramento para o problema exposto:

Por conta de sua imagem coletiva como “clubes dos ricos”, os componentes centrais da arquitetura internacional estabelecida – as Nações Unidas, ou pelo menos o Conselho de Segurança por meio dos 5 Permanentes (P-5), o Grupo dos 7/8 países mais industrializados (G-7/8), a OMC, as instituições financeiras internacionais e a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico – passaram a ser associados por muitos observadores à existência de um abismo de legitimidade. (COOPER; ENGLISH, 2005:2, tradução nossa).

Críticos têm apontado a ausência de países menos desenvolvidos no grupo (apenas um país africano não ficou excluído), assim como autoridades de países afastados do arranjo têm chamado atenção para a necessidade de participação de todos os países afetados por decisões provenientes do G-20 no processo decisório do grupo (PRESIDÊNCIA SUECA DA UNIÃO EUROPÉIA, 2009). Com vistas a solucionar o problema, Jakob Vestergaard (2011) sugere a criação de um Conselho Econômico Global, com a participação dos países do G-20 mais a dos 173 não participantes, de modo a proporcionar uma plataforma de participação universal para a discussão dos assuntos econômicos e financeiros (VESTERGAARD, 2011).

Ora, o G-20 foi criado e mantido como um foro informal com o objetivo de evitar os vícios burocráticos decorrentes da institucionalização de outros órgãos (G-20, 2011). A quantidade de integrantes, por sua vez, tem como objetivo promover a efetividade das discussões, proporcionando um ambiente de contatos pessoais entre as autoridades presentes (G-20, 2008b). Conforme salientado por Jean-Claude Trichet (2007:8), é o formato do grupo – “não muito grande, não muito pequeno” – que tem proporcionado seu sucesso.

Nas palavras de Paul Martin:

O grande problema da maioria dos encontros internacionais é que pessoas se apresentam e leem discursos preparados. Elas simplesmente os leem e não há muita troca. A significativa vantagem do G-7 é que, nele, há essa troca. [...] o que procuramos reproduzir em um nível bem mais amplo no G-20 foi, exatamente, esse tipo de troca. É por isso que o grupo é restrito a vinte países. (MARTIN, 2001, tradução nossa).

Levando em consideração as críticas acima mencionadas, entretanto, tem havido uma tentativa de se proporcionar maior participação de países não membros nos processos decisórios do grupo. Atualmente, figuram como país convidado permanente e países convidados para as reuniões de 2012, respectivamente, a Espanha e Benin, Camboja, Chile e Colômbia (G-20, 2012b).

De modo a possibilitar a prevista inclusão do G-20 na “moldura do sistema internacional de Bretton Woods”, conforme previsto no comunicado de criação do grupo, figuram como membros plenos o FMI e o Banco Mundial, assim como o Comitê Monetário e Financeiro Internacional (IMFC, na sigla em inglês) e o Comitê para o Desenvolvimento. Ademais, ainda no que concerne a organismos internacionais, figuram como convidados para as reuniões de 2012 o Conselho de Estabilidade Financeira, a Organização das Nações Unidas, a Organização Internacional do Trabalho, a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico e a OMC (G-20, 2012b).

2.3 Estrutura e funcionamento do G-20

A informalidade do G-20 está consubstanciada na ausência de tratado constitutivo, de votos e de decisões vinculantes. Não existem, outrossim, um secretariado ou pessoal permanentes.

Após o duplo mandato canadense na presidência do grupo, consenso foi alcançado quanto à sucessão daquele país, tendo a Índia ocupado a presidência no ano de 2002 (G-20, 2008b). Também nesse momento foram estabelecidos princípios norteadores da escolha de futuros presidentes: na medida do possível, a escolha se daria com considerável antecedência, de modo a possibilitar a preparação por parte

do país e equitativa rotação anual entre todas as regiões e entre países com diferentes níveis de desenvolvimento deveria ser efetuada⁸.

De forma a evitar a descontinuidade entre as presidências, estabeleceu-se, também em 2002, uma Troika – composta pelo país ocupante da presidência, pelo país antecessor e pelo sucessor –, a qual passou a ser responsável pela proposição de agenda, pela seleção de conferencistas por meio de consultas aos membros, e pela logística das reuniões. A manutenção do sítio na internet – mediante o qual são divulgadas notícias sobre o grupo e cuja área acessível apenas a funcionários cadastrados é utilizada como plataforma para apresentação de documentos pelos diversos países integrantes do grupo –, por sua vez, é de responsabilidade exclusiva do país ocupante da presidência (G-20, 2008b).

Esses dois avanços na organização estrutural do grupo (a rotatividade da presidência e a troika) são considerados por John Kirton (2010) como importantes fatores de equalização de poderes entre os membros. Como ressalta o estudioso, após a ocupação da presidência pelo Canadá, os ocupantes seguintes da liderança institucional do grupo foram países não integrantes do G-8 – Índia em 2002, México em 2003, China em 2005, Austrália em 2006, África do Sul em 2007 e Brasil em 2008, com a exceção da ocupação da presidência pela Alemanha em 2004 –, o que fez do G-20 um grupo global “guiado pelas grandes economias emergentes e pelos principais poderes médios do momento” (KIRTON, 2010b:10, tradução nossa).

Até 2007, ocorriam dois encontros anuais dos alternos, bem como uma reunião anual de ministros das finanças e presidentes dos bancos centrais dos países membros, com lugar no mês de novembro de cada ano. A partir de 2006, workshops – em regra, três – passaram a ser organizados pela presidência de turno, de modo a enriquecer o diálogo entre os países e a possibilitar maior conhecimentos sobre temas considerados importantes para discussão no âmbito do grupo (G-20, 2008b).

De 2008 em diante, conforme acima exposto, reuniões de cúpula também passaram a ocorrer, a inaugural tendo acontecido em Washington, em novembro daquele ano. Entre 2008 e 2010, tiveram lugar duas reuniões em um mesmo ano, as

⁸ Para tanto, foram estabelecidos cinco grupos de países: Grupo Um (Canadá, Austrália, Arábia Saudita e Estados Unidos); Grupo Dois (Índia, África do Sul, Rússia e Turquia); Grupo Três (México, Brasil e Argentina); Grupo Quatro (Alemanha, Reino Unido, França e Itália); e Grupo Cinco (China, Indonésia, Japão e Coreia).

quais passaram a acontecer uma única vez por ano a partir de 2011, conforme acordado em reunião dos representantes pessoais dos líderes de governo (“sherpas”), ocorrida em janeiro de 2010, no México (KIRTON, 1999).

2.4 Agenda e decisões entre 1999 e 2007

Tendo em vista a ausência de um rol pré-fixado de assuntos a serem tratados nas reuniões do G-20, a agenda do grupo tem variado bastante. Como a maior parte dos temas da agenda internacional está interconectada a assuntos econômicos e financeiros, é inexaurível a temática a ser objeto de discussões. Os fatores cruciais para o estabelecimento da agenda têm sido o contexto em que tem lugar a reunião e a possibilidade de priorização de questões por parte da presidência de turno.

Dominou as primeiras três reuniões o tema diretamente relacionado à criação do grupo, qual seja, prevenção e solução de crises. Os dois outros temas acrescentados à pauta em 2000 e em 2001 também decorreram do contexto em que aconteceram as reuniões. A reunião ministerial de Doha e a ameaça do movimento antiglobalização ensejaram a discussão, em 2000, sobre os custos e os benefícios da globalização (BOTTO, 2010). Os ataques terroristas de 11 de setembro, por sua vez, implicaram debate acerca dos mecanismos de controle para monitorar e evitar o acesso de grupos terroristas ao sistema financeiro.

Na reunião inaugural de 1999, partindo do pressuposto de que a disseminação de códigos e padrões internacionais em áreas fundamentais como transparência, disseminação de informações e políticas do setor financeiro contribuiria para a prosperidade das economias nacionais e para a estabilidade dos sistemas financeiros, ministros das finanças e presidentes de bancos centrais se comprometeram com a implementação de duas recomendações do Fundo Monetário Internacional: a apresentação de relatórios sobre a observância de padrões e códigos (ROSC, na sigla em inglês) e a adesão ao programa de avaliação do setor financeiro (FSAP, na sigla em inglês) (G-20, 1999).

Da reunião de 2000 adveio o chamado “Consenso de Montreal”, que enfatiza a necessidade de que programas sociais sejam cumulados com políticas

macroeconômicas sólidas, de modo a proporcionar ampla e sustentável prosperidade (G-20, 2000, 2008b).

Sobressaiu, na reunião de 2001, o tema da prevenção e do combate ao acesso de grupos terroristas ao sistema financeiro. Um plano de ação foi delineado, de acordo com o qual, dentre outras medidas, os países do G-20 se comprometeram com a implementação da Resolução 1373 do Conselho de segurança das Nações Unidas, com o fim de interromper o financiamento do terrorismo (G-20, 2001).

Nessas três reuniões, permaneceram com papel preponderante na governança do G-20 os membros do G-7 (KIRTON, 2010b). Essa situação se altera a partir de 2002, com a ocupação da presidência de turno pela Índia e a consequente possibilidade de priorização de temas cuja discussão era considerada importante por esse país.

A Índia incluiu o tema ajuda para o desenvolvimento à agenda, tendo os ministros das finanças e presidentes de bancos centrais, no comunicado da reunião em Nova Déli, em novembro de 2002, além de ressaltado a importância da ajuda internacional para o desenvolvimento de capacidades dos países menos desenvolvidos, reafirmado o comprometimento quanto ao alcance dos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio, principalmente mediante apoio à Nova Parceria para o Desenvolvimento da África (NEPAD, na sigla em inglês).

Na reunião que teve lugar no México, por sua vez, aos temas anteriormente abordados, somaram-se o combate a abusos e crimes nos sistemas financeiros e a necessidade de promoção de transparência e de troca de informações entre os sistemas financeiros nacionais. A inclusão, por parte do México, de Cláusulas de Ação Coletiva (CAC, na sigla em inglês) em títulos internacionais, seguida por vários outros países emergentes (Brasil, Coreia e África do Sul, por exemplo) é tida como significativo avanço por alguns autores (G-20, 2008b). Em 2004, durante a presidência da Alemanha, os temas demografia, crescimento e integração econômica regional também foram abordados.

Em 2005, por iniciativa da China, o debate sobre a reforma na estrutura do Banco Mundial e do FMI a China foi acrescentado à pauta. Na Declaração do G-20 sobre a reforma das Instituições de Bretton Woods (Xianghe, Hebei, China, 15 e 16 de outubro de 2005), único documento do grupo inteiramente dedicado ao assunto

(MALKIN, 2009), os ministros das finanças e presidentes de bancos centrais, ao tempo em que reafirmaram o consenso quanto à importância estratégica da revigoração das missões e dos papéis fundamentais das Instituições de Bretton Woods no enfrentamento de novos desafios da economia mundial globalizada, reafirmaram o princípio de que a estrutura da governança dessas instituições – tanto quotas como representação – precisa refletir as mudanças ocorridas na economia mundial desde a criação desses organismos (G-20, 2005).

A Austrália, ocupante da presidência em 2006, incluiu a discussão da crescente demanda por energia e minerais e o consequente aumento dos preços desses recursos. No Comunicado da reunião de 2006, foi ressaltado que o estímulo ao comércio mundial, por meio do apoio aos mercados e da garantia da estabilidade, mediante o incentivo ao investimento e à eficiência, são as melhores formas de se assegurar a segurança em longo prazo desses recursos (G-20, 2006). A África do Sul, por sua vez, acrescentou à discussão o tema das políticas fiscais com vistas à promoção do desenvolvimento e do crescimento com estabilidade financeira.

Como é possível perceber da análise da agenda do grupo confrontada com as presidências de turno responsáveis pela inclusão e priorização de temas, ao longo desses anos, os países em desenvolvimento deram prioridade a temas relativos ao desenvolvimento e às reformas das instituições de Bretton Woods. Essa expansão da agenda para incluir temas caros a esses países é apontada por John Kirton (2010) como outro meio – além da rotação da presidência e da instalação da Troika – de equalização entre países desenvolvidos e em desenvolvimento na governança do G-20.

3. EVIDÊNCIAS DE IMPACTOS DO GRUPO NA CONFIGURAÇÃO DA GOVERNANÇA GLOBAL

Levando-se em consideração a supramencionada complexidade do fenômeno da governança global, é árdua a tarefa de se identificar a exata contribuição de um arranjo informal – ou mesmo de um organismo internacional – para o gerenciamento das relações entre os diversos atores globais.

A própria composição, cumulada com o modo de funcionamento, do G-20 apontam para uma modificação na governança econômica e financeira globais. É necessário verificar, entretanto, os efetivos impactos que o grupo provocou no modo como a governança econômica global é posta em prática.

3.1 Impactos identificados entre 1999-2007

Tendo em vista ser a obscuridade das informações um dos principais motivos para crises financeiras e a conseqüente importância dada a padrões e normas técnicas internacionalmente aceitos (MACDONALD, 1998), o compromisso dos países do G-20 quanto à apresentação dos ROSCs é considerado um expressivo sucesso inicial. Similarmente, o Plano de Ação contra o financiamento do terrorismo, levado ao IMFC de modo a proporcionar implementação mais abrangente, foi tido como uma efetiva e necessária resposta à ameaça terrorista global, evidenciada com os ataques terroristas de 11 de setembro, ocorridos apenas dois meses antes da reunião do grupo em 2001.

O consenso alcançado no que tange a linhas gerais para reestruturação de débitos, consubstanciada na inclusão de CACs e na adoção de código de conduta informal entre grandes tomadores e fornecedores de empréstimos, é assinalado como importante avanço concertado inicialmente no âmbito do G-20 (G-20, 2008b; WOODS, 2010).

A tomada dos primeiros passos da reforma das quotas e de representação das Instituições de Bretton Woods sobressai como um dos mais proeminentes êxitos do grupo em sua primeira década de existência. Discutida já há algum tempo, a reforma ganhou ímpeto após a inclusão do assunto nas reuniões do G-20 no ano de 2005.

Para um oficial do tesouro australiano – uma das muitas vezes nesse sentido –, o G20 “contribuiu para o fim de um longo impasse dentro do FMI” (G-20, 2008b, tradução nossa). De acordo com texto do próprio FMI (2011), a partir de 2006, a reformada na governança do órgão começou a “ser levada a sério”.

Apesar dos avanços assinalados, em retrospecto, a atuação do G-20 no sistema internacional, durante esse período, é tida como pouco expressiva (JOKELA, 2011). Em artigo do ano de 2004, a revista inglesa “The Economist” refere-se ao grupo como apenas um entre inúmeros órgãos alfanuméricos (G-FORCE..., 2004). Sugestões de que o grupo passasse do nível ministerial para o de cúpula, e, conseqüentemente, obtivesse mais peso político e maior efetividade decisiva, eram reiteradas no âmbito acadêmico⁹.

Em encontro com o então chanceler do Erário britânico, Alastair Darling, em abril de 2008, o Ministro da Fazenda brasileiro, Guido Mantega, ocupante da Presidência do grupo nesse ano (a qual seria transferida a seu homólogo britânico no ano seguinte), teceu críticas a respeito de seu funcionamento, referindo-se à “pouca influência do G-20 no curso central dos debates e decisões internacionais na área econômico-financeira” (GALVÃO, 2011:15).

Durante quase toda a primeira década de existência do grupo, a ideia de elevação do G-20 ao nível de cúpula não chegou a concentrar a força política necessária para sua concretização, sendo comum a percepção de que esforços nesse sentido seriam inócuos (HARCOURT, 2006). Tal qual ocorreu em 1999, quando a crise asiática ensejou a criação do G-20 ministerial, foi um motivo sistêmico, qual seja, a crise de 2008, originada nos EUA, que proporcionou o consenso necessário no que tange à elevação do grupo ao nível de cúpula e sua posterior consagração como principal fórum de diálogo no que concerne ao sistema financeiro internacional.

⁹ Ver Cooper e English (2005), bem como Hajnal (2007).

3.2 O G-20 a partir de 2008

Em novembro de 2008, a convite do Presidente George W. Bush¹⁰, teve lugar o primeiro encontro de cúpula do G-20, em Washington. A respeito dos fatores que ensejaram a escolha desse foro para as discussões acerca da possível solução para a crise recém-iniciada, Jokela (2011) ressalta duas vantagens quicá determinantes: (i) o grupo já existia, a opção por ele afastando, pois, a controvérsia da decisão acerca de quais países seriam convidados e quais excluídos; (ii) a opção pelo G-20 possibilitou que fosse postergada a decisão acerca da ampliação do G-8.

Subjacente a qualquer ponderação que possa ter levado o líder americano a optar pelo G-20 estava, certamente, o entendimento de que não seria possível combater a crise financeira internacional com ações restritas aos países do G-8 (ESTRELA, 2010).

À reunião em Washington seguiram-se encontros de cúpula em (2^o) Londres, em abril de 2009; (3^o) em Pittsburgh, em setembro de 2009; (4^o) em Toronto, em julho de 2010; (5^o) em Seul, em novembro de 2010 e (6^o) em Cannes, em novembro de 2011. A próxima reunião de cúpula ocorrerá em Los Cabos, no México, em junho deste ano.

Em nítido contraste à interpretação anteriormente apresentada, em artigo publicado poucos dias após a primeira reunião de cúpula do G-20, a revista “The Economist” referiu-se ao grupo como uma mudança decisiva na antiga ordem (GOODBYE G7..., 2008). O entendimento tem sido corroborado por inúmeros analistas, sendo o encontro de Washington considerado, pois, um divisor de águas no que concerne à importância do G-20 na governança econômica global.

Como explicita Estrela (2010), um dos traços mais marcantes da crise das subprimes é o severo impacto sobre as instituições financeiras. Explana o autor:

A crise afetou de modo particularmente intenso os sistemas bancários dos EUA e da Europa. A significativa deterioração dos resultados financeiros dos bancos está ligada a falhas regulatórias e à emissão de notas estruturadas mediante securitização, lastreada por ativos ilíquidos, de qualidade de crédito duvidosa e com descasamento de prazos. (ESTRELA, 2010:45).

¹⁰ Jokela (2011) salienta que, apesar de ter sido anunciada pela Casa Branca, a ideia de realizar uma cúpula do G-20 naquele momento foi apresentada pelo Presidente da França, Nicolas Sarkozy, a qual foi corroborada por Gordon Brown, então Primeiro Ministro britânico.

Com vistas a combater as repercussões globais que a perda de confiança no mercado decorrente da decretação de concordata pelo banco de investimentos Lehman Brothers começava a desencadear, os líderes reunidos em Washington acordaram um Plano de Ação. Este previu linhas de trabalho com os objetivos principais de fortalecer a responsabilidade e a transparência do sistema financeiro; consolidar os regimes de regulação, supervisão prudencial e gestão de risco nesse sistema; e promover a integridade dos sistemas financeiros por meio da maior cooperação entre autoridades nacionais (GALVÃO, 2011).

Como salienta Marcos Galvão (2011:19), “a determinação que os líderes demonstraram ao se comprometerem a adotar toda e qualquer ação necessária para estabilizar o sistema financeiro teve impacto forte e positivo no ambiente econômico”. Complementa o diplomata: “o mercado entendeu que estava diante de um sinal de união política e disposição para atuação conjunta sem precedentes”.

Outrossim, figurou como objetivo do mencionado plano de ação a reforma das instituições financeiras internacionais. Já no primeiro comunicado de cúpula do grupo, portanto, foi incluída a temática da reforma das instituições financeiras internacionais, pleito, conforme acima explicitado, constante da pauta do G-20 desde 2005. Especificamente, afirmou-se a necessidade de urgente expansão do Fórum de Estabilidade Financeira (FSF), órgão técnico composto por reguladores e oficiais de bancos centrais criado no mesmo ano do G-20 ministerial (G-20, 2008a).

A reunião de Londres foi realizada em momento no qual observadores, levando em consideração os riscos de recessão e protecionismo, questionavam-se se o mundo estaria se encaminhando para uma outra Grande Depressão (ANGELONI; PISANI-FERRY, 2011). Nela, quatro expressivas decisões foram acordadas no que tange ao enfrentamento da crise, desencadeadora do maior desafio à economia mundial nos tempos modernos (G-20, 2009a), consistindo no maior pacote de estímulo concertado da história: (i) triplicação dos recursos do FMI (de US\$ 250 bilhões para 750 bilhões); (ii) emissão de 250 bilhões de dólares em DES; (iii) aumento dos empréstimos dos bancos multilaterais de desenvolvimento (Banco Mundial e Bancos Regionais) em 100 bilhões; (iv) direcionamento de US\$ 250 bilhões para o financiamento do comércio internacional (GALVÃO, 2011; G-20, 2009a).

Em dois de abril de 2009, mesmo dia da publicação da declaração dos líderes do G-20 reunidos em Londres, o FSF tornou público um comunicado de imprensa por meio do qual informou a decisão de transformação do Fórum em Conselho (Conselho de Estabilidade Financeira) e de ampliar sua composição, com a incorporação de todos os membros do G-20, além da Espanha (FSF, 2009). Semelhante expansão ocorreu no Comitê de Basileia, e foros como a IOSCO e o IASB também aumentaram a representação das economias emergentes (GALVÃO, 2011).

Na reunião em Pittsburgh, ocorrida em contexto em que a economia mundial ainda se apresentava frágil, embora bem mais estável do que quando da reunião de Londres (FINANCIAL REFORM..., 2009), além de tomarem decisões acerca de remuneração de agentes financeiros e de exigências mínimas de capital bancário, os líderes do G-20 estabeleceram o grupo como o principal fórum para a cooperação econômica internacional (G-20, 2009b). A partir de então, o Conselho de Estabilidade Financeira passou a se reportar ao G-20, e não mais ao G-8 (ESTRELA, 2010).

Também no encontro em Pittsburgh, mais um passo quanto à reforma das instituições financeiras internacionais foi dado: restou acordada a transferência de 5% de quotas do FMI de países super-representados para países emergentes. Em outubro de 2009, o IMFC acolheu essa proposta e, em dezembro de 2010, a Assembleia de Governadores aprovou a 14^a Revisão de Quotas, a qual resultará em uma transferência de 6% das quotas a países emergentes. Após sua entrada em vigor (prevista para dezembro de 2012), Índia e Brasil se juntarão a China e Rússia como parte dos dez maiores quotistas do FMI (FMI, 2011).

Como destacam Angeloni e Pisani-Ferry (2011), desde sua concepção, em 1999, o G-20 apresenta duas “almas”, uma como coordenador de políticas em períodos de calmaria, e outra como gerenciador de crises. Dependendo do contexto em que ocorrem as reuniões, uma ou outra faceta do grupo adquire proeminência.

Tendo em vista o contexto em que ocorreram – de recuperação das consequências da crise na maior parte das economias – as reuniões de Toronto e Seul não tiveram o forte impacto dos três primeiros encontros do G-20. Acaloradas discussões, principalmente na imprensa canadense, acerca do custo de ser o país

anfitrião desses encontros de cúpula levaram a questionamentos acerca da prescindibilidade dos encontros do grupo (THE G20 SUMMITRY..., 2010).

Apesar do menor impacto dessas reuniões, nelas, consensos significativos foram alcançados. Em Toronto, os líderes endossaram o pacote de reformas institucionais que acarretará numa transferência de poder de voto para países em desenvolvimento equivalente a 4,59% desde 2008 no Grupo Banco Mundial (WOODS, 2010). Em Seul, o Plano para o Crescimento Forte, Sustentável e Equilibrado, com vistas a conter guerras cambiais e desequilíbrios em contas correntes, foi delineado (KIRTON, 2010a).

Como as decisões do grupo não são vinculantes, o alto grau de cumprimento das decisões tomadas nas reuniões pode ser considerado indício de efetividade desse arranjo de governança global, assim como funciona como estímulo para que países não membros do grupo levem em consideração a implementação das decisões em âmbito doméstico. De acordo com estudos acerca do cumprimento do acordado pelos países durante as reuniões do G-20, após declínio do nível de “compliance” já na reunião de Londres, esse voltou a crescer em Pittsburgh, tendo alcançado 75% no que tange às decisões tomadas em Seul (ELLIS, et. al., 2011).

Analistas assinalam duas possíveis explicações – não necessariamente excludentes – para esse aumento no grau de cumprimento de decisões: uma seria que o G-20 está deixando de ser um grupo de gerenciamento de crise para se tornar um comitê diretor (“steering committee”) para a ordem global; outra seria que o grupo adquiriu uma boa dinâmica para colaboração, com reforçada pressão dos pares (“peer pressure”) e meios de prestação de contas com boa reputação (ELLIS, et. al., 2011).

Na reunião do G-20 em Cannes, a crise da dívida pública grega fez com que o ritmo do encontro se aproximasse mais daquele observado em momentos de gerenciamento de crises (GREVI, 2011). O reconhecimento da responsabilidade política de lidar com a crise existente nas reuniões de Washington e de Londres, porém, não foi verificado nesse encontro. Conforme salienta Marcos Galvão, “as configurações políticas nacionais e regionais na Europa (epicentro da turbulência), entre outros fatores conjunturais ou mais permanentes, dificultaram a conformação de uma resposta coletiva de maior calibre” (GALVÃO, 2011).

Diante disso, Giovanni Grevi (2011) afirma que o grupo está atravessando uma “crise de identidade”, e sugere que, mais do que saber quem está emergindo e quem está declinando no sistema econômico internacional, é imprescindível que uma liderança disposta a arcar com certos riscos com vistas a proporcionar uma ação coletiva se instale.

Como ressalta Dong-hwi (2011), apesar das frustrações desencadeadas em Cannes, pode ser identificado progresso realizado nesse encontro: os líderes reafirmaram o comprometimento com os itens da agenda discutidos no encontro em Seul, discutiram maneiras de fortalecer a regulação financeira, além de, ao discutirem o problema do enfraquecimento da recuperação global, terem sublinhado a severidade da questão do desemprego. No que concerne ao âmbito institucional, os líderes indicaram as próximas presidências do grupo até 2015, bem como afirmaram a necessidade de reativação da Troika, cujo funcionamento encontrava-se suspenso desde fins de 2008.

Ao destacar a importância do encontro em Cannes dos líderes do G-20, Lida Preyma (2011) explicita ser comum a percepção de que o G-20 é o foro adequado para a discussão de problemas econômicos para cuja solução é necessária a cooperação de vários países tem se disseminado. Exemplifica a autora:

Quando Mark Carney, presidente do Banco do Canadá, teve a ideia de que todos os bancos centrais reduzissem os juros no mesmo momento, para evitar arbitragem, quem ele chamou? Seus colegas presidentes dos bancos centrais dos países-membros do G-20. (PREYMA, 2011:1, tradução nossa).

Conforme assevera John Kirton (2011), instituições plurilaterais de cúpula raramente fenecem. Desprovidas de acordos formais e sem burocracias internacionais, basta que os líderes considerem importante a participação nas reuniões para que elas persistam. O G-20, com sua composição fortemente embasada na realidade econômica global, é um foro singularmente bem posicionado para lidar com inúmeras questões desse âmbito do sistema internacional. Existe uma probabilidade, pois, que o grupo se mantenha e se fortaleça como expressivo arranjo da governança econômica global.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Embora uma das principais características da governança global seja a complexidade da sua conformação, o aumento do poder econômico nacional tende a determinar um incremento do poder político na ordem global, o qual implica, por sua vez, a possibilidade de maior participação nos foros decisores internacionais. Assim como transformações estruturais provocaram mudanças na ordem global no passado – como a adoção do multilateralismo para a tomada de decisões no âmbito econômico global na década de 1960 e a incorporação da Rússia ao G-7 na década de 1990 –, ao crescimento da importância econômica dos países emergentes nas últimas duas décadas tem correspondido modificações na forma como é conduzida a governança econômica global.

O G-20, com o ineditismo de suas características – composição heterogênea do grupo, cumulada com uma estrutura de funcionamento que proporciona igualdade formal entre os membros –, tem sido um importante instrumento contributor para essa transformação.

Durante sua existência como encontro de ministros das finanças e presidentes dos bancos centrais das vinte maiores economias do mundo, entre 1999 e 2007, destacam-se como importantes acordos alcançados no âmbito do grupo o estabelecimento de linhas gerais para a reestruturação de débitos, consubstanciadas na inclusão de CACs e na adoção de código de conduta informal entre grandes tomadores e fornecedores de empréstimos. Outrossim, a tomada dos primeiros passos da reforma das quotas e de representação das Instituições de Bretton Woods sobressai como um dos mais proeminentes êxitos do grupo em sua primeira década de existência.

Tal qual ocorrera em 1999, quando a crise financeira global com origem na Tailândia foi o fator determinante para a criação do G-20 como um arranjo de governança global, foi uma crise financeira global, esta com origem nos Estados Unidos, iniciada em 2008, o motivo determinante para a transformação desse foro na mais importante plataforma de cooperação no âmbito do sistema financeiro internacional.

Desde então, o G-20 consistiu no foro em que foi acordado um conjunto de ações que proporcionou o retorno à confiança no mercado abalada com o início da crise das subprimes. A escolha do grupo para o debate das propostas de solução para a crise demonstrou que, diferentemente do que ocorria no passado, uma solução tão-somente poderia ser alcançada com a participação dos países emergentes.

Ademais, no âmbito do G-20, foi concertado, na reunião de Londres, em 2009, com o objetivo de evitar que o aprofundamento da crise alcançasse proporções ainda mais dramáticas, o maior pacote de estímulo à economia internacional da história. O grupo funcionou, outrossim, como catalisador das reformas ainda em curso nas instituições financeiras internacionais, entre as quais se destacam o FMI e o Banco Mundial, as quais resultarão em maior participação dos países emergentes nesses organismos.

Considerando a dinamicidade do fenômeno da governança global, afirmar que o G-20 persistirá como arranjo de governança no longo prazo seria prematuro. Tendo em vista o embasamento de sua composição na realidade econômica global e levando em consideração que o grau de efetividade das decisões tomadas no âmbito do grupo tem sido expressivo, no entanto, é possível asseverar ser provável sua manutenção e aprofundamento como significativo arranjo da governança econômica global.

REFEFÊNCIAS

ANGELONI, Ignazio; PISANI-FERRY, Jean. Wanted: a stronger and better G20 for the global economy. **Bruegel Policy Contribution**, Bruxelas, n. 15, 31 out. 2011. Disponível em: <<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/630-wanted-a-stronger-and-better-g20-for-the-global-economy>>. Acesso em: 28 dez. 2011.

BIERSTEKER, Thomas J. **Global governance**. Versão eletrônica do artigo elaborado para publicação em CAVELTY, Myriam Dunn; MAUER, Victor (Ed.). **Routledge Companion to Security**. New York and London: Routledge, 2009. Disponível em: <http://graduateinstitute.ch/webdav/site/admininst/shared/iheid/800/biersteker/Global_Governance_Routledge_Companion%5B1%5D.pdf>. Acesso em: 5 mar. 2012.

BOTTO, Isabel Mercedes. El G20 y la gobernanza global: ¿un cambio en la arquitectura o en los procedimientos? **Nueva Sociedad**, Buenos Aires, n. 229, p. 26-40, set/out. 2010. Disponível em: <http://www.nuso.org/upload/articulos/3721_1.pdf>. Acesso em: 5 mar. 2012.

CARRERA, Jorge. El G20, la crisis y el rediseño de la Arquitectura Financiera Internacional. **Ensayos Económicos**. Buenos Aires: BCRA Investigaciones económicas, n. 53-54, p. 217-244, jan/jun. 2009.

COOPER, Andrew F.; ENGLISH, John. Introduction: reforming the international system from the top - a Leaders' 20 Summit. In: ENGLISH, John; THAKUR, Ramesh; COOPER, Andrew F. (Ed.). **Reforming from the top: a Leaders' 20 Summit**. New York: United Nations University Press, 2005. p. 1-24.

DONG-HWI, Lee. **Cannes G20 Summit: assessment and implications**. Ifans Brief n. 32, dez. 2011. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/biblio/LEE-6-20111212-en.pdf>>. Acesso em: 16 mar. 2012.

ELLIS, Sarah; et. al. **2010 Seoul G20 summit interim compliance report**. Toronto/Moscou: G20 Research Group/National Research University, 25 ago. 2011. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/compliance/2010seoul-interim/index.html>>. Acesso em: 4 fev. 2012.

ESTRELA, Márcio Antônio. **Moeda, sistema financeiro e Banco Central**. Material utilizado no programa de capacitação para servidores do Banco Central do Brasil. Brasília: [s.n.], 2010.

FINANCIAL REFORM AND THE G20, a hard climb: the G20 meeting in London marked a step along the way, not a summit. **The Economist**, 6 set. 2009. Disponível em: <<http://www.economist.com/node/14391879>>. Acesso em: 18 nov. 2011.

FINKELSTEIN, Lawrence S. **What is global governance**. Vancouver: Associação, 1991. p. 367-372. Disponível em: <http://upeaceap.org/hando_upfiles/GGPD_RM_05-2.pdf>. Acesso em: 20 fev. 2012.

FÓRUM DE ESTABILIDADE FINANCEIRA (FSF). Financial Stability Forum re-established as the Financial Stability Board. **Press Release**, Basileia, n. 14, 2 abr. 2009. Disponível em: <http://www.financialstabilityboard.org/press/pr_090402b.pdf>. Acesso em: 17 mar. 2012.

FUES, Thomas. Global governance beyond the G8: reform prospects for the summit architecture. **Internationale Politik und Gesellschaft**, Berlim: FES, n. 2, p. 11-24, 2007. Disponível em: <http://www.fes.de/ipg/inhalt_d/pdf/03_Fues_US.pdf>. Acesso em: 5 mar. 2012.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL (FMI). How the IMF makes decisions. **Factsheet**, Washington, 16 set. 2011. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/govern.htm>>. Acesso em: 6 mar. 2012.

G-7. **G7 Statement**. Colônia, Alemanha, 18 jun. 1999. Disponível em: <http://www.g8.utoronto.ca/summit/1999koln/g7statement_june18.htm>. Acesso em: 6 mar. 2012.

G-20. **¿Qué es el G-20?** Disponível em: <<http://www.g20.org/es/g20/ique-es-el-g20>>. Acesso em: 5 mar. 2012a.

G-20. **Communiqué**. G20 Finance Ministers and Central Bank Governors Meeting, Berlim, 15-16 dez. 1999. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/1999/1999communique.htm>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

G-20. **Communiqué**. G20 Finance Ministers and Central Bank Governors Meeting, Montreal, 25 out. 2000. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2000/2000communique.html>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

G-20. **Communiqué**. G20 Finance Ministers and Central Bank Governors Meeting, Ottawa, 16-17 nov. 2001. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2001/2001communique.html>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

G-20. **Communiqué**. G20 Leaders Summit, Cannes, 4 nov. 2011. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2011/2011-cannes-communique-111104-en.html>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

G-20. **Communiqué**. Meeting of Finance Ministers and Central Bank Governors, Melbourne, 19 nov. 2006. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2006/2006communique.html>>. Acesso em: 6 mar. 2012.

G-20. **Declaration of the Summit on Financial Markets and the World Economy**. Washington, 15 nov. 2008a. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2008/2008declaration1115.html>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

G-20. **G20 action plan for recovery and reform.** London Summit: Leaders' Statement, 2 abr. 2009a. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2009/2009communique0402.pdf>>. Acesso em: 17 mar. 2012.

G-20. **G20 Leaders Statement.** Pittsburgh Summit, 24-25 set. 2009b. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2009/2009communique0925.html> >. Acesso em: 5 mar. 2012.

G-20. **G20 Statement on reforming the Bretton Woods Institutions.** Meeting of Finance Ministers and Central Bank Governors, Xianghe, Hebei, China, 16 out. 2005. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/2005/2005bwi.html>>. Acesso em: 6 mar. 2012.

G-20. **Países invitados y organismos internacionales.** Disponível em: <<http://www.g20.org/es/presidencia-mexicana-del-g20/paises-invitados-y-organismos-internacionales>>. Acesso em: 5 mar. 2012b.

G-20. **The Group of Twenty:** a history. 2008b. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/docs/g20history.pdf> >. Acesso em: 5 mar. 2012.

G-20 RESEARCH GROUP. **The G20.** [2010]. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/g20whatisit.html>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

GALVÃO, Marcos. O G-20 e a transformação da governança internacional: anotações pontuais de um participante. **Política Externa**, São Paulo, v. 20, n. 3, dez/jan/fev. 2011-2012.

G-FORCE: The G7 no longer governs the world economy. Does anyone? **The Economist**, 7 out. 2004. Disponível em: <<http://www.economist.com/node/3262467>>. Acesso em: 4 set. 2011.

GOODBYE G7, HELLO G20: a bit of good news after a big summit. **The Economist**, Washington, 20 nov. 2008. Disponível em: <<http://www.economist.com/node/12652239>>. Acesso em: 29 ago. 2011.

GREVI, Giovanni. The G20 after Cannes: an identity crisis. **Policy Brief**, Madri: FRIDE, n. 105, nov. 2011. Disponível em: <<http://www.fride.org/publication/962/the-g20-after-cannes:-an-identity-crisis>>. Acesso em: 5 dez. 2011.

HAJNAL, Peter I. **Summitry from G5 to L20:** a review of reform initiatives. Waterloo: Centre for International Governance Innovation, mar. 2007. (Working Paper n. 20). Disponível em: <http://www.cigionline.org/sites/default/files/Paper%2020_Peter_Hajnal.pdf>. Acesso em: 5 mar. 2012.

HARCOURT, Tim. **Geeing up the G20.** 16 nov. 2006. Disponível em <<http://timharcourt.com/other/geeing-up-the-g20>>. Acesso em: 5 mar. 2011.

IBBITSON, John; PERKINS, Tara. How Canada made the G20 happen. **The Globe and Mail**, Toronto, 18 jun. 2010. Disponível em: <<http://www.theglobeandmail.com>

/news/world/g8-g20/news/how-canada-made-the-g20-happen/article1609690/singlepage/#articlecontent>. Acesso em: 5 mar. 2012.

JOKELA, Juha. **G20: a pathway to effective multilateralism?** Paris: EU Institute for Security Studies, abr. 2011. (Chaillot Papers). Disponível em <http://www.iss.europa.eu/uploads/media/The_G20_-_a_pathway_to_effective_multilateralism.pdf>. Acesso em 10/09/2011.

KENNEDY, David. The mystery of global governance. **Ohio Northern University Law Review**, n. 34, p. 827-860, 2008.

KIRTON, John. **A Summit of Substantial Success: □ The Performance of the Seoul G20**. 13 nov. 2010a. Disponível em <<http://www.g20.utoronto.ca/analysis/101113-kirton-seoul-perf.html>>. Acesso em: 2 mar. 2012.

KIRTON, John. **The G20, the G8, the G5 and the role of ascending powers**. Artigo elaborado para publicação na Revista Mexicana de Política Exterior, versão de 27 dez. 2010b. Disponível em <<http://www.g20.utoronto.ca/biblio/index.html>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

KIRTON, John. **What is the G20?** 30 nov. 1999. Disponível em: <<http://www.g20.utoronto.ca/g20whatisit.html>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

KIRTON, John. **Why the G8 Will Endure**. 10 fev. 2011. Disponível em: <<http://www.g8.utoronto.ca/scholar/kirton-g8endurance-110210.html>>. Acesso em: 16 mar. 2012.

KOSE, M. Ayhan; PRASAD, Eswar S. Emerging markets come of age. **Finance & Development**, Washington: FMI, v. 47, n. 4, dez. 2010. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2010/12/kose.htm>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

MACDONALD, Scott B. Transparency in Thailand's 1997 economic crisis: the significance of disclosure. **Asian Survey**, University of California, v. 38, n. 7, p. 688-702, jul. 1998. Disponível em: <<http://www.jstor.org/discover/10.2307/2645756?uid=3737664&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=55942425623>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

MALKIN, Anton. **G20 finance conclusions on the architecture of international financial institutions, 1999-2009**. Análise elaborada a partir dos comunicados financeiros do G-20. Toronto: G20 Research Group, 2009. Disponível em <<http://www.g20.utoronto.ca/analysis/conclusions/ifiarchitecture.html>>. Acesso em 05/03/2012.

MARTIN, Paul. **Oral History of the G7/8**. Ottawa, 18 nov. 2001. Entrevistadora: Candida Tamar Paltiel. Entrevista concedida ao G8 Research Group. Disponível em: <<http://www.g8.utoronto.ca/oralhistory/>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

PRESIDÊNCIA SUECA DA UNIÃO EUROPÉIA. **Packed agenda for G20 leaders**. 25 set. 2009. Disponível em: <http://www.se2009.eu/en/meetings_news/2009/9/25/packed_agenda_for_g20_leaders.html>. Acesso em: 5 mar. 2012.

PREYMA, Lida. All roads lead to the G20: how do 20 men and women affect the entire global capital markets? **The Preyma Letter**, Toronto, out. 2011. Disponível em: <<http://marketsmediaonline.com/wp-content/uploads/2011/11/All-Roads-Lead-to-the-G20-Nov-2011.pdf>>. Acesso em: 5 mar.2012.

SAUNDERS, Doug. Weight of the world too heavy for G8 shoulders. **The Globe and Mail**, Toronto, 5 jul. 2008. Disponível em: <<http://www.cigionline.org/articles/2008/07/weight-world-too-heavy-g8-shoulders>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

SPERO, Joan E.; HART, Jeffrey A. **The politics of international economic relations**. Belmont: Thomson/Wadsworth, 2003.

THE G20 SUMMITRY, what is it good for? **The Economist**, Washington, 28 jun. 2010. Disponível em: <<http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2010/06/g20#comments>>. Acesso em: 5 mar. 2011.

TRICHET, Jean-Claude. **The growing importance of emerging economies in the globalised world and its implications for the international financial architecture**. Mumbai: Reserve Bank of India, 26 nov. 2007. Disponível em <<http://www.bis.org/review/r071128a.pdf>>. Acesso em: 5 mar. 2012.

VESTERGAARD, Jakob. **The G20 and beyond: towards effective global economic governance**. Copenhagen: DIIS, 2011. (DIIS Report). Disponível em: <http://www.diis.dk/graphics/publications/reports2011/rp2011-04-g20-and-beyond_web.pdf>. Acesso em: 5 mar. 2012.

WOODS, Ngaire; The G20 Leaders and Global Governance. **Global Economic Governance Programme**, Oxford, Working Paper n. 59, out. 2010. Disponível em: <<http://www.globaleconomicgovernance.org/wp-content/uploads/Woods-2010-The-G20-and-Global-Governance.doc.pdf>>. Acesso em: 16 mar. 2012.