

## **TEORIAS DA AÇÃO COLETIVA E A INFLUÊNCIA DOS GRUPOS DE INTERESSE NA POLÍTICA<sup>1</sup>**

**Lucas Henrique Ribeiro<sup>2</sup>**

**Ciro Antônio da Silva Resende<sup>3</sup>**

**Barbara Salatiel Borges<sup>4</sup>**

**Paula Vivacqua de Souza Galvão Boarin<sup>5</sup>**

**Resumo:** O artigo apresenta e discute a trajetória do campo de estudos sobre grupos de interesse, especificamente sobre teorias que propõem explicações para sua formação e mobilização. Em primeiro lugar, a literatura sobre ação coletiva e interesses organizados foi identificada e os mecanismos causais envolvidos na explicação do processo de mobilização dos grupos foram descritos. Essa trajetória é caracterizada por três correntes de pensamento, que se sobrepõem, em alguma medida, no tempo: pluralismo, elitismo transacional e neopluralismo. Nessa direção, o artigo reúne as principais contribuições e limitações de cada vertente. Em relação aos resultados, verificou-se que o pluralismo, centrado em uma perspectiva estrutural, prevê que interesses se organizam em grupos com certa facilidade e a influência é balanceada pela diversidade desses grupos. O elitismo enfatiza as diferentes probabilidades de mobilização de interesses em torno desses grupos e os vieses produzidos na capacidade de influência. Já o neopluralismo conecta a disponibilidade de recursos e incentivos à mobilização, e ressalta que o comportamento do grupo condiciona sua influência sobre o processo decisório. Corroborando o já apontado por sistematizações anteriores do campo, observa-se que os esforços para a compreensão da mobilização dos interesses em torno de grupos organizados suscitaram uma literatura rica e diversificada que extrapolou as limitações iniciais e segue em contínuo desenvolvimento.

**Palavras-chave:** Grupos de interesse; Ação coletiva; Formação de grupos; Sistemas de grupos de interesses.

*Recebido em: 04/08/2020*

*Aceito em: 03/11/2020*

---

<sup>1</sup> Agradecemos à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes) e à Fundação de Amparo a Pesquisa do Estado de Minas Gerais (FAPEMIG) pelo financiamento de nossas bolsas de pós-graduação; e aos pareceristas anônimos da revista Teoria e Pesquisa, por seus comentários e sugestões

<sup>2</sup> Doutorando em Ciência Política pela Universidade Federal de Minas Gerais. E-mail: lucashenriquegeo@hotmail.com

<sup>3</sup> Doutorando em Ciência Política pela Universidade Federal de Minas Gerais. E-mail: ciro.sr@hotmail.com

<sup>4</sup> Doutoranda em Ciência Política pela Universidade Federal de Minas Gerais. E-mail: barbarasalatiel.borges@gmail.com

<sup>5</sup> Doutoranda em Ciência Política pela Universidade Federal de Minas Gerais. E-mail: paulaboarin@hotmail.com

## **THEORIES OF COLLECTIVE ACTION AND THE INFLUENCE OF INTEREST GROUPS IN POLITICS**

**Abstract:** The article presents and discusses the trajectory of studies on interest groups, specifically about theories that propose explanations for their formation and mobilization. First, the literature on collective action and organized interests was identified and the causal mechanisms involved in explaining the process of mobilizing the groups were described. This trajectory is characterized by three lines of thought, which overlap in time: pluralism, transactional elitism and neopluralism. In this direction, the article brings together the main contributions and limitations of each perspective. Regarding the results, it was found that pluralism, centered on a structural perspective, predicts that interests are organized into groups with a certain facility and the influence is balanced by the diversity of such groups. Elitism emphasizes the different probabilities of mobilizing interests about these groups and the biases produced in the influence capacity. On the other hand, neopluralism connects the availability of resources and incentives for mobilization and points out that the behavior of such groups determines its influence on the decision-making process. Corroborating what has already been pointed out by previous systematizations in the literature, it is observed that efforts to understand the organized groups' mobilization of interests have given rise to a rich and diversified literature that has extrapolated the initial limitations and is in continuous development.

**Key words:** Interest groups; Collective action; Formation of groups; Interest group systems

## 1. Introdução

Se, até os anos 1950, a construção de inferências sobre a influência dos grupos de interesse se voltava à atuação estratégica e ao estágio decisório (Schattschneider, 1935; Crawford, 1939), desafios metodológicos envolvidos na sua mensuração fizeram com que o foco passasse à capacidade de mobilização (Truman, 1951). Assim, questões relativas à ação coletiva, tais como a capacidade dos interesses em se mobilizar, formar grupos e atuar politicamente, se tornaram centrais.

A formação dos grupos de interesse é alvo de três diferentes correntes de pensamento: a pluralista, a elitista ou transacional e a neopluralista. A corrente pluralista dominou o debate sobre a mobilização dos grupos durante a primeira metade do século XX. A transacional surgiu nos anos 1960 e predominou nas duas décadas seguintes. Já a corrente neopluralista, que surge nos anos 1990, busca uma visão integrada dos grupos de interesse e a reestruturação da teoria da ação coletiva a partir do legado dos pluralistas, ponderado pelas críticas da vertente transacional (Baumgartner e Leech, 1998; Lowery e Gray, 2004).

Tendo isso em vista, o objetivo deste artigo é identificar as teorias e descrever os mecanismos causais envolvidos na explicação do processo de mobilização dos grupos de interesse. Para tanto, além dessa introdução, é descrita a ação coletiva a partir do pensamento pluralista, com as teorias da Proliferação e do Distúrbio Social. É apresentado, ainda, o debate sobre ação coletiva e mobilização dos interesses sob a ótica transacional, sobretudo a concepção de Olson, bem como a discussão dos estudos sobre sistemas de grupos de interesse. Em seguida, sintetiza-se as teorias abordadas, destacando as diferenças analíticas entre elas, e as considerações finais.

## 2. As Teorias da Proliferação e do Distúrbio Social

O processo de surgimento dos grupos de interesse assume relevância entre as preocupações dos teóricos do pluralismo apenas tardiamente, especialmente em decorrência da crescente contraposição dos teóricos elitistas. Durante o período, grande parte da literatura esteve focada no papel desempenhado pelos grupos no interior da democracia dos Estados Unidos. Diferente dos pluralistas (Truman, 1951), os elitistas viam os grupos de interesse como agentes deformadores da qualidade e legitimidade das decisões públicas (Schattschneider, 1935). Apesar disso, é possível localizar em Bentley (1908) uma explicação para o surgimento dos grupos, denominada Teoria da Proliferação.

Insuficiente para sustentar o pluralismo diante das críticas elitistas, porém, essa perspectiva foi somada à Teoria do Distúrbio Social e, juntas, sistematizadas em um arcabouço teórico baseado na abordagem estrutural do problema (Truman, 1951). Conforme a Teoria da Proliferação, a existência dos grupos se dá no processo de diferenciação social. Seu surgimento

dependeria da formação de interesses específicos, fruto da modernização social, que induz o processo de especialização.

Mudanças estruturais causadas pela modernização implicaram, assim, na fragmentação dos interesses e no aumento do conflito potencial entre eles. Desse modo, um grupo pode buscar representar determinado interesse, a despeito da existência desse interesse em meio aos indivíduos. As críticas à perspectiva se concentraram na considerável distância entre causa e efeito, pois o processo de associação é tratado como consequência automática da existência de interesses comuns (Salisbury, 1969).

A explicação macrossocial apresentada pelos pluralistas está fundamentalmente associada a uma concepção de grupos de interesse que difere consideravelmente daquilo que se convencionou delimitar nas pesquisas empíricas. Bentley (1908) e Hagan (1958) definem grupo como uma massa de atividades convergentes, cujos atores e interesses são descobertos a partir do comportamento e da ação. A abordagem baseada na atividade resulta em uma concepção ampla de grupo. Nesse sentido, o conceito desenvolvido por Bentley (1908) é tão amplo que abarca todas as formas políticas que se traduzem através do interesse em conflito (Jordan, 2000). Por sua vez, Truman (1951) trata grupos como indivíduos que possuem características em comum, sendo assim definidos a partir de seu papel social, avançando, portanto, na delimitação do conceito.

Nesse contexto, parte considerável das críticas direcionadas aos pluralistas decorre do emprego de conceitos imprecisos (Baumgartner e Leech, 1998; Jordan, 2000). Se o elemento associativo é parte fundamental do que veio a ser consensual no conceito de grupos de interesse, o processo de diferenciação social é capaz de explicar a formação de interesses específicos, mas não a associação entre indivíduos para defendê-los. Não sem razão, a principal crítica desenvolvida às teorias pluralistas enfatiza a existência de um hiato entre a formação de interesses sociais específicos e o processo de associação, tratado como consequência automática da existência desses interesses (Olson, 1965).

A Teoria do Distúrbio Social busca conectar as preferências individuais<sup>6</sup> aos interesses coletivos. Porém, de acordo com os pluralistas da década de 1960, quando os interesses estão em equilíbrio na sociedade, não há a formação de grupos. O desequilíbrio surge de distúrbios sociais, como crise econômica, inovação tecnológica e guerra, e resulta na imposição de perdas, provocando a reação dos interesses ameaçados (Salisbury, 1969, 1975).

A formação de grupos como reação leva ao surgimento de outros, pois os interesses beneficiados pelo distúrbio anterior são agora ameaçados, gerando um efeito *doppler*, ou seja, uma cadeia de reações na busca de uma nova condição de equilíbrio (Truman, 1951). Quando combinadas, as teorias demonstram que a diferenciação social traz a formação de interesses específicos e, com os distúrbios sociais, formam-se os interesses organizados. A explicação,

---

<sup>6</sup> Alguns autores concebem interesses estritamente vinculados ao conflito coletivo (Bentley, 1908) e, por isso, foi utilizado o termo “preferências individuais”, isto é, aquilo que motiva a ação do indivíduo.

contudo, é incompleta, pois considera unicamente elementos estruturais, e não o papel dos indivíduos.

A centralidade do problema da formação dos grupos de interesse decorre dos seus efeitos sobre a política. Sendo uma reação a ameaças, esse processo é, para os pluralistas, aquele que garante a legitimidade e a qualidade das decisões políticas. Nessa perspectiva, o fundamento da democracia dos Estados Unidos estaria não na organização institucional, mas na dinâmica dos grupos.

Entretanto, ao analisar o setor agrícola daquele país, Salisbury (1969) observou que o número de grupos e de membros tem forte associação com a prosperidade econômica. Assim, quando há crescimento econômico, os grupos expandem, e quando há recessão, diminuem. Além disso, o setor passou por um processo constante de especialização na passagem do século XIX para o XX, sem implicações na ampliação do número de grupos de interesse. As teorias do Distúrbio Social e da Proliferação, portanto, não se verificaram.

A década de 1960 marca a transição da predominância teórica do pluralismo para o elitismo (Baumgartner e Leech, 1998). O primeiro, construído a partir da revolução comportamentalista entre os anos 1920 a 1950, sucumbe à consolidação do *behaviorismo* em sua versão do individualismo metodológico. Nesse contexto, explicações assentadas na agência inauguram uma das agendas mais promissoras do campo: os trabalhos sobre ação coletiva, alavancados pela crítica de Olson (1965) ao pluralismo.

Nos Estados Unidos, grande parte dos estudos sobre grupos de interesse nas décadas de 1970 e 1980 se voltou aos dilemas de ação coletiva (Moe, 1981; Baumgartner e Leech, 1998). Essa agenda buscou superar os desafios de mensuração da influência dos grupos nas decisões políticas por meio de sua capacidade de mobilização. Com o crescimento do individualismo metodológico e o avanço da revolução comportamentalista, as pesquisas se tornaram mais sistemáticas, dedutivas e quantitativas. Por outro lado, o número de pesquisas sobre *lobbying* foi continuamente reduzido, deixando de fazer parte do núcleo da literatura dedicada aos grupos de interesse (Baumgartner e Leech, 1998).

### **3. A Teoria da Ação Coletiva**

Olson (1965) buscou compreender a formação dos grupos de interesse a partir da Teoria da Escolha Racional. O ponto de partida são as premissas do indivíduo como ser racional, isto é, motivado pela maximização da utilidade própria e com informação completa. O paralelo de comparação é a ação do indivíduo no mercado: bens privados são fornecidos pelo mercado e dependem exclusivamente da ação individual, enquanto bens públicos ou coletivos são

fornecidos por organizações, que dependem de ação coletiva. Os indivíduos que colaboram para obter o bem coletivo, o partilham com os caronas, aqueles que não colaboram<sup>7</sup>.

Sendo assim, o indivíduo racional deve apresentar a seguinte escala de preferências em relação à cooperação ou à não cooperação para a provisão de um bem coletivo: 1º) preferir que o bem coletivo seja provido através da cooperação dos outros, sem que ele coopere, isto é, que os outros assumam os custos. Ou seja, a carona é a primeira escolha ou preferência do indivíduo racional; 2º) preferir que todos cooperem para a provisão do bem caso ele também coopere, isto é, que os custos de provisão sejam equitativamente distribuídos; 3º) não cooperar se os outros não cooperarem para não arcar sozinho com os custos de provisão; 4º) cooperar mesmo que os outros não cooperem, assumindo os custos de provisão. Como se observa no quadro 1, o resultado dessa disposição de preferências é o Dilema do Prisioneiro, no qual o resultado de equilíbrio em um jogo estático com informação completa é a não-cooperação dos indivíduos e, em consequência, a não provisão do bem coletivo.

**Quadro 1.** Dilema do Prisioneiro aplicado à provisão de bem coletivo

Jogadores		Indivíduo B	
		Cooperar	Não cooperar
Indivíduo A	Cooperar	(2,2)	(0,3)
	Não cooperar	(3,0)	(1,1)

**Fonte:** Elaboração própria a partir de Olson (1965).

A partir do quadro 1, e considerando que os indivíduos A e B são racionais, tem-se os seguintes cenários: se ambos cooperarem, cada jogador recebe o valor 2. O valor 0 é atribuído àquele que coopera sozinho; 3 àquele que não coopera, mas usufrui do benefício porque o outro jogador cooperou; e 1 é o resultado quando não há cooperação de nenhum dos lados. Para o jogador A, portanto, não cooperar é a melhor alternativa. Se ele cooperar e B não, os custos da provisão recairão, por completo, sobre ele (0,3). Em contrapartida, se ele não cooperar, o pior será receber valor igual a 1, com chances de alcançar o melhor resultado individual (3). Como a situação para o jogador B é simétrica, ele pensará de forma idêntica. Ou seja, optará pela não cooperação.

Assim, o Dilema do Prisioneiro ilustra situações em que a preferência individual baseada na racionalidade produz resultados coletivos piores para todos. Especificamente sobre a provisão do bem coletivo, o resultado é que, apesar de todos os jogadores terem interesse no benefício gerado pelo bem público, a não-cooperação faz com que ele não se realize. Essas implicações,

<sup>7</sup> O indivíduo nesta condição, isto é, que opta por receber os benefícios de um bem público ou uma externalidade positiva sem contribuir para pagar os custos de produção desses benefícios pode ser denominado como *free rider* ou carona.

que repousam sob a análise de Olson, significam que a formação dos grupos irá esbarrar na preferência, por parte dos indivíduos, pela carona.

Considerando esse dilema como ponto de partida, Olson (1965) identifica outros fatores capazes de afetar as chances de formação de um grupo: tamanho do público-potencial, valor individual da cooperação, custo de patrulhamento e coordenação. Públicos-potencial pequenos são capazes de ação coletiva apenas pelo estímulo de provisão do bem, sem recorrer a nenhum tipo de coerção. Isso acontece porque os custos de provimento do bem coletivo para públicos mais restritos são menores se comparados aos que se destinam a públicos amplos. Ao mesmo tempo, os benefícios são maiores, pois o bem coletivo provido é dividido entre poucos.

O segundo fator que favorece grupos pequenos diz respeito à percepção da importância da cooperação individual para a provisão do bem. Quanto menor o público potencial, maior a percepção da importância da cooperação, pois os membros sabem que a provisão ocorrerá somente se cooperarem, ainda que parcialmente.

Ademais, os custos de patrulhamento e coordenação favorecem a formação de grupos de interesse com públicos-potencial restritos. Em um grupo pequeno, o custo de patrulhamento, isto é, a identificação e a sanção do comportamento desviante (não cooperativo) das partes envolvidas, é menor, o que induz à cooperação. Finalmente, o número de membros é diretamente proporcional aos custos de organização/coordenação. Ainda que haja economia de escala, a tendência é que os grupos que buscam mobilizar muitos membros assumam custos maiores que aqueles com número restrito (Olson, 1965).

Ao considerar a disposição de preferências dos indivíduos e os fatores que afetam a capacidade de ação coletiva, verifica-se que interesses específicos contam com menor custo de mobilização se comparados aos difusos, já que o tamanho do público consumidor do bem é menor (Olson, 1965)<sup>8</sup>. O argumento pluralista de que não há barreiras para a mobilização dos grupos é, portanto, contestado. O resultado é o enfraquecimento da perspectiva positiva do papel dos grupos de interesse na política, na medida em que, sob o elitismo transacional, eles trazem viés para a qualidade e a legitimidade das decisões (Salisbury, 1975; Moe, 1981; Baumgartner e Leech, 1998).

Apesar das probabilidades contrárias à formação de grandes grupos, sua existência está associada a dois fatores: coerção externa, com filiação compulsória, e incentivos seletivos (Olson, 1965). A coerção externa faz referência ao modelo europeu de organização da sociedade civil em torno dos sindicatos. Nesse modelo, também conhecido como corporativista, os filiados são obrigados a contribuir com parte de seus rendimentos para suas respectivas organizações representativas.

Os incentivos seletivos, por seu turno, referem-se à estratégia de mobilização de grandes grupos, desenvolvida, especialmente, no contexto dos Estados Unidos. Eles permitem que os

---

<sup>8</sup> Em termos gerais, interesses difusos são aqueles que beneficiam públicos amplos, tais como defesa do meio ambiente e direito das mulheres. Por seu turno, interesses específicos estão ancorados na especificidade da demanda e, portanto, perseguem benefícios localizados e setorializados.



membros que não cooperam sejam tratados de forma diferenciada. Participantes de um sindicato, por exemplo, têm direito a um seguro-desemprego mantido pela própria organização. Nesse sentido, ainda que o sindicato busque melhorias nas condições de trabalho e proteção social dos trabalhadores, seus filiados são beneficiados de forma adicional. Essa estratégia incentiva a participação dos indivíduos ao propiciar um benefício individual para a cooperação.

Filiação compulsória ou incentivos seletivos afetam a representatividade e a finalidade de um grupo de interesse. Na primeira, a representatividade tende a ser reduzida com o tempo, pois aos grupos não é preciso ser *accountables* em relação às bases para sobreviver. Por sua vez, a centralidade assumida pelos incentivos seletivos para a manutenção dos associados reduz a dedicação dos grupos à busca por benefícios coletivos, também podendo distorcer a representatividade das lideranças, mais *accountables* na distribuição de incentivos seletivos, e menos na defesa de interesses.

Grupos orientados exclusivamente para a representação política não vão, portanto, surgir de um público potencial grande, dada a tendência de não cooperação na provisão do bem. Ademais, quando empregados incentivos seletivos ou filiação compulsória, o resultado é a distorção da representatividade ou da finalidade do grupo (Olson, 1965).

O resultado da modelagem elitista transacional é a formação de um sistema de representação de interesses enviesado, que favorece interesses específicos e desfavorece os difusos. Em decorrência, a representação política dos grupos não reflete os interesses sociais, pois grupos pequenos têm maior propensão à mobilização, enquanto, para os grandes, ela se dá por meio de incentivos seletivos, e não em razão da representação política. Assim, considerando a natureza difusa do interesse público, a tendência é sua sobreposição por interesses específicos de natureza distributivista: distribuição de benefícios a públicos restritos custeados pelo público amplo.

Cabe ressaltar que, antes mesmo da crítica transacional ao modelo pluralista de mobilização, já existiam enquadramentos alternativos para explicar a ação coletiva, a exemplo de Clark e Wilson (1961). Para os autores, diferentes tipos de benefícios da ação coletiva podem induzir a cooperação dos membros, podendo ser de natureza material, solidária ou moral. Ao passo que benefícios materiais se tratam de bens e serviços tangíveis, os de natureza solidária são expressos pela experiência do indivíduo no processo de socialização no grupo, referindo-se aos efeitos sobre a formação da identidade individual, reconhecimento e convívio. Já os benefícios de natureza moral repousam na satisfação com a realização de um propósito supraindividual.

Outra perspectiva é apresentada por Salisbury (1969). Com uma modelagem transacional baseada na Teoria Econômica das Empresas, o autor demonstra que empreendedores investem capital para gerar benefícios a serem ofertados no mercado para potenciais clientes a um determinado preço. Apenas se houver clientes suficientes, o empreendimento prospera. Ainda que com ajustes, essa lógica pode ser aplicada aos empreendimentos de natureza associativa.

No que diz respeito aos benefícios ofertados, Salisbury (1969) emprega o enquadramento de Clark e Wilson (1961). Para ele, os empreendedores enfrentam grande dificuldade ao organizar um grupo baseado na provisão de benefícios de solidariedade. Isso porque, além da dependência



da própria coletividade, é acirrada a concorrência, uma vez que outras organizações ofertam os mesmos bens. A mobilização via benefícios de natureza moral, por sua vez, está fundamentalmente associada à existência de nichos morais específicos em uma sociedade. Finalmente, os benefícios materiais restam como a opção mais eficiente no processo de mobilização. Contudo, cabe ressaltar que o pacote de benefícios ofertados por um grupo de interesse geralmente é misto, envolvendo os três tipos de benefícios.

Os anos 1980 são marcados pelas críticas ao modelo elitista transacional de Olson (1965) e à explicação pluralista para o surgimento dos grupos de interesse, sob o argumento de que ambas as abordagens não refletiam a realidade (Moe, 1981). Se o problema do carona surge na perspectiva de que a participação do indivíduo é desnecessária à provisão de bens coletivos perseguidos por um grupo, Olson (1965) considera que os indivíduos estão cientes dessa informação ou acreditam que sua cooperação não é necessária. Porém, sem informação completa, indivíduos podem ser convencidos da importância de cooperar, de modo que grupos com públicos-potencial amplos surgem em maior intensidade (Moe, 1981). Além disso, há outros ganhos que não os econômicos na vida associativa, como solidariedade, moral, ideologia e crença, providos, sobretudo, por grupos de interesse difuso. Esses elementos estiveram presentes na explosão associativa da década de 1980 nos Estados Unidos.

Diante da disputa entre as diferentes correntes, alguns estudos experimentais foram produzidos (Marwell e Ames, 1979; 1980; 1981; Isaac, Walker e Thomas, 1984; Dawes et al., 1986). Neles, foram considerados indivíduos que colaboram e que não colaboram, controlando o tipo de estímulo (material, solidariedade e moral). Em geral, os resultados foram mistos, confirmando a ideia de que a cooperação ocorre em nível subótimo, e rejeitando a hipótese de que indivíduos racionais não colaboram quando motivados por benefícios coletivos. A conclusão dessa agenda de pesquisa aponta para a presença de elementos das teorias pluralistas e transacionais na explicação da mobilização dos grupos de interesse.

O desenvolvimento da agenda de pesquisa a partir dos problemas da ação coletiva ampliou a compreensão sobre o comportamento dos grupos. Pautados por rigor metodológico e objeto delimitado (Baumgartner e Leech, 1998), a dimensão individual ganhou centralidade no processo de formação e sobrevivência dos grupo nesses estudos. Também, os dilemas de ação coletiva passaram a ser conhecidos, bem como as formas de mitigá-los.

De outra parte, as pesquisas se concentraram em grupos de interesse associativos, formados por membros, não abarcando aqueles sem associados, em geral mais numerosos (Salisbury, 1984). Ainda, aspectos cruciais que motivaram o estudo de grupos de interesse durante a primeira metade do século XX, como sua função política e o efeito do *lobbying*, perderam o fôlego e, com isso, pouco conhecimento sistemático foi produzido (Baumgartner e Leech, 1998).

De maneira geral, por estarem fundamentadas em pressupostos restritivos, como informação completa e preferências estáticas, as teorias da ação coletiva de natureza transacional enfrentam críticas por diminuir a importância de aspectos cruciais para a mobilização, isto é, as incertezas geradas pela ausência de informação completa e a dinâmica comunicativa operada na

definição da escala individual de preferências<sup>9</sup> (Moe, 1981). A partir desses dois aspectos, a agenda de pesquisa posterior encontra novos elementos explicativos para compreender a formação dos grupos de interesse: a dinâmica de oferta e demanda por incentivos e recursos para mobilização e as características do público alvo de mobilização (Lowery e Gray, 2004; Gray et al., 2005).

#### **4. Sistemas de representação de interesse**

Com o reconhecimento da insuficiência da teoria transacional da ação coletiva durante a década de 1980, a agenda de pesquisas sobre a formação de grupos de interesse sofreu nova alteração de foco e escopo. Os estudos se voltaram aos modelos integrativos, combinando elementos de natureza estrutural e agencial na explicação da mobilização (Salisbury, 1984; Berry, 1994; Gray e Lowery, 1996a; Lowery e Gray, 1998). Se, até então, a agenda era majoritariamente dedutiva, passou-se a uma estratégia indutiva, em um primeiro momento direcionada à descrição da composição de sistemas de interesses e, em seguida, à identificação de fatores explicativos (Salisbury, 1984; Gray e Lowery, 1996a; Binderkrantz, 2003).

Os sistemas e sub-sistemas de interesses foram analisados de forma específica: centrados em uma arena (Binderkrantz, 2003; Pedersen, Halpin e Rasmussen, 2015; Chaqués-Bonafont, Márquez, 2016), uma temática (Heinz et al., 1993; Berry, 1994) ou, de forma ampla, no conjunto de todos os grupos de interesse formalmente<sup>10</sup> presentes em um sistema político (Baumgartner e Leech, 1998; Berkhout e Lowery, 2010).

Conforme essa agenda avançava, passava a se analisar não apenas a composição dos sistemas, mas também sua evolução e os fatores que impactam sua conformação (Walker, 1983; 1991; Petracca, 1992; Gray e Lowery, 1993ab; 1994; 1995; 1996ab; Gray et al., 2005; Bernhagen e Mitchell, 2009; Baumgartner et al., 2011; Dür e Mateo, 2014). Nesse novo cenário, a verificação empírica se difere da expectativa teórica transacional, pois os grupos de interesse difusos se tornaram numerosos em diferentes conjunturas políticas.

Nos Estados Unidos, o crescimento do número de grupos ao longo do século XX alterou a composição do sistema de interesses. Com base em dados da *Encyclopedia of Associations*, entre 1959 e 1995, o número de grupos de interesse público saltou de 117 para 2.178, enquanto os grupos empresariais aumentaram de 2.309 para 3.973 (Baumgartner e Leech, 1998). Na Europa,

---

<sup>9</sup> A crítica da aplicação da Teoria da Escolha Racional para a explicação de fenômenos políticos encontra fundamentação comum no elevado grau de exigência dos pressupostos empregados, que permitem modelar as preferências dos atores como exógenas. Com isso, é desconsiderada a incerteza intrínseca à definição das escalas individuais de preferências decorrente de informação incompleta e o efeito de processos informacionais e comunicativos dinâmicos (Elster, 2003).

<sup>10</sup> A forma de rastreamento da composição de um sistema de interesses ainda enfrenta muitos desafios. Em contextos em que existe regulação do *lobbying*, o processo de identificação é mais simples. Não obstante, enfrenta o viés produzido pela própria regulação, já que a forma como se estruturam os incentivos para registro e não registro produzem distorções nos dados fornecidos pelo poder público. Outras estratégias de identificação são ainda mais precárias, como reportagens jornalísticas, agenda pública de atores políticos relevantes e participação em mecanismos de consulta pública.

Berkhout e Lowery (2010) também verificaram o aumento e a diversificação do sistema de interesses na União Europeia. Já Walker (1991) encontrou resultados que apontaram para um rápido crescimento das associações de interesse difuso a partir da década de 1960, enquanto diversos estudos sobre políticas públicas específicas relataram fenômeno semelhante (Baumgartner e Jones, 1993; Baumgartner e Talbert, 1995).

Assim, pautado por abordagens empíricas, surge o neopluralismo (Lowery e Gray, 2004). Ainda hoje em construção, essa perspectiva se volta à dinâmica de oferta e demanda de insumos necessários aos grupos, tendo na competição entre eles a explicação central para as diferentes configurações que assumem os sistemas de interesses (Gray e Lowery, 1993ab; 1994; 1995; 1996ab).

Ao analisar grupos de interesses nos estados dos Estados Unidos, Gray e Lowery (1993a) observaram que o tamanho e a diversidade da economia estão relacionados ao tamanho e a diversidade do sistema de grupos. Os autores, porém, pontuaram que, sozinhos, esses fatores são insuficientes para explicar adequadamente as variações no tamanho dos sistemas. Desse modo, os mesmos casos foram analisados em um novo estudo, levando Gray e Lowery (1996a) a encontrar evidências da fluidez da população de grupos. O crescimento do sistema seria fortemente impactado pela entrada de novos grupos que passaram a fazer *lobbying*, não tendo em sua dissolução efeito substancial sobre a diversidade e a densidade daquela população. Nesse sentido, sistemas de alta densidade apresentam alta *mortalidade*, que varia conforme os diferentes tipos de grupos.

Também para os estados dos Estados Unidos, Gray et al. (2005) analisaram o efeito de oferta e demanda<sup>11</sup> por *lobbying* na mobilização dos grupos, em 1997. Os autores demonstraram que quanto maior o tamanho do setor econômico, da agenda política e do produto bruto por estado (GSP), maior o número de grupos desenvolvendo atividades de *lobbying*. Se concentrando na dimensão estrutural, ou seja, na demanda por *lobbying* desencadeada pela ação governamental, foi encontrada relação positiva entre o volume de atividade congressional e o número de grupos fazendo *lobbying* nos estados (Baumgartner, Gray e Lowery, 2007). A conexão entre os dois níveis da federação se deve aos impactos indiretos da atividade congressional na agenda legislativa dos estados.

No nível federal, Baumgartner et al. (2011) mostraram que audiências congressuais e gasto federal produzem efeito preditivo positivo sobre o número de grupos de interesse registrados. Binderkrantz (2003), encontrou resultado semelhante para o parlamento dinamarquês, dado que o aumento do volume de atividade parlamentar resultou no aumento da atuação dos grupos de interesse. Também Chaqués-Bonafont e Márquez (2016), analisando o parlamento espanhol entre 1996 e 2005, verificaram que o número de grupos ativos está positivamente associado ao número de comissões permanentes e ao volume da atividade legislativa.

---

<sup>11</sup> Modelos de oferta e demanda de *lobbying* combinam variáveis de nível agência, baseadas na dimensão interna dos grupos (número de membros ou público potencial, tipo de membro, tipo de interesse, etc.), e de nível estrutura, centradas no ambiente em que os grupos operam (volume de atividade política, volume de gasto governamental, etc.).

A entrada de novos grupos de interesse em um sistema decorre, ainda, da saliência das questões na opinião pública. No legislativo alemão, Klüver (2015) identificou que a opinião pública tem efeito positivo sobre o número de grupos ativos. Sua atuação no parlamento é intensificada quando as *issues* de seu interesse ganham proeminência na opinião pública, não deixando de fazê-lo, no curto prazo, com a perda dessa relevância.

Berkhout et al. (2015) também buscaram analisar o sistema de grupos europeu por meio da oferta e demanda por *lobbying*. Os resultados, restritos aos grupos empresariais, indicaram que o aumento no número de membros-potenciais, da riqueza e da concentração de mercado levam ao crescimento dos grupos de interesse, empresas e federações. Resultado semelhante foram identificados por Bernhagen e Mitchell (2009), que analisaram a atuação das empresas na União Europeia: o tamanho da empresa representou o maior efeito preditivo sobre as chances de atuação.

Para Gray e Lowery (1996b), explorar a estruturação da ecologia dos grupos de interesse demanda abordagens integradas, destacando-se a Teoria dos Nichos Ecológicos. Essa teoria se estrutura em torno de características como competição, cooperação, disponibilidade de recursos e diferenciação das espécies para explicar como o ambiente molda a estruturação dos nichos em um ecossistema<sup>12</sup>. A principal consequência é a impossibilidade de coexistência de espécies com nichos sobrepostos. Entretanto, a competição entre espécies pode ser reduzida através do particionamento do nicho, permitindo a coexistência com algum grau de similaridade.

A Teoria dos Nichos, quando aplicada ao estudo da ecologia dos grupos de interesse, permite analisar sua relação com o ambiente de forma multidimensional: recursos (disponibilidade de membros, capacidade de financiamento, acervo de *expertise*, etc.) e incentivos (atividade governamental e legislativa, eventos catalizadores de mobilização). Diante das disputas por esses recursos e em reação aos incentivos do ambiente, o princípio da exclusão competitiva indica o particionamento do nicho como estratégia de sobrevivência da espécie, ou seja, a diferenciação e especialização para evitar a completa sobreposição.

Com base na lista de grupos de interesse registrados em seis estados dos Estados Unidos, Gray e Lowery (1996b) lançaram mão de uma amostra de 990 grupos distribuídos em três tipos: instituições, associações de organizações e associações de membros. Os resultados dos *surveys* indicaram o particionamento do nicho nas dimensões de recrutamento de membros, captação de recursos financeiros e prestação de serviços. Dessa forma, a estratégia do particionamento por meio da diferenciação se mostrou presente nos sistemas de interesses, embora a dimensão de agendamento seja fortemente marcada por concorrência. Isso significa dizer que a conformação de um sistema é fortemente moldada por fatores que não estão ligados diretamente à dimensão política.

Baumgartner e Leech (2001), analisando o sistema de grupos em Washington através da amostragem de *issues* presentes nos relatórios de prestação de contas de *lobbying*, identificaram que a maioria das questões é alvo de pouca atividade, sendo poucas as altamente disputadas. Da

---

<sup>12</sup> Nicho é o modo como uma espécie se relaciona com o ambiente na busca por sobrevivência.

amostra de 137 *issues*, apenas 13 possuíam mais de 200 grupos envolvidos. 10% das *issues* com menos atividade de *lobbying* concentravam 1,5% dos grupos, enquanto as 10% mais atrativas, 45%. Nas situações em que apenas um ou dois grupos estão ativos, a maior parte é empresarial e comercial. Grupos de interesses difusos e sindicais, por sua vez, tendem a atuar em questões nas quais há diversos grupos envolvidos. Esse resultado sugere que o grau de saliência da *issue* para públicos amplos é um elemento catalizador da mobilização. Por outro lado, os grupos empresariais e comerciais atuam em nichos particionados, não competitivos.

Resultados semelhantes foram identificados por Bernhagen e Trani (2012). Analisando reportagens de jornais britânicos, os autores identificaram somente um grupo de interesse para um quarto das proposições. Metade das proposições teve atuação de até dois grupos e cerca de 10%, apenas, contaram com a atuação de cinco grupos ou mais.

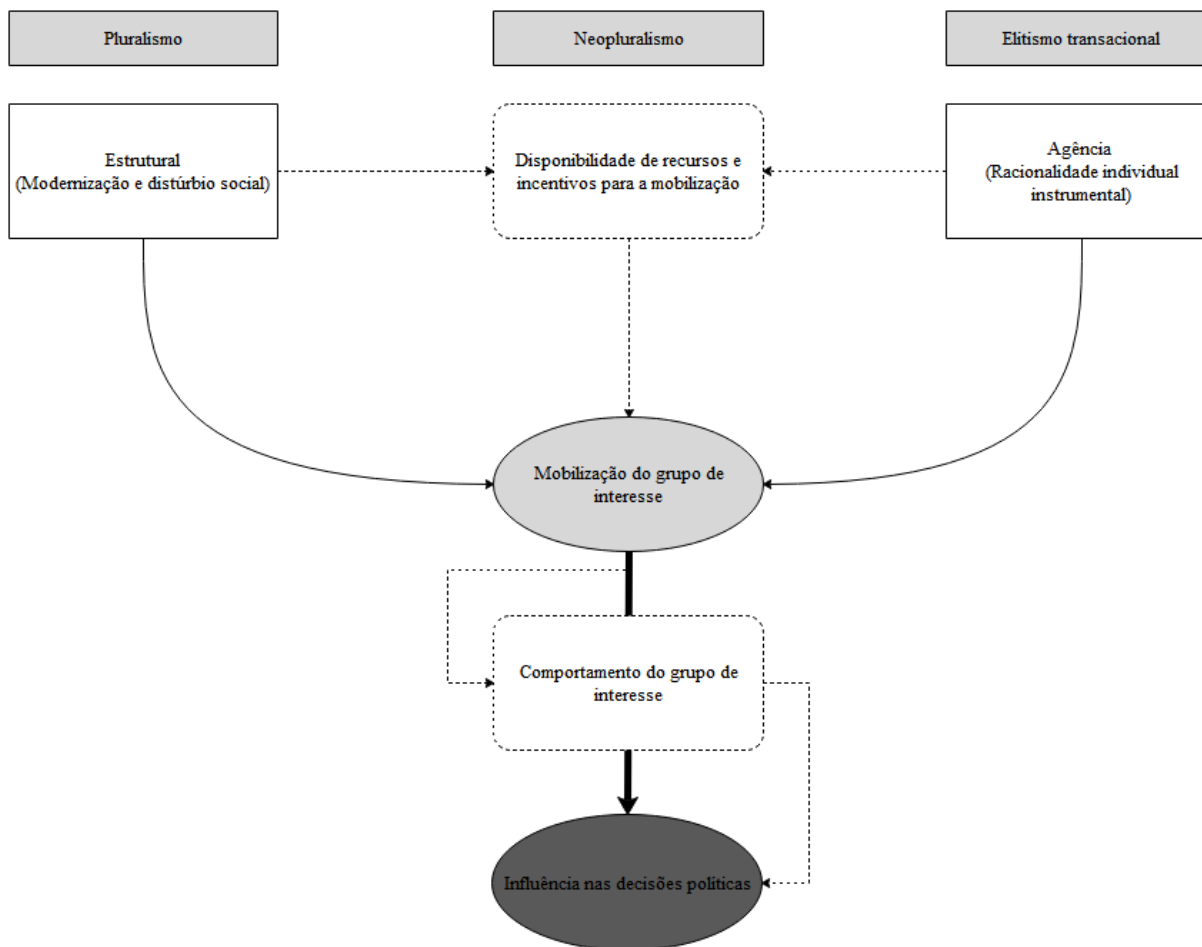
Esses resultados têm consequências importantes para o estudo do *lobbying* por apontar que o grau de conflito em torno de uma *issue* reduz a capacidade de influência dos grupos (Lowery e Gray, 2004; Baumgartner e Mahoney, 2008). Assim, a estratégia do particionamento é uma forma de aumentar a capacidade de influência no processo decisório. Entretanto, ela pode gerar desequilíbrio na disputa entre os altamente particionados (empresariais) e os poucos particionados (interesses difusos).

## 5. Pluralismo, elitismo e neopluralismo

Na perspectiva pluralista, o estudo dos grupos de interesse se concentra na diversidade de grupos que operam nos processos decisórios, bem como na atuação estratégica que produz resultados equilibrados, anula mutuamente as influências e enriquece o processo com o aporte de novas informações. Diante dos desafios metodológicos para a mensuração da influência, porém, a perspectiva elitista transacional direcionou a discussão para a propensão de mobilização de interesses, em especial difusos *versus* específicos.

Em ambos os casos, a questão da influência foi sobrepujada por um elemento anterior na cadeia causal: a mobilização. Na figura 1 é possível visualizar essa cadeia para as abordagens pluralista, elitista transacional e neopluralista. No lado esquerdo, focando a dimensão da estrutura, a explicação pluralista, assentada nas teorias da Proliferação e do Distúrbio Social, prediz a influência dos grupos unicamente pela diversidade no sistema, decorrendo da reação coletiva à ameaça. No lado direito, a explicação transacional enfatiza a ausência de diversidade, considerando as diferentes propensões de mobilização, especialmente, por meio das díades grupos de interesse difusos/específicos e grupos de público-alvo amplo/restrito. Aqui, aponta-se o viés produzido pela influência dos grupos nas decisões políticas.

**Figura 1.** Diagrama causal da influência dos grupos de interesse via mobilização



**Fonte:** Elaboração própria. Nota: os tracejados apontam variáveis intervenientes.

No centro, a perspectiva neopluralista insere duas variáveis intervenientes de grande relevância para a modelagem da cadeia causal: a disponibilidade de recursos e incentivos para a mobilização e o comportamento dos grupos de interesse. Essa inserção, como é possível observar, reduz consideravelmente a capacidade explicativa da mobilização dos grupos para a influência no processo decisório.

O grau de complexidade inserido pela perspectiva neopluralista permite uma aproximação maior da realidade ao considerar como a interação entre os elementos estruturais (incentivos e recursos) e agenciais (características do público-alvo) determina a capacidade potencial de mobilização, e condiciona o comportamento dos grupos de interesse. Assim, a depender da

disposição dos incentivos e recursos, um grupo de público-alvo amplo é capaz de se mobilizar, contrariando a expectativa transacional, mas não de forma automática, como apontado pela teoria pluralista. Ademais, a mobilização de um grupo não implica necessariamente na influência das decisões públicas, pois empregam estratégias e dispõem de recursos distintos. Ainda, não são todos os grupos que objetivam ou priorizam a realização de *lobbying* (Lowery e Gray, 2004).

Nessa perspectiva, o resultado final da conformação de um sistema de interesses é o viés condicional, isto é, em função da configuração momentânea da interação entre agência e estrutura. Ressalta-se que a perspectiva neopluralista minimiza a relevância dos dilemas de ação coletiva apontados por Olson (1965) com o recurso à lógica transacional mais ampla, envolvendo benefícios de natureza imaterial (Clark e Wilson, 1961), as incertezas intrínsecas ao processo de mobilização (Moe, 1981; Lowery e Gray, 2004), o recurso retórico e o papel de empreendedor político das lideranças (Salisbury, 1969).

Ainda que o viés seja condicional, a influência dos grupos não é um efeito automático. A disposição do sistema de interesses é apenas uma condição necessária, mas não suficiente para a influência. Na perspectiva neopluralista, a finalidade de um grupo não é o provimento de bens coletivos via *lobbying*, mas a sobrevivência organizacional. Sua formação implica em custos concentrados aos empreendedores políticos dispostos a aceitar o risco do investimento. Pelo empenho na mobilização, esses empreendedores esperam benefícios futuros na forma, por exemplo, de cargos na diretoria executiva (Salisbury, 1969). Além disso, ao estruturar uma organização formal, o grupo se institucionaliza e passa a responder pela necessidade de sobrevivência (Lowery e Gray, 2004). O *lobbying*, portanto, deixa de ser uma finalidade e assume função instrumental, sendo operado como um recurso de sobrevivência do grupo.

Diferentes táticas de *lobbying* produzem efeitos distintos na capacidade de mobilização e exposição pública de um grupo de interesse e na fidelização dos membros, bem como nas chances de alcançar o resultado político desejado. Considerando os desejos dos membros, isso pode implicar em escolhas sub-ótimas (Lowery, 2007). Portanto, a disponibilidade de recursos e incentivos afeta a capacidade potencial de mobilização de um grupo e, conseqüentemente, impacta seu comportamento. Finalmente, ao afetar o comportamento, impacta nos resultados potenciais de *lobbying*. Assim, a influência torna-se um fenômeno substantivamente incerto e contextualmente dependente na perspectiva neopluralista. O quadro 2 sintetiza as características de cada perspectiva.



**Quadro 2.** Síntese das teorias de mobilização dos grupos de interesse

Corrente	Pluralismo	Elitismo transacional	Neopluralismo
<b>Natureza do argumento</b>	Estrutural	Agencial	Integrativo
<b>Elementos explicativos centrais</b>	- Modernização social; - Distúrbio social.	- Racionalidade individual.	- Incentivos (atuação governamental, volume de atividade legislativa, presença de eventos catalizadores de mobilização, etc.); - Disponibilidade de recursos (membros, financiamento, expertise, etc.).
<b>Condição do sistema de interesses</b>	Equilíbrio. Capacidade de influência dos grupos balanceada por <i>counterlobbying</i> <sup>13</sup> .	Viés incondicional. Elevada capacidade de influência de grupos de interesse com público-potenciais restritos.	Viés condicional. Os sistemas e sub-sistemas de grupos de interesse respondem às configurações particulares de seu ambiente e características do seu público-alvo.
<b>Principais referências</b>	- Bentley (1908); - Truman (1951).	- Olson (1965).	- Gray; Lowery (1996a); - Gray et al. (2005). - Lowery; Gray (2004).
<b>Período de maior aplicação</b>	1920 a 1950.	1960 a 1980.	1990 - Atualmente.

**Fonte:** Elaboração própria.

## 6. Considerações finais

Duas décadas de pesquisas sobre os dilemas da ação coletiva geraram uma literatura rica e diversificada. Se, entre os anos 1920 e 1950, o pluralismo dominou o debate e, baseado em uma abordagem estrutural, previu a influência dos grupos de interesse somente por meio da diversidade no sistema, o elitismo transacional, aplicado, sobretudo, nas três décadas seguintes, provocou ganhos significativos para a compreensão da sua formação.

Ao considerar a dimensão da agência para a mobilização e, por consequência, os dilemas da ação coletiva envolvidos, essa vertente lançou luz sobre o viés de influência de determinados

<sup>13</sup> *Counterlobbying* refere-se ao *lobbying* realizado por grupos de interesse com preferências contrárias (Austen-Smith; Wright, 1994).

grupos, especialmente os de interesses específicos e com público-potenciais restritos. Já a abordagem neopluralista aumentou a complexidade da cadeia causal ao analisar como a interação entre os elementos estruturais e agenciais determina a capacidade potencial de mobilização, além de condicionar o comportamento dos grupos.

Entretanto, estando o campo de estudos voltado aos dilemas da ação coletiva e à dinâmica dos sistemas de interesse, a produção de conhecimento sobre os efeitos da atuação dos grupos na política ficou estagnada (Baumgartner e Leech, 1998). Hoje, o viés nos sistemas de grupos é uma hipótese robusta verificada em diversos contextos, ao contrário do que era quando a disputa entre pluralismo e elitismo desencadeou toda essa extensa e relativamente coesa agenda de pesquisa (Gray e Lowery, 1996a; Berkout e Lowery, 2010; Bernhagen e Trani, 2012; Resende, 2018). No entanto, a expectativa de contornar os problemas de mensuração de influência para avaliar o impacto dos grupos de interesse na política através do estudo da mobilização dos grupos não se concretizou (Lowery e Gray, 2004; Lowery, 2007).

Ao fim, reconheceu-se que, apesar do viés do sistema, o comportamento dos grupos varia muito a depender da *issue*, das características do seu público-alvo potencial de mobilização e do contexto em que opera (Gray et al., 2005; Baumgartner, Gray e Lowery, 2007; Baumgartner et al., 2011; Bernhagen e Trani, 2012; Klüver, 2015). A forte presença dos grupos econômicos não resulta no domínio imediato das *issues* de seu interesse, pois não apenas grupos empresariais enfrentam conflitos internos, como também há a formação de coalizões heterogêneas e diversificadas, essencialmente determinada pelo conflito político conjuntural (Lowery e Gray, 2004; Bernhagen e Mitchel, 2009; Berkout et al., 2015).

Sendo assim, como apontam Baumgartner e Leech (1998), permanece necessário combinar agendas de pesquisa sobre ecologia de grupos e efeitos políticos. Isso porque “há viés e todos sabem disso. Mas nós sabemos pouco sobre as formas, extensão e consequências desse viés para as políticas públicas” (Baumgartner e Leech, 1998: 118).

## Referências bibliográficas

Austen-Smith, David; Wright, John. 1994. Counteractive Lobbying. *American Journal of Political Science*, 38(1): 25-44.

Baumgartner, Frank; Gray, Virginia; Lowery, David. 2007. Congressional Influence on State Lobbying Activity. Paper presented at the *Annual Meeting of Midwest Political Science Association*, Chicago.

\_\_\_\_\_; Larsen-Price, Heather; Leech, Beth; Rutledge, Paul. 2011. Congressional and Presidential Effects on the Demand for Lobbying. *Political Research Quarterly*, 64(1): 3-16.

\_\_\_\_\_; Leech, Beth. 2001. Interest Niches and Policy Bandwagons: Patterns of Interest Group Involvement in National Politics. *Journal of Politics*, 63(4): 1191-1213.

\_\_\_\_\_ ; Leech, Beth. 1998. Collective Action and the New Literature on Interest Groups. In: \_\_\_\_\_. *Basic Interest*. Princeton: Princeton University Press, p. 64-82.

\_\_\_\_\_ ; Jones, Bryan. 1993. *Agenda and Instability in American Politics*. Chicago: University of Chicago Press.

\_\_\_\_\_ ; Talbert, Jeffery. 1995. Interest Groups and Political Change. In: JONES, Bryan. (Ed.). *New Directions in American Politics*. Boulder: Westview Press.

\_\_\_\_\_ ; Mahoney, Christine. 2008. Forum Section: The Two Faces of Framing: Individual-Level Framing and Collective Issue Definition in the European Union. *European Union Politics*, 9(3): 435-449.

Bentley, Arthur. 1908. *The Process of Government*. Chicago: University of Chicago Press.

Berkhout, Joost; Lowery, David. 2010. The Changing Demography of the EU Interest System since 1990. *European Union Politics*, 11(3): 447-461.

\_\_\_\_\_ ; Carroll, Brendan; Braun, Caelesta; Chalmers, Adam; Destrooper, Tine; Lowery, David; Otjes, Simon; Rasmussen, Anne. 2015. Interest Organization across Economic Sector: Explaining Interest Group Density in the European Union. *Journal of European Public Policy*, 22(4): 462-480.

Bernhagen, Patrick; Mitchell, Neil. 2009. The Determinants of Direct Corporate Lobbying in the European Union. *European Union Politics*, 10(2): 155-176.

\_\_\_\_\_ ; Trani, Brett. 2012. Interest Group Mobilization and Lobbying Patterns in Britain: A Newspaper Analysis. *Interest Groups & Advocacy*, 1(1): 48-66.

Berry, Jeffrey. 1994. An Agenda for Research on Interest Groups. In: CROTTY, W.; SCHWARTZ, M.; GREEN, J. (Ed.). *Representing Interests and Interest Groups Representation*. Lanham: University Press of America.

Binderkrantz, Anne. 2003. Strategies of Influence: How Interest Organizations React to Changes in Parliamentary Influence and Activity. *Scandinavian Political Studies*, 26(4): 287-306.

Chaqués-Bonafont, Laura; Márquez, Luz. 2016. Explaining Interest Groups Access to Parliamentary Committees. *West European Politics*, 36(6): 1276-1298.

Clark, Peter; Wilson, James. 1961. Incentive Systems: A Theory of Organizations. *Administrative Science Quarterly*, 6(2): 129-166.

Crawford, Kenneth. 1939. *The Pressure Boys: The Inside Story of Lobbying in America*. New York: J. Messner.

Dawes, Robyn; Orbell, John; Simmons, Randy; Van de Kragt, Alphons. 1986. Organizing Groups for Collective Action. *American Political Science Review*, 80(4): 1171-1185.

Dür, Andreas; Mateo, Gemma. 2014. The Europeanization of Interest Groups: Group Type, Resources and Policy Area. *European Union Politics*, 15(4): 572-594.

Elster, John. 2003. The Market and the Forum. In: Matravers, Derek; Pike, John (Ed.). *Debates in Contemporary Political Philosophy: an anthology*. New York: Routledge. p. 325-341.

- Gray, Virginia; Lowery, David. 1993a. The Diversity of State Interest Group Systems. *Political Research Quarterly*, 46(1): 81-97.
- \_\_\_\_\_. 1993b. Stability and Change in State Interest Group Systems: 1975 to 1990. *State and Local Government Review*, 25(2): 87-96.
- \_\_\_\_\_. 1994. Interest Group System Density and Diversity: A Research Update. *International Political Science Review*, 15(1): 5-14.
- \_\_\_\_\_. 1995. The Demography of Interest Organization Communities: Institutions, Associations, and Membership Groups. *American Politics Quarterly*, 23(1): 3-32.
- \_\_\_\_\_. 1996a. *The Population Ecology of Interest Representation*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- \_\_\_\_\_. 1996b. A Niche Theory of Interest Representation. *The Journal of Politics*, 58(1): 91-111.
- \_\_\_\_\_. Fellowes, Matthew; Anderson, Jennifer. 2005. Understanding the Demand-side of Lobbying: Interest System Energy in the American States. *American Politics Research*, 33(3): 404-434.
- Hagan, Charles. 1958. The Group in a Political Science. In: Young, R. (Ed.). *Approaches to the Study of Politics*. Evanston: Northwestern University Press.
- Heinz, John; Laumann, Edward; Nelson, Robert; Salisbury, Robert. 1993. *The Hollow Core: Private Interests in National Policymaking*. Cambridge: Harvard University Press.
- Isaac, R. Mark; Walker, James; Thomas, Susan. 1984. Divergent Evidence on Free Riding: An Experimental Examination of Possible Explanations. *Public Choice*, 43(2): 113-149.
- Jordan, Grant. 2000. The Process of Government and The Governmental Process. *Political Studies*, 48(4): 788-801.
- Klüver, Heike. 2015. Interest Groups in the German Bundestag: Exploring the Issue Linkage between Citizens and Interest Groups. *German Politics*, 24(2): 137-153.
- Lowery, David. 2007. Why Do Organized Interests Lobby? A Multi-Goal, Multi-Context Theory of Lobbying. *Polity*, 39(1): 29-54.
- Lowery, David; Gray, Virginia. 1998. Representational Concentration and Interest Community Size: A Population Ecology Interpretation. *Political Research Quarterly*, 51(4): 919-944.
- \_\_\_\_\_. 2004. A Neopluralist Perspective on Research on Organized Interests. *Political Research Quarterly*, 57(1): 163-175.
- Marwell, Gerald; Ames, Ruth. 1979. Experiments on the Provision of Public Goods. I. Resources, Interest, Group Size, and the Free Rider Problem. *American Journal of Sociology*, 84(6): 1335-1360.
- \_\_\_\_\_. 1980. Experiments on the Provision of Public Goods. II. Provision Points, Stakes, Experiences, and the Free Rider Problem. *American Journal of Sociology*, 85(4): 926-937.

\_\_\_\_\_. 1981. Economists Free Rider, Does Anyone Else? Experiments on the Provision of Public Goods. IV. *Journal of Public Economics*, 15(3): 295-310.

Moe, Terry. 1981. Toward a Broader View of Interest Groups. *The Journal of Politics*, 43(2): 531-543.

Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University Press.

Pedersen, Helene; Halpin, Darren; Rasmussen, Anne. 2015. Who Gives Evidence to Parliamentary Committees? A Comparative Investigation of Parliamentary Committees and their Constituencies. *The Journal of Legislative Studies*, 21(3): 408-427.

Petracca, Mark. 1992. The Rediscovery of Interest Group Politics. In: \_\_\_\_\_. (Ed.). *The Politics of Interests*. Boulder: Westview Press.

Resende, Ciro. 2018. *O sistema comissional e a atuação de interesses organizados: acesso e influência na Câmara dos Deputados*. Dissertação de mestrado, Universidade Federal de Minas Gerais.

Salisbury, Robert. 1969. An Exchange Theory of Interest Groups. *Midwest Journal of Political Science*, 13(1): 1-32.

\_\_\_\_\_. 1975. Interest Groups. In: Greenstein, F. e Polsby, N. (Ed.). *Handbook of Political Science: Nongovernmental Politics*. Vol. 4. Boston: Addison-Wesley Publishing Company.

\_\_\_\_\_. 1984. Interest Representation: The Dominance of Institutions. *American Political Science Review*, 78(1): 64-76.

Schattschneider, Elmer. 1935. *Politics, Pressures, and the Tariff*. New York: Prentice-Hall.

Truman, David. 1951. *The Governmental Process*. New York: Alfred A. Knopf.

Walker, Jack. 1983. The Origins and Maintenance of Interest Groups in America. *American Political Science Review*, 77(2): 390-406.

\_\_\_\_\_. 1991. *Mobilizing Interest Groups in America*. Ann Arbor: University of Michigan Press.