



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 BRASILEÑO¹

Ciro Antônio da Silva Resende²

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 Introducción

El objetivo de este artículo es, a partir de las obras de Bentley (1908), Truman (1951) y Olson (1965), discutir características de los grupos de presión, como tamaño, recursos y capacidad organizacional, teniendo como telón de fondo la problemática de las asimetrías de acceso y de influencia. Para ello, se lanza mano de datos oriundos de la encuesta "Lobby y representación de intereses en el Congreso Nacional", que consistió en la aplicación de un *survey online*³, que fue realizada por el Centro de Estudios Legislativos de la Universidad Federal de Minas Gerais (CEL-UFMG), en asociación con el Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA). Su atención fue dirigida a representantes de grupos de interés y asesores parlamentarios del sector público registrados en la Primera Secretaria de la Cámara de Diputados, en el bienio 2011-2012⁴.

2 Teoría de los grupos: el proceso natural de formación y el reflejo de los intereses existentes en la sociedad

Pasquino (1998) destaca la costumbre de iniciarse el estudio sobre grupos de interés o de presión a partir de la teoría de los grupos, en la formulación presentada por Arthur Bentley (1908)

¹ El texto traducido aquí es un extracto abreviado a partir del manuscrito original publicado en portugués.

² Universidad Federal de Minas Gerais (UFMG) (ciro.sr@hotmail.com).

³ Es importante registrar, en lo que concierne a la política de tratamiento de los datos y disponibilidad de resultados, que todas las informaciones prestadas por los encuestados de la encuesta son sigilosas y divulgadas de forma no individualizada. Además, la investigación fue autorizada por el Comité de Ética en Investigación de la Universidad Federal de Minas Gerais (COEP-UFMG), en el cual está debidamente registrada.

⁴La recolección de datos se realizó entre 2012 e 2013.

y retomada por David Truman (1951). Esos autores se dedicaron, en gran medida, al tema de los grupos de interés, situando el análisis de la actividad política en términos de actividades de grupos. La obra de Bentley, con el subtítulo “*A study of social pressures*”, es dividida en dos grandes partes: (1) Para preparar el camino y (2) Análisis de las presiones gubernamentales. A su vez, la obra de Truman (1951), con el subtítulo “*Political interests and public opinion*”, es dividida en cuatro partes: (1) Grupos en proceso político; (2) Organización de los grupos y problemas de liderazgo; (3) Las tácticas de influencia; y (4) Política de grupo y democracia representativa.

Buscando presentar los principales aspectos de la teoría de los grupos, es fundamental resaltar la siguiente afirmación de Bentley (1908, p. 208-209, traducción mía): “[la] gran función del estudio de cualquier forma de vida social es el análisis de los grupos. [...]. Cuando los grupos se presentan adecuadamente, se muestra todo. Cuando lo digo todo, lo entiendo todo.” El autor señala, en ese sentido, que el término grupo será usado a lo largo de todo su libro en un sentido técnico, siendo definido como una cierta porción de la sociedad que sea activa, es decir, que esté actuando o esté en dirección a la acción. Bentley afirma, además, que al utilizar las expresiones grupo de interés o interés de grupo lo haría meramente para añadir claridad a la expresión. Esto porque “[n]o hay grupo sin interés. Un interés, como el término se utilizará en este trabajo, es el equivalente de un grupo. [...] El grupo y el interés no están separados” (BENTLEY, 1908, p. 211, traducción mía).

El autor entiende el proceso político como el resultado de la competencia entre los grupos, dando énfasis a la importancia de sus actividades. Es importante resaltar que Pasquino (1998) advierte que Bentley no entendía su estudio como la elaboración de una teoría verdadera, sino más bien como un esfuerzo de construcción de un instrumento analítico.

Truman (1951), a su vez, trae una revisión de la teoría de los grupos, siendo él uno de los fundadores de la generación pluralista denominada "pluralismo empírico americano", cuya marca central está en la mirada empírica para la acción de los grupos activos en el proceso político. Truman afirma que los grupos surgen naturalmente a partir de la sociedad en respuesta a perturbaciones, poco refiriéndose, sin embargo, a los factores capaces de facilitar o inhibir este proceso (BAUMGARTNER; LEECH, 1998).

Así, es fundamental presentar la definición de grupos de interés en Truman, comparándola con otras perspectivas. Sobre la definición, Pasquino (1998:p. 564) destaca que, para Truman, "grupo de interés es ‘cualquier grupo que, a base de uno o varios comportamientos de participación, lleva adelante ciertas reivindicaciones en relación a otros grupos sociales, con el fin de instaurar, mantener o ampliar formas de comportamiento que son inherentes a las actitudes compartidas’".

Vale señalar que Truman concluye que la formación de los grupos es el resultado de un proceso natural, mediante el cual las personas que comparten intereses se juntan para defenderlos, sobre todo cuando son amenazados. Se tiene la idea de que el mapa de intereses que emerge es el

que realmente debe ser, configurando el sistema político como un procesador neutro de tal proceso, en una teoría claramente optimista acerca de la democracia. Así, tal como resalta Thomas (2004: p.96, traducción mía), Truman afirma que "el sistema de grupos de interés en equilibrio refleja con precisión los múltiples y conflictivos creencias y deseos de las personas, garantizando estabilidad política. En ese sistema, cada persona es miembro de múltiples y superpuestos grupos, y todo interés concebible está representado".

En síntesis, la teoría de los grupos tiene sus orígenes ligados a Bentley, siendo marcada por la idea de que las organizaciones surgen espontáneamente de los intereses individuales. Su trabajo es esencialmente teórico, mientras que Truman presenta una descripción histórica detallada de la actividad de grupos de interés en los Estados Unidos con miras a apoyar su argumento.

Aquí, se presentarán los resultados que atraviesan aspectos de organización de los grupos, profesionalización, recursos y tamaño. Cuando se indagó acerca del tiempo en que sus organizaciones desarrollan actividades de representación de intereses, el 47,3% de los encuestados afirmó que hace menos de 10 años, mientras que el 30,9% registró el período de 11 a 20 años. Los datos confirman las previsiones de que la actividad de *lobbying* viene creciendo en Brasil, especialmente en el Poder Legislativo (DINIZ; BOSCHI, 2004; MANCUSO, 2007), concentrándose su expansión en los últimos años. Cuando el análisis se vuelve al tiempo de experiencia de los respondedores como profesionales de representación de intereses, en sus respectivas organizaciones, se nota una gran variación entre las respuestas, las cuales van de 1 a 32 años. Es importante observar que la media de tiempo indicada puede ser considerada alta (8,6 años). Sin embargo, hay una concentración de valores apuntando a un corto período: por ejemplo, el 48,4% de los encuestados relataron una experiencia de 1 a 5 años en la organización que representan. Por otro lado, ese resultado puede ser relativizado, ya que el 56,9% afirmó que ya desarrollaron la referida actividad, anteriormente, en otras organizaciones.

La tabla 1 resume otros resultados que serán discutidos en la secuencia:

Tabla 1 – Profesionalización de la actividad de representación de intereses.

Cuestión	Respuestas	Porcentual
Profesionalización de la actividad de representación de intereses de la organización que representa	Altamente profesionalizada	21,5
	Profesionalizada	37
	En vías de profesionalización	21,5
	Aficionada	20
	Total	100 (65)
Vínculo con la organización que representa	Contratado específicamente para la actividad	36,9
	Hace parte del cuadro permanente	56,9
	NS / NR	6,2
	Total	100 (65)
Dedicación a la actividad de representación de intereses en la organización que representa	Exclusiva	70,8
	Parcial	29,2
	Total	100 (65)
Existencia y status en la organización que representa de un sector dedicado exclusivamente a las actividades de representación de intereses	No existe sector exclusivo	13,8
	Existe en nivel estratégico	76,9
	Existe en nivel intermedio	3,1
	Existe en nivel operacional	6,2
	Total	100 (65)
Existencia de dotación presupuestaria para las actividades de representación de intereses	No existe dotación de presupuesto	47,7
	Existe y es suficiente	29,2
	Existe, pero es insuficiente	18,5
	NS / NR	4,6
	Total	100 (65)
Existencia de equipo especializada en políticas públicas y gobierno	Si	64,6
	No	33,8
	NS / NR	1,6
	Total	100 (65)
Tamaño del equipo especializado en políticas públicas y gobierno *	Ideal	4,8
	Suficiente	54,8
	Insuficiente	40,4
	Total	100 (42)
Grado de especialización de ese equipo *	Muy especializada	23,8
	Especializada	38,1
	Moderadamente especializada	23,8
	Poco especializada	14,3
	Total	100 (42)

Fuente: Survey realizado en el ámbito de la investigación “Lobby y representación de intereses en el Congreso Nacional” (UFMG; IPEA).

Nota: * Cuestiones respondidas por un número inferior de profesionales (42), una vez que no fueran aplicadas aquellas que indicaran la inexistencia del equipo especializada en políticas públicas y gobierno.

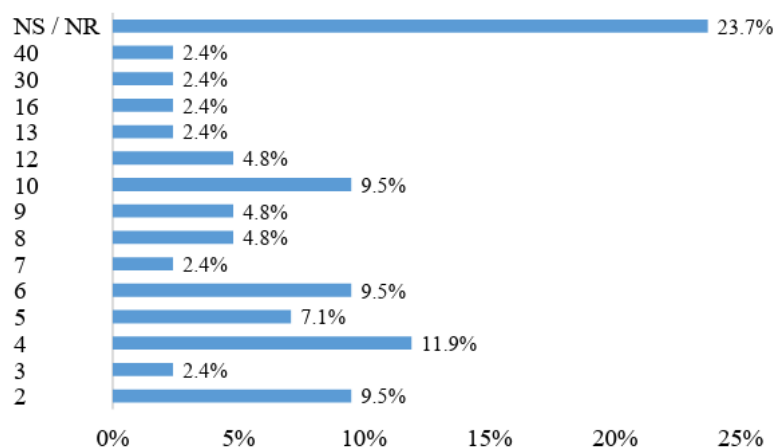
En cuanto al grado de profesionalización de la representación de intereses de las organizaciones a las que se vinculan, el 58,5% de los encuestados consideró la actividad altamente profesionalizada o profesionalizada, mientras que el 20% la evaluó aficionada. Esta visión se encuentra en consonancia con otros resultados. El 56,9% de los encuestados informó que forman parte del cuadro permanente de las organizaciones cuyos intereses representan, mientras que el 36,9% afirmó que fueron contratados específicamente para el ejercicio de la actividad. Además, el 70,8% destacó que ejercen la actividad con dedicación exclusiva.

Los datos presentados apuntan a la existencia de un imperativo organizacional en los grupos que actúan en la Cámara de Diputados, lo que queda más claro cuando la mirada se dirige

a cuestiones acerca de la relevancia de la representación de intereses para las organizaciones. En ese sentido, el 76,9% de los encuestados del *survey* afirmaron que, en su organización, existe un sector dedicado exclusivamente a la actividad de *lobbying*, encontrándose vinculado al nivel estratégico (dirección, presidencia o asesoría). Sobre los recursos financieros destinados a la actividad en el ámbito de las organizaciones, los resultados son menos claros: el 47,7% dijo que no existe dotación presupuestaria propia; el 29,2% informó que existe y es suficiente; y el 18,5% respondió que existe, pero es insuficiente. A pesar del equilibrio entre las posiciones, el porcentaje del 47,7% (29,2% + 18,5%) de respuestas a la existencia de dotación presupuestaria propia, independientemente de la evaluación sobre su suficiencia, es relevante, señalando para la profesionalización de la actividad y para la importancia que recibe.

Cuando las indagaciones se volvieron a los recursos humanos conectados a la actividad, el 64,6% relató la existencia, en su organización, de un equipo especializado en políticas públicas y gobierno. Aquí, vuelve a la superficie la cuestión numérica, una vez que los encuestados fueron preguntados acerca del tamaño de ese *staff*. Las respuestas se dieron como muestra el gráfico 1.

Gráfico 1 – Porcentajes de ocurrencia de tamaños de personal especializado en políticas públicas y gobierno.



Fuente: *Survey* realizado en el ámbito de la investigación “*Lobby* y representación de intereses en el Congreso Nacional” (UFMG; IPEA, 2017).

Como se puede observar, el tamaño del personal varía considerablemente, encontrándose respuestas que van de 2 a 40 profesionales. La media es de 8,1 profesionales por organización. Sobre los presentes datos, un número grande deja de ser un problema para la movilización del grupo. Por el contrario, estando asociado a la creación de las condiciones objetivas para el ejercicio de la representación de intereses, se espera que, cuanto mayor sea el número de profesionales involucrados con la actividad, mayores serán para el grupo las oportunidades de acción colectiva y, por consiguiente, de influencia en el proceso decisorio. Es importante señalar que el 61,9% de los encuestados afirmó que el *staff*, en su organización, es especializado o muy especializado, mientras que sólo el 14,3% lo evaluó como poco especializado. La importancia del

elemento organizacional queda aún más clara cuando los encuestados fueron indagados acerca del tamaño de este equipo: sólo el 4,8% lo consideraron ideal; el 54,8% afirmaron que es suficiente; y el 40,4% lo clasificaron como insuficiente.

El imperativo organizacional al que Olson hace referencia está presente en el análisis de los datos, que apuntan a la tendencia a la profesionalización de la actividad de *lobbying* y a la relevancia que las organizaciones a ella atribuyen. Se debe resaltar que los encuestados del *survey* constituyen un universo muy limitado, sobre todo porque el registro en la Primera Secretaría de la Cámara de Diputados no es obligatorio. Sin embargo, el 89,7% de los representantes de grupos de interés y asesores parlamentarios que participaron en la investigación afirmaron que existen ventajas significativas en registrarse. Aunque se considera que grupos actúan al margen del registro, está muy claro que, en la percepción de los agentes del *lobbying*, recursos, capacidad financiera y organización son elementos centrales para el ejercicio de la actividad y, ciertamente, condiciones indispensables para la superación de los problemas concernientes a la acción colectiva. Por lo tanto, no hay duda de que grupos tienen acceso diferenciado a las arenas decisorias, pudiéndose hablar, de esa forma, en una clara asimetría de influencia. Aquí hay otro punto que requiere investigaciones más profundas.

Como se vio, el énfasis dado por Olson a los factores internos de la constitución de un grupo se hace ausente en la teoría de los grupos, en la cual un grupo de interés es definido como cualquier grupo que, a base de uno o varios comportamientos de participación, lleva adelante ciertas reivindicaciones en relación a otros grupos sociales, con el fin de instaurar, mantener o ampliar formas de comportamiento que son inherentes a las actitudes divididas (TRUMAN, 1951). Así, se tiene la idea de que el mapa de los intereses que emerge es aquel que realmente debe ser, configurando el sistema político como un procesador neutro de tal proceso. Sin embargo, ese no es el escenario que adviene de nuestras arenas decisorias. Según Przeworski (2011), es de la esencia de la democracia que los ciudadanos ejerzan libremente su derecho de influir en el gobierno, sin embargo, en cualquier sociedad de mercado, los recursos con que los participantes cuentan para influir en las políticas son desiguales.

La igualdad de derechos de participación, por lo tanto, no es suficiente para asegurar la igualdad de influencia política en sociedades marcadas por la desigualdad económica (PRZEWORSKI, 2011). Por lo tanto, el resultado esperado es que, incluso en condiciones más cercanas a una amplia libertad de participación política, la influencia de grupos más fuertes, organizados y con más recursos sea mayor. En este sentido, hay que enfocarse intensamente en los factores que están asociados a las diferentes oportunidades de acceso a las arenas decisivas y a las distintas capacidades de influenciar los rumbos de las más diversas políticas públicas. Esto se vuelve aún más necesario frente a lo que subrayan Taglialegna y Carvalho (2006), recordando la contribución de Olson, para quienes "la racionalidad individual no se traduce necesariamente en racionalidad colectiva. De esta forma, la actuación de los grupos se da [en gran medida] en

defensa de intereses propios, y no en beneficio de la sociedad como un todo ". Así, "aunque tengamos hoy una democracia política y múltiples grupos de interés participen en la arena decisoria, éstos representan [...] sólo una pequeña parte de las demandas de la sociedad, acentuando la posibilidad de conflicto entre intereses representados y no representados" (PIOSEVAN, 2002, página 19). Frente a ese debate, Baird (2016), destacando que, tanto desde el punto de vista teórico y del empírico, hubo una desatención en lo que concierne a la influencia de los grupos de interés en la construcción de políticas públicas, afirma:

aunque los intereses sociales sean representados, de una forma u otra, por los actores políticos que interactúan en el ámbito de las instituciones, como el Congreso Nacional y el Ejecutivo con su burocracia y agencias, es fundamental que se traiga a la luz qué grupos son esos y [se] explicita como actúan políticamente accionando esas instituciones en defensa de sus intereses (BAIRD, 2016, p. 71).

5 Consideraciones finales

Dos puntos dominaron la discusión emprendida. El primero se refiere a las características de los grupos asociados con mayores oportunidades de influencia. En ese sentido, Olson (1982) afirma que pequeños grupos en una sociedad, generalmente, tendrán mayor poder de *lobbying*, mientras que evidencias traídas por Aragón (1994) resaltan que la capacidad de influencia depende de un número representativo de componentes. Además, es corriente la afirmación de que grandes grupos son más influyentes. Ante las aparentes contradicciones y el análisis de los resultados de un *survey*, algunos elementos para la investigación surgieron a la superficie. Además de un problema de número, otros factores deben ser considerados, esperando que grupos con mayores recursos financieros y más estructurados organizacionalmente tengan más facilidad en superar los dilemas asociados a la acción colectiva y, por consiguiente, mayores oportunidades de influir en el proceso decisorio. El segundo punto a destacar se refiere a una problematización de la idea presente en Bentley (1908) y Truman (1951), según la cual el sistema político se configura como un procesador neutro de los intereses que emergen de la sociedad.

Sin embargo, no es éste el escenario que adviene de nuestras arenas decisorias. Son distintos, entre los grupos, los recursos, las oportunidades de acceso a los tomadores de decisión y la capacidad de influir en el juego político, caracterizado por demasiada asimetría. Los puntos arriba citados se conectan, justificando la relevancia de la pregunta presentada y el diálogo que se establece con dos importantes perspectivas del estudio de los grupos de interés. Es fundamental que se traiga a la luz qué grupos actúan junto a las arenas decisivas, cuáles son sus características y cuál es la capacidad que tienen de influir en las decisiones. En esta dirección, una posibilidad se refiere al desarrollo de un análisis empírico más robusto, capaz de relacionar características de los grupos a sus capacidades de influir en el proceso decisorio, lo que permitiría identificar diferencias entre grupos y demostrar la existencia de asimetrías de acceso e influencia. Los datos

del *survey* también podrán ser mejor explotados, proponiendo, por ejemplo, una clasificación de los grupos representados por los respondedores con miras a observar posibles distinciones concernientes a atributos como profesionalización de la actividad de representación de intereses y capacidad financiera. "[R]esta claro que el campo de investigación en foco es un terreno difícil y controvertido, lo que hace su enfoque un desafío nada trivial" (SANTOS, 2011, p 62). No obstante, también queda claro que se trata de un desafío que se debe afrontar.

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**. Westport, 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