



**DA TEORIA DOS GRUPOS À LÓGICA DA AÇÃO COLETIVA:
ELEMENTOS PARA SE PENSAR A ATUAÇÃO DE GRUPOS DE INTERESSE NO
LEGISLATIVO BRASILEIRO**

**FROM THE THEORY OF GROUPS TO THE LOGIC OF COLLECTIVE ACTION:
ELEMENTS TO THINK ABOUT THE ACTION OF GROUPS OF INTEREST IN
BRAZILIAN LEGISLATIVE**

**DE LA TEORÍA DE LOS GRUPOS A LA LÓGICA DE LA ACCIÓN COLECTIVA:
ELEMENTOS PARA PENSAR LA ACTUACIÓN DE GRUPOS DE INTERÉS EN EL
LEGISLATIVO BRASILEÑO**

Ciro Antônio da Silva Resende¹

Resumo: O objetivo deste artigo é, a partir das obras de Bentley (1908), Truman (1951) e Olson (1965), discutir fatores que, possivelmente, estão associados às diferentes oportunidades de influência entre os grupos de interesse. Nesse sentido, algumas características desses grupos, como tamanho, recursos e capacidade organizacional, são problematizadas tendo como pano de fundo a problemática das assimetrias de acesso e de influência. Para tanto, lança-se mão de dados de um *survey* realizado com representantes de grupos de interesse e assessores parlamentares do setor público cadastrados na Primeira-Secretaria da Câmara dos Deputados. O diálogo estabelecido entre duas perspectivas do estudo dos grupos de interesse, quais sejam a teoria dos grupos e a concepção olsoniana, aponta para a importância de se identificar grupos que atuam junto às arenas decisórias, suas características e sua capacidade de influenciar as decisões.

Palavras-chave: Grupos de interesse; Teoria dos grupos; Ação coletiva; Assimetria de influência.

Abstract: The aim of this paper is, from the works of Bentley (1908), Truman (1951) and Olson (1965), to discuss factors that are possibly associated with different opportunities of influence among interest groups. In this sense, some characteristics of these groups as their size, resources and organizational capacity, are problematized having as background the problems related with asymmetries of access and of influence. Therefore, it used data from a survey conducted with representatives of interest groups and public sector parliamentary advisors registered in the First Secretariat of the House of Representatives. The dialogue established between two perspectives of the study of interest groups, which are the theory of groups and the Olsonian conception, points to the importance of identifying groups that work along the decision-making arenas, their characteristics and their capacity to influence decisions.

¹ Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) (ciro.sr@hotmail.com).

Keywords: Interest groups; Theory of Groups; Collective action; Asymmetry of influence.

Resumen: El objetivo de este artículo es, a partir de las obras de Bentley (1908), Truman (1951) y Olson (1965), discutir factores que, posiblemente, están asociados a las diferentes oportunidades de influencia entre los grupos de interés. En este sentido, algunas características de esos grupos, como tamaño, recursos y capacidad organizacional, son problematizadas teniendo como telón de fondo la problemática de las asimetrías de acceso y de influencia. Para ello, se lanza mano de datos de un survey realizado con representantes de grupos de interés y asesores parlamentarios del sector público registrados en la Primera Secretaría de la Cámara de Diputados. El diálogo establecido entre dos perspectivas del estudio de los grupos de interés, cuáles son la teoría de los grupos y la concepción olsoniana, apunta a la importancia de identificar grupos que actúan junto a las arenas decisorias, sus características y su capacidad de influir en las decisiones.

Palabras claves: Grupos de interés; Teoría de los grupos; Acción colectiva; Asimetría de influencia.

1 Introdução

O objetivo deste artigo é, a partir das obras de Bentley (1908), Truman (1951) e Olson (1965), discutir características dos grupos de pressão, como tamanho, recursos e capacidade organizacional, tendo como pano de fundo a problemática das assimetrias de acesso e de influência. Para tanto, lança-se mão de dados oriundos da pesquisa “Lobby e representação de interesses no Congresso Nacional”, que consistiu na aplicação de um *survey online*², tendo sido realizada pelo Centro de Estudos Legislativos da Universidade Federal de Minas Gerais (CEL-UFMG), em parceria com o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Sua atenção foi direcionada a representantes de grupos de interesse e assessores parlamentares do setor público cadastrados na Primeira-Secretaria da Câmara dos Deputados, no biênio 2011-2012³.

Aragão (1994, p. 41) afirma que a capacidade de influência dos grupos de pressão⁴ “depende, em síntese, de três características básicas: número representativo de componentes; capacidade financeira e organização⁵”. Entre as variáveis elencadas pelo autor, encontra-se o tamanho do grupo em uma perspectiva, aparentemente, distinta daquela localizada em Olson (1982, p. 41), para quem “pequenos grupos em uma sociedade, geralmente, terão maior poder de lobby”. A problematização do elemento de tamanho, ou numérico⁶, deve acontecer *pari passu*

² É importante registrar, no que concerne à política de tratamento dos dados e disponibilização de resultados, que todas as informações prestadas pelos respondentes da pesquisa são sigilosas e divulgadas de forma não individualizada. Ademais, a pesquisa foi autorizada pelo Comitê de Ética em Pesquisa da Universidade Federal de Minas Gerais (COEP-UFMG), no qual está devidamente registrada.

³ A coleta de dados foi realizada entre 2012 e 2013.

⁴ Não há uma distinção entre as expressões grupo de interesse e grupo de pressão em grande parte dos trabalhos mobilizados ao longo do artigo. Assim, serão utilizadas como sinônimas (BROWNE, 1998; THOMAS, 2004).

⁵ Segundo Aragão (1994, p. 42), a “organização [...] deve ser entendida como a capacidade gerencial de obter e empregar recursos humanos, técnicos e financeiros da entidade ou organismo alocados com o intuito de influir sobre o processo decisório das políticas públicas”.

⁶ Santos (2011) afirma que, para Olson, o problema de ação coletiva é, sobretudo, um problema de número.

com discussões envolvendo outras características dos grupos de interesse, uma vez que se espera que tenham implicações em suas capacidades de ação e, por conseguinte, de influência. Grupos possuem recursos, tamanhos e estruturas organizacionais altamente distintos, o que os colocam em condições diferenciadas de acesso às arenas decisórias. A ideia de Truman (1951) acerca do sistema político como um processador neutro dos interesses que emergem da sociedade não parece expressar a realidade, caracterizada fortemente por uma assimetria de influência. Assim, torna-se fundamental indagar quais fatores estão, possivelmente, associados às diferentes oportunidades de influência entre os grupos. Por oportunidade de influência entende-se a possibilidade de presença e atuação dos grupos em arenas decisórias e, por conseguinte, de exercício de influência frente a essas arenas.

Apresentar respostas consistentes à indagação supracitada exigirá, certamente, grandes esforços teóricos, empíricos e metodológicos, de forma que este artigo se restringe a abordá-la à luz de duas perspectivas do estudo dos grupos de interesse, quais sejam a teoria dos grupos e a concepção olsoniana. Dessa forma, não serão analisados resultados que emergem da atuação de grupos de interesse, o que impossibilita a indicação empírica dos fatores que implicam em assimetria de acesso e influência. Esses serão discutidos apenas teoricamente.

O artigo está dividido em três seções, além desta introdução e das considerações finais. Inicialmente, apresentam-se os principais aspectos relacionados à teoria dos grupos e as críticas mais relevantes a ela direcionadas. Na sequência, procura-se estabelecer um paralelo entre os trabalhos fundadores da corrente e a perspectiva representada por Olson, desenvolvendo-se temáticas presentes em “A lógica da ação coletiva” (1965). A terceira seção se debruça sobre as contradições e as muitas indagações que vêm à baila quando se estudam grupos de interesse, suas características e a assimetria associada à sua atuação, apresentando alguns resultados do referido *survey*. A discussão é empreendida a partir da literatura mobilizada ao longo do texto, permitindo a construção de algumas hipóteses e de apontamentos acerca de agendas futuras de pesquisa.

2 Teoria dos grupos: o processo natural de formação e o reflexo dos interesses existentes na sociedade

Pasquino (1998) destaca o costume de se iniciar o estudo sobre grupos de interesse ou de pressão a partir da teoria dos grupos, na formulação apresentada por Arthur Bentley (1908) e retomada por David Truman (1951). Esses autores se dedicaram, em grande medida, ao tema dos grupos de interesse, situando a análise da atividade política em termos de atividades de grupos. A obra de Bentley, com o subtítulo “*A study of social pressures*”, é dividida em duas grandes partes: (1) Para preparar o caminho e (2) Análise das pressões governamentais. Por sua vez, a obra de Truman (1951), com o subtítulo “*Political interests and public opinion*”, é dividida em quatro partes: (1) Grupos no processo político; (2) Organização dos grupos e problemas de liderança; (3) As táticas de influência; e (4) Política de grupo e democracia representativa.

Procurando apresentar os principais aspectos da teoria dos grupos, é fundamental ressaltar a seguinte afirmação de Bentley (1908, p. 208-209, tradução minha): “[a] grande função do estudo de qualquer forma de vida social é a análise dos grupos. [...] Quando os grupos são adequadamente apresentados, tudo é apresentado. Quando eu digo tudo, eu entendo tudo”. O autor assinala, nesse sentido, que o termo grupo será usado ao longo de todo o seu livro em um sentido técnico, sendo definido como uma certa porção da sociedade que seja ativa, isto é, que esteja agindo ou esteja em direção à ação. Bentley afirma, ainda, que ao utilizar as expressões grupo de interesse ou interesse de grupo o faria meramente para acrescentar clareza à expressão. Isso porque “[n]ão há grupo sem interesse. Um interesse, como o termo será usado neste trabalho, é o equivalente de um grupo. [...] O grupo e o interesse não são separados” (BENTLEY, 1908, p. 211, tradução minha).

O autor entende o processo político como o resultado da competição entre os grupos, dando ênfase à importância de suas atividades. De forma geral,

existe amplia coincidência en mencionar a Bentley y su *Process of Government* (1908) como punto de arranque de la moderna teoría de los grupos: “all phenomena of government are phenomena of groups pressing one another, forming one another and pushing out new groups and groups representatives to mediate the adjustments” (1967, p. 269). Entiende el gobierno y el proceso político como el resultado de un proceso de ajuste producido por la competencia entre los grupos. Parte de la premisa que la definición del grupo se establece a partir de sus objetivos en el proceso político (policy goal) y establece una ecuación entre grupo, actividad e interés (MOLINS, 1998, p. 2).

Vale ressaltar que Pasquino (1998) adverte que Bentley não entendia seu estudo como a elaboração de uma teoria verdadeira, mas, antes disso, como um esforço de construção de um instrumento analítico.

Truman (1951), por sua vez, traz uma revisão da teoria dos grupos, sendo ele um dos fundadores da geração pluralista denominada “pluralismo empírico americano”⁷, cuja marca central está no olhar empírico para ação dos grupos ativos no processo político. Truman afirma que os grupos surgem naturalmente a partir da sociedade em resposta a perturbações, pouco se referindo, entretanto, aos fatores capazes de facilitar ou inibir este processo (BAUMGARTNER; LEECH, 1998).

Assim, torna-se fundamental apresentar a definição de grupos de interesse em Truman, comparando-a com outras perspectivas. Sobre a definição, Pasquino (1998, p. 564) destaca que, para Truman, “grupo de interesse é ‘qualquer grupo que, à base de um ou vários comportamentos de participação, leva adiante certas reivindicações em relação a outros grupos sociais, com o fim de instaurar, manter ou ampliar formas de comportamento que são inerentes às atitudes compartilhadas’”. No que se refere à apresentação de outras perspectivas, lança-se mão de amplo levantamento conceitual realizado por Mancuso (2004):

⁷ Essa é apontada por Thomas (2004) como a segunda geração de pluralistas. A primeira é denominada anglo-americana e a terceira, pluralismo de identidade múltipla ou pluralismo pós-moderno.

Almond & Powell Jr. (1972: 53) [...] apresentam uma definição ampla. Para esses autores, um grupo de interesse é qualquer “grupo de indivíduos ligados por laços particulares de preocupações ou de vantagens e que têm certa consciência desses laços”. [...]

De acordo com Salisbury (1977: 175), a definição restrita de grupo de interesse presente de forma implícita ou explícita na literatura específica sobre o tema é a seguinte: “grupo de interesse é uma associação formalmente organizada que se dedica à realização de atividades que visam a influenciar as decisões a serem tomadas pelas autoridades governamentais”. Wootton (1972: 41), por sua vez, define grupo de interesse como “um ator particular, diferente de um partido político, que tenta influenciar um alvo público para atingir algum objetivo”. [...]

Para Key [1994], os grupos de pressão são grupos que se empenham pela adoção – ou pela rejeição – de políticas públicas que afetem os seus interesses. Meynaud (1960:44-5) também utiliza a expressão grupos de pressão, que ao seu ver designa órgãos estranhos à máquina governamental propriamente dita que, desde o exterior, efetuam ações sobre as autoridades habilitadas pela Constituição – ou por qualquer outro dispositivo regulamentar – para preparar, suspender e executar decisões. [...]

Pasquino (1982: 11) define grupo de pressão como uma organização que procura, “através do uso de sanções (*negativas* – punições- ou *positivas* – prêmios) ou da ameaça do uso delas, influenciar sobre decisões que são tomadas pelo poder político, seja a fim de manter a distribuição prevalecente de bens, serviços, honras e oportunidades, seja a fim de conservá-la frente às ameaças de intervenção – de outros grupos ou do próprio poder político” (MANCUSO, 2004, p. 397-398, grifos do autor).

Santos (2011) elenca, ainda, outros dois conceitos, um de Outhwite e Bottomore (1996) e outro de Thomas (2004):

[1] organizações particulares que buscam reunir os valores e preferências que seus membros têm em comum e, articulando-os, tentam influenciar tanto a opinião pública quanto os planos governamentais; [...] [2] grupos organizados em torno de uma *issue*, ou um conjunto delas, visando interesses particulares ou para a sociedade como um todo, mas que não tem interesse em chegar ao poder a ponto de assumir o controle da máquina governamental (SANTOS, 2011, p. 17).

Diante dos conceitos apresentados, é possível observar que, em contraposição a algumas definições restritivas, Truman apresenta um conceito abrangente de grupos de interesse, incluindo um maior número de agrupamentos sociais: grupos de interesse podem ser quaisquer grupos de indivíduos nos quais há compartilhamento de crenças, identificações ou interesses similares. A partir de um significado mais genérico, portanto, grupos, com base em uma ou mais atitudes compartilhadas, apresentam reivindicações contra outros grupos na sociedade buscando estabelecer, manter ou ampliar formas de comportamento que são consequências daquelas atitudes (BRASIL, 2009). Segundo o autor, a definição de grupo de interesse apresentada tem algumas vantagens na tarefa da análise política, uma vez que possibilita a identificação de vários grupos de interesse potenciais e existentes, a atenção para o “grau de interação integrativa”⁸ e a avaliação do significado da organização formal, além de fornecer uma perspectiva adequada para

⁸ Como destaca Santos (2007), na perspectiva de Truman, a organização está relacionada a um estágio ou grau de interação do grupo. Dessa forma, se um grupo se apresenta fortemente organizado ou como um grupo potencial, isso não significa que os referidos estágios/graus de interação permanecerão inevitavelmente como tal.

as atividades políticas dos grupos.

Truman ressalta, ainda, a distinção entre grupos ativos e interesses latentes, sendo estes presentes na sociedade sem estarem mobilizados em uma organização formal. Para o autor, a formação dos grupos de pressão é explicada pela chamada “teoria do incômodo”. Rodrigues (2000) sintetiza esse processo:

grupos de pressão se formam quando interesses comuns a grupos de indivíduos não organizados são perturbados por alterações de ordem econômica, social, política ou tecnológica. Com a crescente complexidade da sociedade, os indivíduos por si encontram dificuldades de resolver suas diferenças e reivindicações e buscam a intervenção governamental. “É nesse momento que as organizações políticas começam a conformar-se”. Truman diz, ainda, que uma vez atingidos com êxito seus objetivos, os grupos estimulam a formação de outros grupos. Isso acontece porque as “políticas concebidas para atender às necessidades de um grupo normalmente incomodam os interesses de outros cidadãos não organizados, os quais, então, formam grupos para buscar a intervenção governamental visando proteger e promover seus interesses específicos” (RODRIGUES, 2000, p. 6).

Assim, de acordo com a lógica de resposta a perturbações, inexistindo barreiras evidentes, os grupos sociais formariam grupos de interesse, movendo-se para a ação política sempre que lhes fosse conveniente. Cada mobilização poderia desencadear uma contramobilização por aqueles com pontos de vista distintos, o que resultaria em um conjunto de grupos representando as necessidades e os desejos da população (BAUNGARTNER; LEECH, 1998). A perspectiva associada à “teoria do incômodo” é amplamente rejeitada hoje. Embora todos tenham interesses, como Bentley e Truman afirmam, a organização desses não se dá de maneira automática, mesmo diante de distúrbios sociais (THOMAS, 2004).

Vale assinalar que Truman conclui que a formação dos grupos é o resultado de um processo natural, mediante o qual pessoas que compartilham interesses se juntam visando defendê-los, sobretudo quando são ameaçados. Tem-se, dessa forma, a ideia de que o mapa de interesses que emerge é aquele que realmente deve ser, configurando o sistema político como um processador neutro de tal processo, em uma teoria claramente otimista acerca da democracia. Assim, tal qual ressalta Thomas (2004, p. 96, tradução minha), Truman afirma que “o sistema de grupos de interesse em equilíbrio reflete com precisão os múltiplos e conflitantes crenças e desejos das pessoas, garantindo estabilidade política. Nesse sistema, cada pessoa é membro de múltiplos e sobrepostos grupos, e todo interesse concebível é representado”.

Em síntese, a teoria dos grupos tem suas origens ligadas a Bentley, sendo marcada pela ideia de que organizações surgem espontaneamente dos interesses individuais. Seu trabalho é, essencialmente, teórico, ao passo que Truman apresenta uma descrição histórica detalhada da atividade de grupos de interesse nos Estados Unidos com vistas a apoiar seu argumento. Nesse sentido,

[p]or causa do defeito de uma série de definições vagas, aproximativas, genéricas, quando não tautológicas, dos conceitos-chaves de grupo, interesse e atividade, que nem os discípulos mais devotos e preparados souberam

remediar, a teoria dos grupos não pode aspirar legitimamente ao status de teoria geral da política. Em sua forma menos ambiciosa, todavia, ela atraiu e despertou a atenção sobre a análise das forças em jogo na atividade política, e em particular sobre a interação dos grupos semipolíticos que procuram obter decisões favoráveis dos grupos governamentais organizados e institucionalizados, despertando o interesse dos estudiosos para a atividade dos Grupos de pressão, e permitiu levantar algumas questões significativas concernentes à sua presença, importância, intensidade e âmbito de atividades e às condições que favorecem ou impedem seu sucesso (PASQUINO, 1998, p. 563).

Fica claro que, diante de uma definição extremamente vaga, a origem dos grupos não se coloca como um problema. Essa questão é central, por outro lado, em Olson (1965), cuja abordagem é tema da próxima seção.

3 Bens públicos e a Teoria dos grupos

Mancur Olson (1965) escreve em contraponto à hegemonia dos anos 1950, que se refere à teoria dos grupos, afirmando que, mesmo não havendo obstáculos, a existência de interesses na sociedade não acarreta, necessariamente, a organização desses interesses em grupos⁹. O autor apresenta uma das primeiras aplicações econômicas para explicar a formação dos grupos, abordando, ainda, seus procedimentos e seus dilemas. Baungartner e Leech (1998), ao traçarem um paralelo entre as visões de Truman (1951) e Olson (1965), destacam que, para o primeiro, as pessoas são assumidas em uma lógica de reação natural a forças sociais ou ameaças econômicas que lhes dizem respeito, ao passo que a ênfase do segundo recai sobre motivações individuais para a ação, referindo-se a uma tendência em favor do individualismo metodológico. Olson apresenta críticas ao processo de organização dos grupos nos termos de Bentley e Truman, trazendo a lume o fato de que grande parte dos grupos de interesse persegue bens para a coletividade dos membros, de forma que indivíduos racionais não participarão espontaneamente de organizações que já servem aos seus interesses. A posição do indivíduo membro de uma grande organização se expressaria da seguinte maneira: “seus esforços individuais não terão um efeito sensível sobre a situação de sua organização, e ele poderá desfrutar de quaisquer vantagens obtidas pelos outros quer tenha ou não colaborado com o grupo” (OLSON, 1999, p. 28).

Olson (1999, p. 133) afirma também que, no trabalho de Bentley, “nenhum ‘interesse’ poderia ser considerado como existente de fato se não se manifestasse em alguma ação de grupo. Enquanto os interesses de grupo eram tudo, os interesses individuais não eram nada”. Olson assevera, então, que muitos aspectos não são levados em conta na ênfase que Bentley atribui à importância das pressões dos grupos, a citar quais as razões que levam um grupo a se organizar e agir com eficácia. Além disso, para Olson,

⁹ Nesse sentido, é interessante observar o subtítulo da obra de Olson em inglês, qual seja, *Goods and the Theory of Groups*. A tradução para o português, aparentemente equivocada, trouxe como subtítulo *Os Benefícios Públicos e uma Teoria dos Grupos Sociais*. Na verdade, o autor faz referência à teoria dos grupos, e não a uma teoria dos grupos. O primeiro capítulo do livro é dedicado a discutir esse objeto.

Truman não somente compartilhou a crença de Bentley de que as pressões grupais determinavam por si sós a posição final de equilíbrio do sistema social como mostrou que estava, no mínimo, ainda menos qualificado em sua convicção de que esse equilíbrio tendia a ser justo e desejável (OLSON, 1999, p. 138).

O argumento olsoniano perpassa, portanto, a lógica da provisão de bens públicos à luz da ação coletiva e enfatiza que mercados funcionam mal para a provisão de tais bens, sendo possível consumi-los sem pagar. Nesse sentido, Giambiagi e Além (1999) assinalam que uma das falhas do mercado se refere à produção e à provisão de bens públicos, os quais são caracterizados por consumo não rival ou indivisível e consumo não excludente. A grande dificuldade do mercado concernente a tal oferta encontra-se na individualização do custo, que evitaria, por conseguinte, o uso pelos chamados “caronas” (*free rider*)¹⁰. Assim, se o que está em jogo é um bem público, o resultado que estará disponível para um indivíduo, em determinado grupo, estará disponível para todos. A contribuição de cada um no processo de provisão passa a ser visualizada como residual, levando-o à ideia de que sua participação nunca será decisiva. Há, dessa forma, uma desnaturalização da agregação entre o interesse do grupo e o interesse individual dos membros do grupo, e Olson

mostra que o fato de os benefícios conjuntos de uma ação superarem os custos para um grupo *não* implica sua efetivação. A ação coletiva, geralmente, está voltada para a produção de bens públicos para seus membros, pois bens privados podem ser produzidos através do mercado. Ora, em tal caso, como não se pode excluir os não contribuintes, o grupo fracassa na produção de potenciais bens coletivos, visto que a decisão racional de cada agente será a defeção. Exemplificando: os trabalhadores recebem aumento salarial quer tenham contribuído ou não para uma greve bem-sucedida, ou cada empresário de um determinado setor se beneficia da imposição de uma tarifa de importação mesmo que não tenha contribuído para o *lobby* (SHIKIDA; MONASTERIO, 2000, p. 293, grifos dos autores).

Ao discutir a formação de grupos e as motivações dos indivíduos, Olson problematiza a tendência natural de associação, que se constitui no cerne do argumento da teoria dos grupos. A premissa segundo a qual indivíduos com o mesmo objetivo ingressarão em ação coletiva é questionada, de modo que o problema do *free rider* impacta os estudos acerca dos grupos enquanto organizações (SANTOS, 2011).

Como mostra Vita (2004, p. 128), o “dilema descrito [...] para os grupos grandes corresponde, na teoria dos jogos, ao modelo do ‘Dilema do Prisioneiro’”. Tratando-se da provisão de bens públicos que requerem ação coletiva, a plausibilidade de se observar uma ordem de preferências igual à verificada no referido dilema aumenta, implicando em um equilíbrio subótimo, uma vez que, do ponto de vista de cada indivíduo, a deserção (ou a não cooperação) é dominante. Diante desse cenário, “a paralisia geral naturalmente decorrente [...] [do] argumento

¹⁰ Essa questão será discutida adiante sob a perspectiva de Olson. Aqui, vale assinalar que Giambiagi e Além (1999) apresentam as falhas de mercado que, por extensão, implicam na existência do Estado para corrigi-las. No entanto, a ideia é perfeitamente aplicada aos benefícios que serão compartilhados no interior de um grupo.

acerca da lógica da ação coletiva somente poderá ser evitada através do oferecimento de ‘incentivos seletivos’ destinados exclusivamente àqueles que se engajarem” (REIS, 1991, p. 15). Olson fala, então, da inclusão de um bem privado no processo de adesão, salientando que a chave para uma mobilização bem-sucedida se encontra em formas de coação (como a inscrição obrigatória em um sindicato) ou a oferta de incentivos que apenas os membros podem obter (uma revista ou um custo reduzido do plano de saúde, por exemplo) (THOMAS, 2004).

A teoria olsoniana parte da constatação de que, em determinadas condições, a interação de indivíduos comuns não leva a resultados eficientes do ponto de vista coletivo. Sua análise procura identificar as circunstâncias sob as quais a racionalidade individual não é suficiente para a racionalidade coletiva (SHIKIDA; MONASTERIO, 2000). Questão fundamental refere-se ao tamanho dos grupos, de forma que quanto maior o grupo latente (aquele que não chegou a se organizar), mais difícil para ele se constituir, de modo que o imperativo organizacional se torna mais complexo quando mais pessoas estão envolvidas. Conforme destaca Santos (2011), para Olson,

o problema de ação coletiva é, sobretudo, um problema de número. Isto tem suas consequências para a investigação dos grupos de interesse porque é muito mais difícil organizar grandes grupos, ainda que afetados diretamente, que mobilizar pequenos grupos. Decisões com benefícios localizados e custos difusos são mais comuns, visto que beneficiam um pequeno grupo (que tem a possibilidade de agir mais efetivamente) e prejudicam grandes grupos (que penam para se mobilizar e ordenar suas preferências a ponto de torná-las efetivas) (SANTOS, 2011, p. 26).

Nesta perspectiva, "pequenos grupos em uma sociedade, geralmente, terão maior poder de *lobby* [...] do que grupos maiores" (OLSON, 1982, p. 41, grifos do autor). Por outro lado, “quanto maior for o grupo, mais longe ele ficará de atingir o ponto ótimo de obtenção do benefício coletivo e menos provável será que ele aja para obter até mesmo uma quantidade mínima desse benefício” (OLSON, 1999, p. 48).

4 Grupos de interesse e assimetria de influência: quais fatores importam?

Uma discussão atenta das perspectivas apresentadas nas seções anteriores deixa claro que existem, em ambas, algumas incompletudes: Truman deixa de lado dinâmicas internas concernentes ao processo de mobilização dos grupos potenciais, ao passo que Olson se concentra apenas em fatores internos (BAUNGARTNER; LEECH, 1998).

Por outro lado, as duas perspectivas permitem que elementos essenciais acerca do estudo de grupos de interesse sejam colocados no centro do debate. Em Bentley e Truman, fatores internos constitutivos dos grupos não possuem relevância. Por sua vez, Olson foca sua análise nos problemas associados à ação coletiva, dando destaque para o impacto do tamanho dos grupos nesse processo. Na sua visão, “para cada membro individual de um grupo grande, é mais racional esperar que outros assumam os custos de promover os interesses coletivos do grupo e tirar

proveito, como ‘carona’, dos benefícios da ação coletiva” (VITA, 2004, p. 119).

Grupos maiores, na perspectiva olsoniana, teriam, então, dificuldades ampliadas de empreenderem uma ação coletiva. No entanto, é comum a afirmação de que grandes grupos seriam os mais influentes. Refletindo sobre o Brasil contemporâneo, Mancuso (2007) indaga quais seriam as explicações para o fato de a indústria, por meio da Confederação Nacional da Indústria (CNI), ter superado os problemas de ação coletiva típicos de um grupo constituído por muitos atores heterogêneos. No que se refere aos resultados da ação, o autor afirma que a entidade “exerceu um papel central de liderança política na organização e mobilização do empresariado. Além de intensa, a mobilização empresarial obteve um índice elevado de sucesso político” (MANCUSO, 2007, p. 137). Na mesma direção, Santos (2014) mostra que existe uma influência do *lobbying* da CNI nos resultados do Poder Legislativo, sendo mais efetiva no âmbito das comissões e quando há uma sinergia entre Poder Executivo e setor produtivo. Dessa forma, a influência exercida pelos grupos de interesse é um aspecto central do presente debate, uma vez que os grupos articulam estratégias de atuação junto ao poder público com o objetivo de afetar suas decisões¹¹.

Ainda sobre a capacidade de influência dos grupos de pressão, vale citar que, para Aragão (1994), esta depende do número representativo de componentes, da capacidade financeira e da organização. Aqui, ao que parece, surge uma contradição frente à lógica da ação coletiva, já que se afirma a existência de uma associação entre número representativo de membros e capacidade de influência do grupo. De modo a enfrentar essa questão, torna-se fundamental identificar claramente o que afirma o autor:

[o] número de filiados assegura a legitimidade do grupo para agir em nome de determinado segmento social ou empresarial. Esse número pode ser grande ou pequeno, variando de acordo com o interesse motivador da associação, porém deve ser representativo. A representatividade significa que a maioria dos indivíduos que compõe uma associação pertencem a um determinado segmento. Outros padrões de medição de representatividade dos grupos podem ser aplicados. Em alguns casos, o número de filiados de determinada associação não é majoritário entre o universo daquele segmento. Porém, a dimensão econômica de seus membros, por exemplo, assegura predominância entre os grupos de natureza semelhante para o fim de liderar as negociações políticas com os poderes públicos (ARAGÃO, 1994, p. 41)¹².

A partir de tal definição, torna-se possível aproximar as abordagens. Olson questiona a ideia, apresentada pela teoria dos grupos, de que interesses presentes na sociedade se

¹¹ De maneira geral, pode-se afirmar que os grupos de interesse buscam influenciar as decisões por meio do *lobbying* ou do financiamento de campanhas. Nesse ponto, é importante mencionar que, no trabalho de Truman (1951), há uma extensa parte dedicada às táticas de influência utilizadas pelos grupos, cuja abordagem perpassa estratégias voltadas para todos os Poderes.

¹² Um exemplo apresentado por Aragão (1994, p. 41), nesse sentido, é o da Associação Nacional de Editores de Revista: “com apenas 22 sócios, entre mais de 500 editores de revistas no país, a representatividade da entidade está baseada no fato de que o conjunto de seus associados representa mais de 80% da atividade editorial regular de revistas no Brasil”. Vale lembrar que os números se referem ao contexto estudado pelo autor, qual seja, o da Assembleia Nacional Constituinte.

organizariam, necessariamente, em grupos de interesse. Dessa forma, afirma que quanto maior o grupo latente, mais difícil para ele se constituir, de modo que o imperativo organizacional se torna mais complexo quando mais pessoas estão envolvidas. O problema abordado refere-se às condições para constituição de grupos que não chegaram ainda a se organizar. Por outro lado, a questão numérica apresentada por Aragão está associada a uma lógica de representatividade, da relação existente entre o grupo e o segmento representado como um todo. O problema é, portanto, outro, já considerando os grupos constituídos, e não em um momento prévio à organização. Acresce-se a isso o debate acerca da corrente afirmação de que grandes grupos possuem maior capacidade de influência. O adjetivo, assim utilizado, está carregado, certamente, de características outras para além do tamanho, envolvendo capacidades financeira e organizacional.

Lançando luz sobre a questão em torno da qual o presente trabalho é construído, a hipótese é que grupos com maiores recursos financeiros e mais estruturados organizacionalmente terão oportunidades ampliadas de influência junto às decisões dos poderes públicos. O foco nesses elementos deve-se, em grande monta, à expectativa de que estejam positivamente associados com a propensão do grupo a superar os problemas de ação coletiva. Como afirma Aragão (1994, p. 41), “[a] capacidade financeira e a organização são características predominantes nos grupos de pressão bem estruturados”.

Diante dessas questões, torna-se fundamental discutir os resultados do *survey* aplicado a representantes de grupos de interesse e assessores parlamentares do setor público cadastrados na Primeira-Secretaria da Câmara dos Deputados¹³. Os 179 profissionais cadastrados no biênio 2011-2012 receberam o convite para participarem da pesquisa, não havendo seleção de uma amostra aleatória de respondentes. Sessenta e cinco responderam ao questionário *online*, o que corresponde a 36,3%. Santos et al. (2017) analisam os resultados da referida pesquisa e propõem uma classificação para os respondentes: 55,4% representavam organizações de empresários e de trabalhadores; 43,1%, organizações do setor público; e 1,5%, organizações da sociedade civil. Para além dos dados discutidos neste artigo, a pesquisa lançou luz sobre estratégias e repertórios mobilizados pelos grupos de interesse e as percepções dos participantes acerca da influência exercida no processo decisório.

Deve-se ressaltar que Baumgartner e Leech (1998) criticam estudos que se valem de *surveys* para avaliar estratégias de influência, apontando as dificuldades em se identificar em quais contextos os grupos lançam mão de determinada estratégia. No entanto, apesar das críticas, trabalhos que mobilizam essa metodologia têm muito a contribuir com estudos acerca da atuação dos grupos de interesse, sobretudo no caso brasileiro, cujo conhecimento ainda é escasso.

¹³ Segundo o Regimento Interno da Câmara dos Deputados, em seu artigo 259, “[a]lém dos ministérios e entidades da administração federal indireta, poderão as entidades de classe de grau superior, de empregados e empregadores, autarquias profissionais e outras instituições de âmbito nacional da sociedade civil credenciar junto à Mesa representantes que possam, eventualmente, prestar esclarecimentos específicos à Câmara, através de suas comissões, às lideranças e aos deputados em geral e ao órgão de assessoramento institucional” (BRASIL, 2017).

Aqui, serão apresentados os resultados que perpassam aspectos de organização dos grupos, profissionalização, recursos e tamanho. Quando indagados acerca do tempo em que suas organizações desenvolvem atividades de representação de interesses, 47,3% dos respondentes afirmaram que há menos de 10 anos, ao passo que 30,9% registraram o período de 11 a 20 anos. Os dados confirmam as previsões de que a atividade de *lobbying* vem crescendo no Brasil, especialmente no Poder Legislativo (DINIZ; BOSCHI, 2004; MANCUSO, 2007), concentrando-se sua expansão em anos mais recentes. Quando a análise se volta para o tempo de experiência dos respondentes enquanto profissionais de representação de interesses, em suas respectivas organizações, nota-se uma grande variação entre as respostas, as quais vão de 1 a 32 anos. Vale observar que a média de tempo indicada pode ser considerada alta (8,6 anos). No entanto, há uma concentração de valores apontando um curto período: por exemplo, 48,4% dos respondentes relataram uma experiência de 1 a 5 anos na organização que representam. Por outro lado, esse resultado pode ser relativizado, uma vez que 56,9% afirmaram que já desenvolveram a referida atividade, anteriormente, em outras organizações.

A tabela 1 sumariza outros resultados a serem discutidos na sequência:

Tabela 1 – Profissionalização da atividade de representação de interesses.

Questão	Respostas	Percentual
Profissionalização da atividade de representação de interesses da organização que representa	Altamente profissionalizada	21,5
	Profissionalizada	37
	Em vias de profissionalização	21,5
	Amadora	20
	Total	100 (65)
Vínculo com a organização que representa	Contratado especificamente para a atividade	36,9
	Faz parte do quadro permanente	56,9
	NS / NR	6,2
	Total	100 (65)
Dedicação à atividade de representação de interesses na organização que representa	Exclusiva	70,8
	Parcial	29,2
	Total	100 (65)
Existência e <i>status</i> na organização que representa de um setor dedicado exclusivamente às atividades de representação de interesses	Não existe setor exclusivo	13,8
	Existe em nível estratégico	76,9
	Existe em nível intermediário	3,1
	Existe em nível operacional	6,2
	Total	100 (65)
Existência de dotação orçamentária para as atividades de representação de interesses	Não existe dotação orçamentária	47,7
	Existe e é suficiente	29,2
	Existe, mas é insuficiente	18,5
	NS / NR	4,6
	Total	100 (65)
Existência de equipe especializada em políticas públicas e governo	Sim	64,6
	Não	33,8
	NS / NR	1,6
	Total	100 (65)
Tamanho da equipe especializada em políticas públicas e governo *	Ideal	4,8
	Suficiente	54,8
	Insuficiente	40,4
	Total	100 (42)
Grau de especialização dessa equipe *	Muito especializada	23,8

Especializada	38,1
Moderadamente especializada	23,8
Pouco especializada	14,3
Total	100 (42)

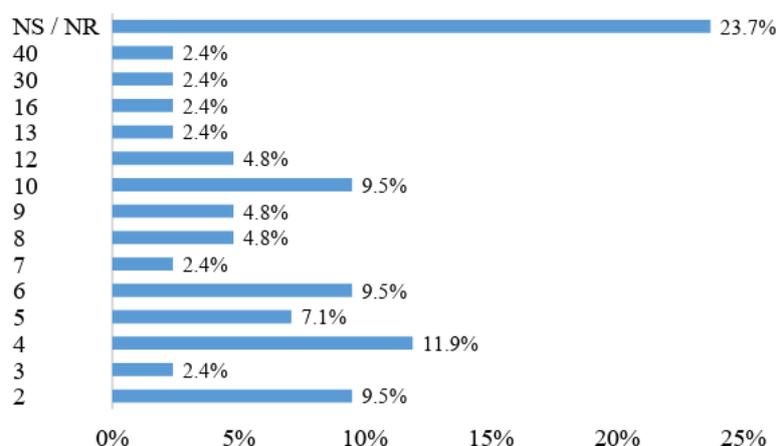
Fonte: *Survey* realizado no âmbito da pesquisa “Lobby e representação de interesses no Congresso Nacional” (UFMG; IPEA).

Nota: * Questões respondidas por um número inferior de profissionais (42), uma vez que não foram aplicadas àqueles que indicaram a inexistência de equipe especializada em políticas públicas e governo.

Com relação ao grau de profissionalização da representação de interesses das organizações a que se vinculam, 58,5% dos respondentes consideraram a atividade altamente profissionalizada ou profissionalizada, enquanto 20% avaliaram-na amadora. Essa visão encontra-se em consonância com outros resultados. 56,9% dos respondentes informaram que fazem parte do quadro permanente das organizações cujos interesses representam, ao passo que 36,9% afirmaram que foram contratados especificamente para o exercício da atividade. Ademais, 70,8% destacaram que exercem a atividade com dedicação exclusiva.

Os dados apresentados apontam para a existência de um imperativo organizacional nos grupos que atuam na Câmara dos Deputados, o que fica mais claro quando o olhar se direciona para questões acerca da relevância da representação de interesses para as organizações. Nesse sentido, 76,9% dos respondentes do *survey* afirmaram que, na sua organização, existe um setor dedicado exclusivamente à atividade de *lobbying*, encontrando-se vinculado ao nível estratégico (diretoria, presidência ou assessoria). Sobre os recursos financeiros destinados à atividade no âmbito das organizações, os resultados são menos claros: 47,7% disseram que não existe dotação orçamentária própria; 29,2% informaram que existe e é suficiente; e 18,5% responderam que existe, mas é insuficiente. Apesar do equilíbrio entre as posições, o percentual de 47,7% (29,2% + 18,5%) de respostas à existência de dotação orçamentária própria, independentemente da avaliação acerca de sua suficiência, é relevante, sinalizando para a profissionalização da atividade e para a importância que recebe.

Quando as indagações se voltaram para os recursos humanos ligados à atividade, 64,6% relataram a existência, na sua organização, de uma equipe especializada em políticas públicas e governo. Aqui, volta à tona a questão numérica, uma vez que os respondentes foram inquiridos acerca do tamanho desse *staff*. As respostas deram-se como mostra o gráfico 1.

Gráfico 1 – Percentuais de ocorrência de tamanhos de *staff* especializado em políticas públicas e governo.

Fonte: *Survey* realizado no âmbito da pesquisa “*Lobby* e representação de interesses no Congresso Nacional” (UFMG; IPEA, 2017).

Como pode ser observado, o tamanho do *staff* varia consideravelmente, encontrando-se respostas que vão de 2 a 40 profissionais. A média é de 8,1 profissionais por organização¹⁴. Acerca dos presentes dados, um número grande deixa de ser um problema para a mobilização do grupo. Pelo contrário, estando associado à criação das condições objetivas para o exercício da representação de interesses, espera-se que, quanto maior o número de profissionais envolvidos com a atividade, maiores serão, para o grupo, as oportunidades de ação coletiva e, por conseguinte, de influência no processo decisório. Vale, ainda, assinalar que 61,9% dos respondentes afirmaram que o *staff*, na sua organização, é especializado ou muito especializado, ao passo que apenas 14,3% o avaliaram como pouco especializado. A importância do elemento organizacional fica ainda mais clara quando os respondentes foram indagados acerca do tamanho desta equipe: somente 4,8% o consideraram ideal; 54,8% afirmaram que é suficiente; e 40,4% o classificaram como insuficiente.

O imperativo organizacional ao qual Olson faz referência está presente na análise dos dados, que apontam para a tendência à profissionalização da atividade de *lobbying* e para a relevância que as organizações a ela atribuem. Deve-se ressaltar que os respondentes do *survey* constituem um universo muito limitado, sobretudo porque o registro na Primeira-Secretaria da Câmara dos Deputados não é obrigatório. No entanto, 89,7% dos representantes de grupos de interesse e assessores parlamentares que participaram da pesquisa afirmaram que existem vantagens significativas em se cadastrar. Mesmo considerando-se que grupos atuam à margem do cadastro, está muito claro que, na percepção dos agentes do *lobbying*, recursos, capacidade financeira e organização são elementos centrais para o exercício da atividade e, certamente, condições indispensáveis para a superação dos problemas concernentes à ação coletiva. Sendo

¹⁴ Deve-se chamar a atenção para o alto percentual de respondentes que não souberam ou não responderam à indagação relacionada ao tamanho do *staff*, o que precisa ser melhor discutido.

assim, não há dúvidas de que grupos têm acesso diferenciado às arenas decisórias, podendo-se falar, dessa forma, em uma clara assimetria de influência. Aqui, há outro ponto que requer investigações mais aprofundadas.

Como se viu, a ênfase dada por Olson aos fatores internos da constituição de um grupo se faz ausente na teoria dos grupos, na qual um grupo de interesse é definido como qualquer grupo que, à base de um ou vários comportamentos de participação, leva adiante certas reivindicações em relação a outros grupos sociais, com o fim de instaurar, manter ou ampliar formas de comportamento que são inerentes às atitudes divididas (TRUMAN, 1951). Assim, tem-se a ideia de que o mapa dos interesses que emerge é aquele que realmente deve ser, configurando o sistema político como um processador neutro de tal processo. Todavia, esse não é o cenário que advém de nossas arenas decisórias. Segundo Przeworski (2011), é da essência da democracia que cidadãos exerçam livremente seu direito de influenciar o governo, entretanto, em qualquer sociedade de mercado, os recursos com que os participantes contam para influenciar as políticas são desiguais.

A igualdade de direitos de participação, portanto, não é suficiente para assegurar a igualdade de influência política em sociedades marcadas pela desigualdade econômica (PRZEWORSKI, 2011). Sendo assim, o resultado esperado é o de que, mesmo em condições mais próximas de ampla liberdade de participação política, a influência de grupos mais fortes, organizados e com mais recursos seja maior. Nesse sentido, é preciso debruçar-se intensamente sobre os fatores que estão associados às diferentes oportunidades de acesso às arenas decisórias e às distintas capacidades de influenciar os rumos das mais diversas políticas públicas. Isso torna-se ainda mais necessário frente ao que salientam Taglialegna e Carvalho (2006), lembrando a contribuição de Olson, para quem “a racionalidade individual não se traduz, necessariamente, em racionalidade coletiva. Dessa forma, a atuação dos grupos se dá [, em grande medida,] em defesa de interesses próprios, e não em benefício da sociedade como um todo”. Assim, “embora tenhamos hoje uma democracia política e múltiplos grupos de interesse participem da arena decisória, estes representam [...] apenas uma pequena parte das demandas da sociedade, acentuando a possibilidade de conflito entre interesses representados e não representados” (PIOSEVAN, 2002, p. 19). Frente a esse debate, Baird (2016), destacando que, tanto do ponto de vista teórico quanto do empírico, houve uma desatenção no que concerne à influência dos grupos de interesse na construção de políticas públicas, afirma:

embora os interesses sociais sejam representados, de uma forma ou de outra, pelos atores políticos que interagem no âmbito das instituições, como o Congresso Nacional e o Executivo com sua burocracia e agências, é fundamental que se traga a lume que grupos são esses e [se] explicita como atuam politicamente acionando essas instituições em defesa de seus interesses (BAIRD, 2016, p. 71).

5 Considerações finais

Santos (2011), ao discutir democracia e articulação de interesses, apresenta algumas questões: (1) em uma democracia, são desejáveis grupos de interesse mais poderosos que outros?; (2) em que medida os grupos mais poderosos podem dominar a agenda política em detrimento dos mais fracos, violando o ideal de igualdade democrática?; (3) se cada grupo lutar exclusivamente pelos seus interesses privados, o resultado coletivo pode ser pior para todos?; (4) quem vai cuidar do coletivo?; (5) quem vai concorrer para a produção de bens públicos? De uma forma geral, essas indagações estão perpassadas pela pergunta que orientou o debate presente neste artigo: quais fatores estão associados às diferentes oportunidades de influência entre os grupos? No entanto, apresentada toda a discussão das seções anteriores, fica a sensação de que poucas respostas foram encontradas e de que há muito a se responder e a se problematizar acerca da atuação dos grupos de interesse. Também se delinea mais claramente a dimensão do desafio de se enveredar pelo problema da influência e de seus condicionantes, o que exigirá grandes esforços teóricos, empíricos e metodológicos.

O artigo procurou, portanto, abordar a questão supracitada a partir de duas perspectivas distintas acerca do estudo dos grupos de interesse, lançando luz sobre algumas de suas características, com destaque para os elementos adjacentes a tamanho, recursos e capacidade organizacional, tendo como pano de fundo a problemática das assimetrias de acesso e de influência. A primeira abordagem discutida refere-se à teoria dos grupos, ancorada nos trabalhos de Bentley (1908) e Truman (1951) e caracterizada pela ideia de que organizações surgem espontaneamente dos interesses individuais. A segunda abordagem é a de Olson (1965), o qual afirma, enfatizando as motivações individuais para a ação, que, mesmo não havendo obstáculos, a existência de interesses na sociedade não acarreta, necessariamente, a sua organização em grupos.

Dois pontos dominaram a discussão empreendida. O primeiro diz respeito às características dos grupos associadas com maiores oportunidades de influência. Nesse sentido, Olson (1982) afirma que pequenos grupos em uma sociedade, geralmente, terão maior poder de *lobbying*, enquanto evidências trazidas por Aragão (1994) ressaltam que a capacidade de influência depende de um número representativo de componentes. Ademais, é corrente a afirmação de que grandes grupos são mais influentes. Diante das aparentes contradições e da análise dos resultados de um *survey*, alguns elementos para a pesquisa vieram à tona. Para além de um problema de número, outros fatores devem ser considerados, esperando-se que grupos com maiores recursos financeiros e mais estruturados organizacionalmente tenham mais facilidade em superar os dilemas associados à ação coletiva e, por conseguinte, maiores oportunidades de influenciar o processo decisório. O segundo ponto a ser destacado refere-se a uma problematização da ideia presente em Bentley (1908) e Truman (1951), segundo a qual o sistema político configura-se como um processador neutro dos interesses que emergem da sociedade.

No entanto, não é este o cenário que advém de nossas arenas decisórias. São distintos, entre os grupos, os recursos, as oportunidades de acesso aos tomadores de decisão e a capacidade de influenciar o jogo político, caracterizado por demasiada assimetria. Os pontos supracitados se conectam, justificando a relevância da pergunta apresentada e o diálogo que se estabelece com duas importantes perspectivas do estudo dos grupos de interesse. É fundamental que se traga a lume quais grupos atuam junto às arenas decisórias, quais são suas características e qual a capacidade que possuem de influenciar as decisões. Nessa direção, uma possibilidade refere-se ao desenvolvimento de uma análise empírica mais robusta, capaz de relacionar características dos grupos a suas capacidades de influenciar o processo decisório, o que permitiria identificar diferenças entre grupos e demonstrar a existência de assimetrias de acesso e influência. Os dados do *survey* também poderão ser melhor explorados, propondo-se, por exemplo, uma classificação dos grupos representados pelos respondentes com vistas a observar possíveis distinções concernentes a atributos como profissionalização da atividade de representação de interesses e capacidade financeira. “[R]esta claro que o campo de investigação em foco é um terreno difícil e controverso, o que torna sua abordagem um desafio nada trivial” (SANTOS, 2011, p. 62). Não obstante, também resta claro tratar-se de um desafio que deve ser enfrentado.

Referências

- ALMOND, Gabriel; POWELL, Bingham. **Uma Teoria de Política Comparada**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1972.
- ARAGÃO, José. **Grupos de Pressão no Congresso Nacional: como a sociedade pode defender licitamente seus direitos no Poder Legislativo**. São Paulo: Maltese, 1994.
- BAIRD, Marcello. O lobby na regulação da publicidade de alimentos da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). **Revista de Sociologia e Política**, v. 24, n. 57, ago./dez., p. 67-91, 2016.
- BAUMGARTNER, Frank; LEECH, Beth. **Basic Interests: The Importance of Groups in Politics and in Political Science**. New Jersey: Princeton University Press, 1998.
- BENTLEY, Arthur. **The Process of Government**. Chicago: University of Chicago Press, 1908.
- BRASIL. Congresso Nacional. **Regimento interno da Câmara dos Deputados**. 18. ed. Brasília: Edições Câmara, 2017.
- BRASIL. Ministério da Justiça. **Série pensando o Direito: Grupos de interesse (lobby)**, n. 8. Brasília: UNICEUB – Centro Universitário de Brasília, 2009.
- BROWNE, William. **Interests and U.S. Public Policy**. Washington: Georgetown University Press, 1998.
- GIAMBIAGI, Fábio; ALÉM, Ana Cláudia. **Finanças Públicas: teoria e prática no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- KEY, Valdimer. **Politics parties and pressure groups**. New York: Thomas Y. Crowell Company, 1944.
- MANCUSO, Wagner. Partidos políticos e grupos de interesse: definições, atuação e vínculos. **Leviathan**, n. 1, out./dez., p. 395-407, 2004.
- MANCUSO, Wagner. **O Lobby da indústria no Congresso Nacional: empresariado e política no Brasil contemporâneo**. São Paulo: Humanitas, 2007.
- MEYNAUD, Jean. **Os grupos de pressão**. Lisboa: Publicações Europa-América, 1960.

- MOLINS, Joaquim. La teoría dos grupos. **Working paper n. 143**, 1998. Disponível em <https://ddd.uab.cat/pub/worpaper/1998/hdl_2072_1323/ICPS143.pdf>. Acesso em 23 mai. 2016.
- OLSON, Mancur. **The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups**. Cambridge: Harvard Press, 1965.
- OLSON, Mancur. **The Rise and Decline of the Nations**. New Haven/London: Yale University Press, 1982.
- OLSON, Mancur. **A Lógica da Ação Coletiva: Os Benefícios Públicos e uma Teoria dos Grupos Sociais**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1999.
- PASQUINO, Gianfranco. Grupos de pressão. In: BOBBIO, Norberto; MATTEUCCI, Nicola; PASQUINO, Gianfranco. **Dicionário de Política**. Brasília: Editora da Universidade de Brasília, 1998, p.987-991.
- PASQUINO, Gianfranco. Teoria dos grupos e grupos de pressão. In: VV.AA **Curso de introdução à Ciência Política**, Unidade VI. Brasília, Editora da Universidade de Brasília, 1982.
- PIOSEVAN, Márcia F. **A construção política da Agência Nacional de Vigilância Sanitária**. Dissertação (Mestrado em Ciências). São Paulo: Fundação Oswaldo Cruz, Escola Nacional de Saúde Pública, 2002.
- PRZEWORSKI, Adam. **Money, Politics and Democracy**. Manuscrito para a OCDE, 2011.
- REIS, Bruno. O conceito de classes sociais e a lógica da ação coletiva. **Dados**, v. 34, n. 3, set./dez., p. 415-451, 1991.
- RODRIGUES, Ricardo. Desenvolvimento nas ações políticas da sociedade civil dentro e fora do Congresso Nacional. **Consultoria Legislativa**, Câmara dos Deputados, 2000. Disponível em <<http://www2.camara.leg.br/documentos-e-pesquisa/publicacoes/estnottec/arquivos-pdf/pdf/06223.pdf>>. Acesso em 12 jun. 2016.
- SALISBURY, Robert. Interest Groups. In: POLSBY, Nelson; GREENSTEI, Fred (Eds.). **Handbook of Political Science**, v. 4. Boston, AddisonWesley Publishing Company, 1975.
- SANTOS, Luiz Alberto dos. **Regulamentação das atividades de lobby e seu impacto sobre as relações entre políticos, burocratas e grupos de interesse no ciclo de políticas públicas – análise comparativas dos Estados Unidos e Brasil**. Tese (Doutorado em Ciências Sociais). Brasília: Universidade de Brasília, 2007.
- SANTOS, Manoel et al. O lobby na Câmara dos Deputados do Brasil: profissionalização, estratégias e influência. **Texto para discussão IPEA**, n. 2334, set., p. 7-59, 2017.
- SANTOS, Manoel. **O Parlamento sob influência: o lobby da indústria na Câmara dos Deputados**. Tese (Doutorado em Ciência Política). Recife: Universidade Federal de Pernambuco, 2011.
- SANTOS, Manoel. Representação de Interesses na Câmara dos Deputados: o Lobby e o Sucesso da Agenda Legislativa da Indústria. **Revista Ibero-Americana de Estudos Legislativos (RIEL)**, v. 3, n. 1, set./dez., p. 52-70, 2014.
- SHIKIDA, Cláudio; MONASTERIO, Leonardo. Grupos de interesse, regimes políticos e crescimento econômico no Brasil (1970-1995): alguma evidência empírica. **Dados**, v. 43, n. 2, jan./abr., p. 291-310, 2000.
- TAGLIALEGNA, Gustavo; CARVALHO, Paulo. Atuação de grupos de pressão na tramitação do projeto de lei de biossegurança. **Revista de Informação Legislativa**. Brasília, v. 43, n. 169, jan./mar., p. 161-188, 2006.
- TRUMAN, David. **The governmental process: political interests and public opinion**. New York: Knopf, 1951.
- THOMAS, Clive. **Research Guide to U.S. and International Interest Groups**. Westpost, CT: Praeger Publishers, 2004.
- VITA, Álvaro. Democracia deliberativa ou igualdade de oportunidades políticas? In: COELHO, Vera; NOBRE, Marcos (Orgs.). **Participação e deliberação: teoria democrática e experiências institucionais no Brasil contemporâneo**. São Paulo: Ed. 34, 2004.
- WOOTON, Graham. **Grupos de interesse**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1972.

Artigo recebido em: 13/12/2017

Artigo aceito para publicação em: 22/04/2018