

# SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO . . . . .</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>PODER, LOBBY E A UE: ASPECTOS TEÓRICOS E EM- PÍRICOS . . . . .</b>	<b>7</b>
<b>2.1</b>	<b>Poder e Influência: um debate teórico . . . . .</b>	<b>7</b>
<b>2.2</b>	<b>Lobby: definições, efeitos e a UE . . . . .</b>	<b>14</b>
2.2.1	Lobby: definições e alguns consensos da literatura . . . . .	14
2.2.2	Os efeitos do lobby na literatura empírica . . . . .	19
2.2.3	Lobby na UE: os atores, as estratégias e as instituições . . . . .	22
<b>2.3</b>	<b>Comportamento Parlamentar: um <i>framework</i> de análise . .</b>	<b>28</b>
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA . . . . .</b>	<b>37</b>
<b>3.1</b>	<b>Estratégia de identificação e de operacionalização . . . . .</b>	<b>38</b>
<b>4</b>	<b>RESULTADOS . . . . .</b>	<b>43</b>
<b>4.1</b>	<b>Análise descritiva dos lobistas . . . . .</b>	<b>43</b>
<b>4.2</b>	<b>Análise descritiva do tratamento . . . . .</b>	<b>49</b>
4.2.1	Heterogeneidade entre domínios de política pública . . . . .	53
4.2.1.0.1	Análise corrigida da inflação de zeros . . . . .	56
4.2.2	Síntese e implicações metodológicas . . . . .	58
<b>4.3</b>	<b>Análise de efeitos do lobby . . . . .</b>	<b>60</b>
	<b>REFERÊNCIAS . . . . .</b>	<b>69</b>



# 1 INTRODUÇÃO

A influência de grupos de interesse, incluindo lobistas, na tomada de decisões políticas tem sido objeto de intenso debate e escrutínio nos últimos anos. A União Europeia (UE) não é exceção, pois se tornou um alvo altamente atrativo para esforços de lobby devido a sua natureza supranacional única e processos complexos de tomada de decisão.

O Parlamento Europeu (PE) tornou-se cada vez mais uma arena proeminente para atividades de lobby, particularmente no período pós-Tratado de Lisboa. Isso é atribuído em grande parte ao influente processo de co-decisão, que concedeu ao Parlamento poderes legislativos aprimorados (DIONIGI, 2017). Como resultado, entender os efeitos do lobby sobre o comportamento dos Membros do Parlamento Europeu (MPEs) é crucial para avaliar a legitimidade democrática geral da UE.

Além disso, pouco se estudou sobre os efeitos do lobby no comportamento parlamentar (HUWYLER; MARTIN, 2022). Portanto, o objetivo principal desta tese será medir os efeitos do lobby no comportamento parlamentar dos MPEs.

No contexto desta pesquisa, o conceito de comportamento parlamentar é definido como o nível de envolvimento exibido por um parlamentar em um domínio político específico, que será referido como Atividade Legislativa (AL). É crucial distinguir AL do comportamento de voto, que foi extensivamente examinado por (HIX, 2002) e engloba um aspecto distinto do engajamento parlamentar.

O lobby pode ser conceituado como uma forma de subsídio legislativo, como destacado por (HALL; MILER, 2006). Nesta perspectiva, os lobistas oferecem recursos valiosos, como informações custosas, inteligência política e mão de obra para legisladores estrategicamente escolhidos. O argumento central apresentado por (HALL; MILER, 2006) é que os lobistas visam não persuadir ou alterar a mentalidade dos legisladores, mas sim apoiar aliados com ideias semelhantes na realização de seus objetivos compartilhados.

De acordo com (MÜLLER et al., 1999), políticos e partidos podem ser carac-

terizados como atores em busca de carreira, votos e políticas. Dada a natureza intrincada da formulação de políticas, os legisladores enfrentam restrições em sua atenção e devem priorizar domínios políticos específicos (HALL; MILER, 2006; JONES; BAUMGARTNER, 2005). Como resultado, os grupos de interesse, ao estabelecerem relacionamentos com legisladores, podem potencialmente moldar a agenda e o foco da atenção dos legisladores (HUWYLER; MARTIN, 2022). Assim, espero que *MPEs que experimentam níveis mais altos de pressão de lobby em relação a um determinado domínio temático estão mais inclinados a exibir um maior grau de AL dentro dessa área política específica* (H1).

Outro aspecto crucial abordado nos estudos de lobby é a questão da desigualdade de representação. O lobby na UE é caro. Como resultado, o acesso aos legisladores é uma função positiva dos recursos das organizações. Vários estudos observaram um aumento nas atividades de lobby corporativo dentro da UE (BOUWEN, 2002; POLETTI; BIEVRE; HANEGRAAFF, 2016; BERKHOUT et al., 2018; HANEGRAAFF; POLETTI, 2021).

O aumento do lobby empresarial é acompanhado por uma maior probabilidade de sucesso para os interesses comerciais, o que pode ser atribuído a três fatores chave. Em primeiro lugar, os interesses comerciais tendem a exibir melhores estruturas organizacionais e coordenação (OLSON, 1971). Em segundo lugar, eles geralmente possuem informações técnicas que são altamente relevantes e valiosas para os formuladores de políticas (KERWIN; FURLONG, 2018). Por fim, em terceiro lugar, os interesses empresariais possuem um papel importante na economia (LINDBLOM, 1980), o que pode gerar benefícios eleitorais para os parlamentares. Portanto, espero que *as pressões de lobby de organizações empresariais são mais propensas a aumentar a AL dos MPEs* (H2).

Em temas com maior saliência, isto é, maior relevância na opinião pública, a probabilidade de sucesso dessas organizações, contundo, tende a ser menor (CALDEIRA; HOJNACKI; WRIGHT, 2000; BAUMGARTNER; JONES, 2010; BONARDI; KEIM, 2005; MAHONEY, 2007). Temas com alta atenção pública podem ter consequências eleitorais para os parlamentares, afetando a capacidade de grupos de interesse empresariais de influenciar o processo decisório (MAHONEY, 2007; MAHONEY, 2008). Nesse sentido esperamos encontrar, *em temas*

---

*com maior saliência, um maior efeito do lobby de organizações não-empresariais sobre a AL dos MPEs em comparação com os das organizações empresariais (H3).*

Em suma, com base na literatura apresentada, espero que:

- H1:** MPEs que experimentam níveis mais altos de pressão de lobby em relação a um determinado domínio de questão estão mais inclinados a exibir um maior grau de AL dentro dessa área política específica.
- H2:** As pressões de lobby de organizações empresariais são mais propensas a aumentar a AL dos MPEs.
- H3:** Em temas mais salientes, as pressões de lobby de organizações não empresariais são mais propensas a aumentar a AL dos MPEs em comparação com as de organizações empresariais.

Este projeto de tese é teoricamente justificado por vários aspectos chave. Primeiramente, há uma necessidade por estudos de larga escala (*large-n*), como destacado por (BUNEA; BAUMGARTNER, 2014), para aprimorar a generalização e validade dos resultados. Em segundo lugar, a falta de análises comparativas de lobby em diferentes áreas políticas é aparente (BUNEA; BAUMGARTNER, 2014). Em terceiro lugar, há uma escassez de trabalhos formais e experimentais no campo, embora este estudo adote um delineamento quase-experimental (BUNEA; BAUMGARTNER, 2014). Em quarto lugar, a literatura existente é predominantemente caracterizada por análises descritivas e estudos de caso qualitativos, como observado por Coen (2007) e Bunea e Baumgartner (2014). Esta tese visa contribuir empregando uma abordagem mais quantitativa e comparativa.

Além disso, a exploração limitada da relação entre lobby e comportamento parlamentar, como exemplificado por Huwyler e Martin (2022), motiva o exame abrangente dessa associação neste projeto. Esses aspectos ressaltam a importância da pesquisa proposta, abordando lacunas e oportunidades de contribuição no campo.

Este texto para qualificação foi dividido em mais quatro capítulos. No primeiro, 2, trago uma discussão sobre os conceitos de poder e influência. Além disso,

apresento algumas definições sobre lobby, resultados encontrados na literatura empírica sobre os efeitos do lobby e uma revisão da literatura sobre lobby na UE. Por fim, encerro o capítulo com uma revisão da literatura sobre comportamento parlamentar, nossa variável dependente, propondo um *framework* de análise do comportamento parlamentar com base nos textos apresentados.

No capítulo ??, resgato o crescimento da importância do PE na construção da UE. Além disso, apresento o processo legislativo da UE, bem como os poderes legislativos, orçamentários e fiscalizatórios do Parlamento.

Em seguida, no capítulo 3, apresento a metodologia que será empregada na tese. Além disso, busco demonstrar a estratégia de identificação dos efeitos do lobby no comportamento parlamentar.

Por fim, no capítulo ??, trago uma pequena consideração final sobre o projeto, destacando o que espero contribuir para a literatura sobre lobby, comportamento parlamentar e UE.

## 2 PODER, LOBBY E A UE: ASPECTOS TEÓRICOS E EMPÍRICOS

Este capítulo tem por objetivo apresentar as principais discussões teóricas sobre lobby e comportamento parlamentar. Início o capítulo com um debate sobre os conceitos de poder e influência, que são centrais quando falamos sobre os efeitos do lobby. Em seguida, trago uma revisão da literatura sobre lobby, suas definições, efeitos e particularidade no caso europeu. Por fim, encerro o capítulo apresentando a literatura sobre comportamento parlamentar, nossa variável dependente, propondo um *framework* de análise do comportamento parlamentar, que dará suporte para a identificação dos efeitos do lobby sobre a AL.

### 2.1 PODER E INFLUÊNCIA: UM DEBATE TEÓRICO

A discussão sobre os efeitos do lobby no comportamento parlamentar passa pelo debate sobre poder e influência. Inúmeras vezes vê-se afirmações sobre a "influência" dos lobistas, ou o "poder" do lobby. Mas o que queremos dizer quando falamos de "influência" e "poder"?

A literatura empírica, frequentemente, aloca para essa discussão não mais do que algumas linhas. Entendo necessário pelo menos uma breve discussão sobre os termos uma vez que o estudo dos efeitos do lobby passa não só por uma medição de influência ou poder, mas também por uma relação causal. Isto é, dizer que um lobista influenciou determinado parlamentar é uma afirmação causal, portanto exige uma definição do que significa influência e de como se chegou a essa relação causal.

O termo "influência" é utilizado pela literatura de maneira mais ampla do que "poder" uma vez que este é mais exigente. Segundo Perissinotto (2008), é possível distinguir dois campos conceituais sobre poder: um que entende poder como relações hierárquicas e conflituosas; e outro que entende o conceito como a consecução de interesses coletivos. O primeiro campo, mais hegemônico, pode, ainda,

ser subdivido em duas concepções: uma subjetivista, que entende relações de poderes como conflituosas entre agentes conscientes dos seus interesses; e outra que entende poder como uma relação social institucionalizada, que distribui recursos sociais de maneira desigual, porém com um funcionamento que ocorre à revelia da consciência dos atores (PERISSINOTTO, 2008).

Na concepção subjetivista, tributária da tradição weberiana, poder só é exercido sobre alguém quando há conflito entre os interesses dos atores e é baseado em algum fundamento. Influente nessa corrente é a definição de Robert Dahl (2005), segundo a qual poder é a capacidade de A fazer com que B aja de forma que de outro modo não o faria. Nesse sentido, a análise de uma relação de poder passa por identificar os interesses e propostas, e, em seguida, contabilizar vencedores e perdedores. Além disso, muitas vezes poder e influência são tratados como sinônimos (LOWERY, 2013; SIMON, 1953).

Uma distinção importante é destacada por Hebert Simon (1953): o exercício do poder é diferente de recursos de poder. No primeiro caso, trata-se da ação social de A induzir a B fazer algo que de outro modo não faria. No segundo, refere-se aos recursos mobilizados para o exercício de poder (TERRY, 1968)

Os trabalhos que seguem essa tradição encontraram algumas evidências importantes para o estudo do poder: influência é bastante específica para o tema em debate, contextual e possui fraca relação com os recursos de poder (LOWERY, 2013). Resultados que estão de acordo com a natureza contingencial da influência do lobby defendida por neopluralistas (MCFARLAND, 2004).

A segunda concepção de poder, a objetivista, relativiza a necessidade de conflito aparente (PERISSINOTTO, 2008). É possível haver relações de poder mesmo onde há consenso. Para essa concepção, é necessário analisar a própria formação das preferências, que é bastante mobilizada pela escola do elitismo democrático (BACHRACH, 1967) por meio do conceito de segunda face do poder (BACHRACH; BARATZ, 1962).

A influência de interesses organizados vai além de táticas e estratégias em propostas específicas, como é o foco dos subjetivistas. O poder também se manifesta na manipulação da agenda política, limitando o debate a questões inócuas para



determinados grupos (BACHRACH; BARATZ, 1962). Essa mobilização de viés pode ser tão forte que pouco esforço é necessário para manter o *status quo* e impedir a atenção a questões importantes (SCHATTSCHEIDER, 1975).

A literatura existente sobre a influência de grupos de interesse não aborda de forma completa a questão da formação da agenda política. Embora reconheça o papel desses grupos em introduzir novas questões na agenda, ela não examina a influência mais profunda que esses grupos exercem na definição dos temas que serão discutidos. Essa "segunda face do poder", que molda a própria agenda, permanece invisível para os pesquisadores pluralistas. A abordagem pluralista, que se concentra no exercício de influência sobre questões já presentes na agenda, não é adequada para lidar com essa questão mais profunda da formação da agenda.

Além da discussão sobre o *locus* do poder - se na formação da agenda, como defendida pelos objetivistas, se na tomada de decisão, como defendida pelos subjetivistas -, há discussões sobre a natureza dos recursos mobilizados.

Os recursos de poder formam o que Simon (1953) denominou de "bases de poder". A reputação dos agentes aparece frequentemente na literatura como uma das bases de poder (IBENSKAS; BUNEA, 2021; SIMON, 1953). Uma abordagem comum é, por meio de questionários, identificar os atores com maior reputação e, portanto, maior influência política (THOMAS; HREBENAR, 2004). Consequentemente, é comum encontrar evidências de que os interesses empresariais exercerem enorme influência nas decisões políticas (SCHLOZMAN; TIERNEY, 1986; SCHLOZMAN, 1984).

Recursos, contudo, nem sempre se traduzem em influência. Baldwin (1971) argumenta que a associação entre poder e dinheiro não é clara. Poder e dinheiro são recursos que não necessariamente podem ser transformados um no outro facilmente. Dinheiro, por um lado, uma vez gasto se extingue. Poder político, por outro lado, não é extinguido uma vez utilizado. São recursos, portanto, que operam de maneiras distintas.

Outra discussão que pode ser encontrada na literatura é sobre as vias em que a influência pode ocorrer. Baldwin (1961) identificou uma série de vias pelas quais a influência pode ser exercida:

- Influência por obrigação: baseada na autoridade ou respeito, a pessoa influenciada sente que deve seguir a orientação do influenciador. Exemplos incluem relações hierárquicas no trabalho ou respeito a figuras de autoridade como pais ou professores;
- Influência por gratificação: o influenciador busca satisfazer os desejos da pessoa influenciada, seja por amizade, benevolência ou outros motivos. A pessoa influenciada age de determinada forma para agradar o influenciador;
- Influência por persuasão racional: o influenciador utiliza argumentos lógicos e informações para convencer a pessoa influenciada. A persuasão se baseia na razão e na evidência, buscando mudar a opinião da pessoa influenciada de forma racional;
- Influência por manipulação: o influenciador altera a percepção da pessoa influenciada sobre as alternativas de comportamento disponíveis ou sobre a avaliação dessas alternativas, sem utilizar a persuasão racional. Isso pode ser feito por meio de técnicas de venda, sugestão, fraude ou decepção, buscando influenciar a decisão da pessoa sem que ela perceba a manipulação; e
- Influência por coerção ou indução: o influenciador muda as alternativas de comportamento objetivamente disponíveis para a pessoa influenciada. A coerção impede a pessoa de escolher uma alternativa indesejada pelo influenciador, enquanto a indução a leva a escolher a alternativa preferida pelo influenciador, seja por meio de incentivos positivos (recompensas) ou negativos (punições).

A literatura sobre lobby foca extensivamente na última via (coerção ou indução) (LOWERY, 2013). Há, porém, trabalhos sobre lobby que também focalizam no terceiro tipo - persuasão racional (BAUER; POOL; DEXTER, 1963; MILBRATH, 1963; BURSTEIN P.; LINTON, 2002; KERSH, 2002).

A multiplicidade de caminhos de influência pode dificultar a observação do fenômeno da influência do lobby. Por exemplo, a abordagem de Yackee (2006) e Kluver (2015) para medir a influência baseia-se na suposição de que as propostas iniciais representam as preferências sinceras das agências reguladoras (YACKEE,

2006) ou da Comissão Europeia (KLÜVER; BRAUN; BEYERS, 2015). No entanto, se o lobby prévio opera por meio de persuasão racional, as propostas iniciais podem estar mais alinhadas com as dos grupos de interesse, e não haveria nada a observar usando a metodologia deles (LOWERY, 2013).

Outro desafio na observação de influência consiste no problema do contrafactual. Realmente B não queria o que A desejava? Como muitos estudos focam em apenas uma decisão, pouco se pode afirmar o que teria acontecido caso não houvesse pressão por parte do lobby (LOWERY, 2013).

Mesmo superando-se as dificuldades acima, ainda restam pelo menos outras duas apontadas por Simon (1953): o problema do feedback simétrico e o das reações antecipadas.

O primeiro refere-se ao pressuposto de que a influência ocorre em apenas uma direção. Isto é, B não influencia A. Esse pressuposto, porém, parece improvável (LOWERY, 2013). Uma vez que o acesso é um recurso escasso (HALL; WAYMAN, 1990; CHIN; BOND; GEVA, 2000) e que a política não se limita a penas um tema, pode haver influência de B sobre A em diversos temas para além daquele sendo observado (PETERSON, 1992). Dessa forma, torna-se difícil assumir que as preferências tanto de A quanto de B sejam genuínas (LOWERY, 2013).

O segundo desafio, o das reações antecipadas, é destacado quando consideramos que nem as decisões oficiais nem os interesses organizados tomam posições no vácuo. Isto é, A pode assumir determinada posição na tentativa de antecipar a posição de B, o que enfatiza um problema de endogeneidade complexo de ser resolvido. Tais reações antecipadas podem, permitindo a influência recíproca, funcionar em ambos os sentidos com o ator B - o influenciado - assumindo uma postura inicial dura em antecipação ao lobby de A. Para Lowery (2013), muito do que legitimamente deveria ser rotulado como influência provavelmente ocorre por meio dessa moldagem das posições iniciais de barganha por reações antecipadas, que é essencialmente invisível para a maioria das pesquisas sobre lobby. Isso é mais facilmente visto no trabalho de Yackee (2006) e Kluver (2015). O problema das reações antecipadas é ainda mais grave na maioria das situações de lobby, dada a complexidade institucional do processo político.

Pensando nessas dificuldades metodológicas, Lowery (2013) sugeriu um catálogo de hipóteses nulas que podem ocorrer nos estudos sobre lobby no que tange a poder e influencia:

- A hipótese "por trás do véu": a influência pode estar oculta devido à nossa atenção limitada a modos específicos de influência em decisões reais (BACH-RACH; BARATZ, 1962; SCHATTSCHEIDER, 1975);
- A hipótese da "agenda lotada": uma proposta política pode falhar por não conseguir espaço na agenda política, não apenas por perder para a oposição (BAUMGARTNER; JONES, 2010; KEIM; BAYSINGER, 1988);
- A hipótese do "outro cara fez isso": resultados nulos em tentativas de exercer influência podem ser devido à falha em adotar estratégias e táticas adequadas, especialmente em situações com múltiplos atores envolvidos (KOLLMAN, 1998; BEYERS, 2013; MARSHALL, 2010; BINDERKRANTZ; KRØYER, 2012);
- A hipótese dos "dois lados": como as decisões políticas geralmente se resumem a dois lados, o sucesso de um lado implica o fracasso do outro. Resultados nulos de um lado explicam o sucesso do outro (HEINZ et al., 1993; BAUMGARTNER et al., 2009; MAHONEY, 2008);
- A hipótese do "status quo": o *status quo* é forte e difícil de mudar. O sucesso em manter o *status quo* pode ser um "não evento", dificultando a avaliação da influência (BAUMGARTNER et al., 2009);
- A hipótese do "buraco negro": o sucesso em influenciar em um momento pode dificultar a influência futura, pois altera o *status quo*. Um pequeno desequilíbrio inicial pode levar à dominação completa de um conjunto de interesses (ANDERSON et al., 2004; BERKHOUT; LOWERY, 2011);
- A hipótese do "grau de dificuldade": nem todos os objetivos de lobby são iguais em termos de dificuldade. O grau de dificuldade de um objetivo pode influenciar o sucesso ou fracasso do lobby (TERRY, 1968);

- A hipótese "nem sempre se trata de vencer": organizações de interesse podem ter outros objetivos além da influência política, como mobilização e sobrevivência (GROTE; LANG, 2003; LOWERY, 2007). Resultados nulos em uma questão podem representar sucesso em outras áreas (PFEFFER; SALANCIK, 2015);
- A hipótese do "viés de seleção": a literatura sobre lobby pode ter resultados nulos por estar buscando evidências nos lugares errados, com designs de pesquisa que ignoram o contexto crucial para a influência (BAUMGARTNER; LEECH, 1998);
- A hipótese do "projeto de lei ordenhador": políticos podem extorquir fundos de campanha de organizações de interesse, introduzindo projetos de lei que os obrigam a pagamentos visando proteção contra o projeto. Invertendo, portanto, a lógica do lobby (MUELLER; MURRELL, 1986; COUGHLIN; MUELLER; MURRELL, 1990; SHUGHART, 1986);
- A hipótese do "agente sem princípios": lobistas podem agir de forma independente e não no melhor interesse de seus clientes, levando a resultados nulos em tentativas de influência (KERSH, 2002; STEPHENSON; JACKSON, 2010); e
- A hipótese pluralista: a teoria pluralista sugere que o lobby é limitado e se concentra em fornecer informações técnicas aos funcionários eleitos, em vez de exercer táticas de pressão. Os resultados políticos refletem a vontade do público, possivelmente ponderada pela relevância da questão (DAHL, 2005).

Como visto, poder e influência são conceitos diferentes, porém normalmente tratados como sinônimos - principalmente nos trabalhos empíricos. Influência é o termo mais utilizado pela literatura por ser menos rigoroso do que o de poder. Importante dizer que, ao longo deste trabalho, utilizo mais o conceito de influência.

Além disso, a literatura sobre lobby é bastante citada no contexto dessas discussões sobre poder e influência. Nesse sentido, a próxima seção, 2.2, detalha mais as definições de lobby, como são medidos seus efeitos e, por fim, focalizo no contexto da UE.

## 2.2 LOBBY: DEFINIÇÕES, EFEITOS E A UE

Esta parte da revisão da literatura dedica-se a apresentar definições sobre lobby (seção 2.2.1) e alguns resultados encontrados nos estudos empíricos sobre lobby (seção 2.2.2). Encerro esta seção trazendo estudos sobre o lobby na UE, tentando identificar semelhanças e diferenças desse ambiente institucional em relação à literatura geral sobre lobby (seção 2.2.3).

### 2.2.1 LOBBY: DEFINIÇÕES E ALGUNS CONSENSOS DA LITERATURA

O termo "lobby" surgiu como uma forma de designar a atividade dos porta-vozes de interesses afetados que ficavam nos saguões, ou "lobbies", de hotéis onde ficavam hospedados figuras políticas (MANCUSO WAGNER PRALON; GOZZETTO, 2018). Para além do resgate etimológico, há pelo menos duas maneiras de definir lobby.

A primeira, mais operacional, é aquela utilizada pelos legisladores quando da regulamentação da atividade. Segundo o *Honest Leadership and Open Government Act* (HLOGA), é considerado como lobista o indivíduo que

"seja empregado ou contratado por um cliente em troca de compensações financeiras ou de outro tipo, por serviços que incluam mais que um contato de lobby, e cujas atividades de lobby tomem 20% ou mais do tempo de serviço prestado por aquele indivíduo àquele cliente por um período de 3 meses"(HLOGA, 2007, título II, seção 201, b, 1).

Já na UE, adota-se uma definição mais ampla. Segundo o Acordo Interinstitucional entre o Parlamento Europeu, o Conselho da União Europeia e a Comissão Europeia sobre um Registo de Transparência Obrigatório (AIRTO) definiu-se como "representante de interesse" aquela pessoa singular ou coletiva, ou grupo formal ou informal, associação ou rede que "exerça atividades abrangidas", quais sejam:

"atividades exercidas por representantes de interesses com o objetivo de influenciar a formulação ou execução de políticas ou de legislação, ou os procedimentos de tomada de decisões das instituições signatárias ou de outras instituições, órgãos e organismos da União (conjuntamente designadas 'instituições da União')"(AIRTO, 2021, art. 3º, 1).

Tanto no HLOGA quanto no AIRTO, atividades exercidas por funcionários públicos no exercício de suas funções, ou atividades distribuídas ao público ou divulgadas por meios de comunicação em massa não são consideradas como atividades de lobby, bem como apresentação de observações em processo judicial ou administrativo não são consideradas como atividades lobby.

Uma segunda forma de definir lobby é a partir da discussão acadêmica do fenômeno. Segundo Schmitter (1974), o lobby é atividade típica de sistemas pluralistas. Uma vez que, nestes sistemas, os processos decisórios são marcados pela discussão livre de interesses divergentes.

Lobby também pode ser definido como a transferência de informação em meios e reuniões privados entre grupos de interesses e políticos, seus assessores e agentes (FIGUEIREDO; RICHTER, 2014). Informação é entendida como a representação teórica de uma mensagem, a qual pode assumir diferentes formas, tais como fatos estatísticos, argumentos, mensagens, previsões, ameaças, compromissos, sinais ou alguma combinação destes (FIGUEIREDO; RICHTER, 2014).

É comum, na literatura, encontrar uma diferenciação entre lobby e *advocacy*. Enquanto aquele está ligado a ação direta de grupos de interesse, este aparece como um estilo de defesa de interesses voltado à promoção de bens públicos e grandes causas sociais (como direitos humanos, meio ambiente, etc.) (MANCUSO WAGNER PRALON; GOZETTO, 2018). Essa diferença é comumente mobilizada pela literatura de movimentos sociais e em como eles mobilizam a esfera pública para promover suas causas (VENETIË; TIMMERMANS, 2024).

Grupos de interesse, contudo, empregam estratégias complexas por meio de campanhas de pressão pública (HALL; REYNOLDS, 2012). Assim, essa diferença entre lobby e *advocacy* será relativizada ao longo deste trabalho, de modo que utilizaremos uma definição mais ampla de lobby como toda atividade que represen-

tantes de grupo de interesse exercem em tomadores de decisão pública. Definição semelhante a adotada por Mancuso e Gozetto (2018).

Para entender o fenômeno do lobby, bem como a sua influência, Mahoney (2007) argumenta que é necessário olhar para três esferas: (i) as características intrínsecas do próprio grupo de interesse; (ii) as características específicas do tema em debate; e (iii) o contexto institucional onde o lobby ocorre.

Definido o que entendo por lobby, devemos compreender que tipo de atores o fazem e como suas características intrínsecas afetam a maneira como agem. Inicialmente, as corporações e associações comerciais compreendem o maior volume de gastos em lobby. Tais gastos, nos Estados Unidos, representam mais de 84% do total gasto por grupos de interesse em lobby no nível federal e 86% dos gastos no nível estadual (FIGUEIREDO; RICHTER, 2014).

Além disso, grandes grupos de interesse organizados e grupos que são apoiados por grandes corporações têm maior chance de fazer lobby em comparação a grupos menores (FIGUEIREDO; RICHTER, 2014).

Embora os interesses empresariais representem a maior parte do que é gasto em lobby, eles representam uma parte, ainda que significativa, do número de grupos de interesse que realizam lobby. Baumgartner *et al.* (2009) encontraram evidências de que grupos de cidadãos, sindicatos, fundações, *think tanks*, governos, instituições, dentre outros grupos representam 46% das organizações que realizaram lobby no Congresso dos EUA entre 1999 e 2001.

Outra evidência que os estudos sobre lobby revela é que grandes corporações e grupos com muitos recursos têm maior chance de exercer pressão de maneira independente em comparação a grupos menores. Estes, por sua vez, buscam atuar em coalizações. Richter *et al.* (2011) e Kerr *et al.* (2014) encontraram que apenas 10% de companhias abertas realizam lobby em seu próprio nome.

Empresas podem, ainda, apresentar resistências a utilizar lobistas externos quando segredos industriais e inovação estão em jogo (FIGUEIREDO; TILLER, 2001). Além disso, em contextos onde há eleições diretas e financiamento privado de campanha, firmas possuem um incentivo para agirem sozinhas (MAHONEY, 2007). Outro fator que pode incentivar esse tipo de atuação é quando há o pro-



blema do caroneiro (*free-rider*), ou seja, um agente que se beneficiaria de determinada decisão sem ter de arcar com os custos de pressionar para a sua efetivação (BOMBARDINI; TREBBI, 2012).

A diversidade de atores e estratégias no lobby é um tema complexo e multifacetado. A quantidade e variedade de grupos de interesse variam ao longo do tempo, impulsionadas pela legitimação de causas e pela competição por recursos (LOWERY, 2007). Além disso, fatores como o tamanho da economia, a quantidade de questões legislativas (BAUMGARTNER et al., 2009; LOWERY, 2013) e a diversidade de interesses dos eleitores (BERKMAN, 2001) também influenciam essa dinâmica.

Uma outra regularidade encontrada pelos estudos empíricos sobre lobby é a de que há uma relação positiva entre a quantidade de lobby e a saliência e relevância de temas. Aqueles temas, portanto, que ocupam maior espaço no debate público tendem a receber maior atenção de lobistas (CALDEIRA; HOJNACKI; WRIGHT, 2000; BAUMGARTNER; JONES, 2010; BONARDI; KEIM, 2005).

Temas mais salientes, como argumenta Mahoney (2007), tendem a reduzir as chances de sucesso de lobistas individualmente. Quanto maior a saliência temática, maior é a chance de haver oposição e interesses divergentes, de tal maneira a reduzir a probabilidade de sucesso. Tal proposição ainda carece de maior estudo pela literatura.

O contexto institucional também é um fator que deve ser levado em conta. As regras institucionais moldam as estratégias dos atores. Há certo consenso de que os legisladores com maior poder de agenda são os alvos preferenciais dos lobistas (FIGUEIREDO; RICHTER, 2014). Ora, esse poder de agenda está relacionado com as regras de cada parlamento, por exemplo. Além disso, o *locus* de atuação normalmente se dá em comissões influentes em determinados temas como orçamento e finanças (HOJNACKI; KIMBALL, 2001; DROPE; HANSEN, 2004). Lideranças parlamentares, como presidentes de comissões, líderes da maioria ou da minoria, também são alvos prioritários (EVANS, 1996).

Ainda sobre a questão dos alvos prioritários do lobby, há um consenso crescente de que parlamentares tanto aliados (KOLLMAN, 1998; CALDEIRA; HOJNACKI;

WRIGHT, 2000; HOJNACKI; KIMBALL, 2001) quanto marginais (HOLYOKE, 2003; KELLEHER; YACKEE, 2009; BERTRAND; BOMBARDINI; TREBBI, 2014; GAWANDE; KRISHNA; OLARREAGA, 2012) são procurados por lobistas. Inimigos ferrenhos, porém, tendem a ser ignorados (FIGUEIREDO; RICHTER, 2014)

No entanto, a pesquisa de Austen-Smith e Wright (1996) sobre indicações para a Suprema Corte dos EUA oferece uma visão diferente. Eles argumentam que lobistas visam legisladores marginais para influenciá-los a mudar de posição e aliados para contra-atacar o lobby da oposição. Essa abordagem, chamada de "lobby contra-ativo", sugere que a influência se concentra em mudar a posição dos indecisos e fortalecer o apoio dos aliados.

Em contraste, Hall e Miler (2006) e Hojnacki e Kimball (2001) criticam essa visão e defendem que os aliados são os principais alvos, seguidos pelos marginais. Eles argumentam que os lobistas buscam influenciar a legislação por meio de seus aliados e incentivá-los a mobilizar outros legisladores. Essa abordagem sugere que o lobby se concentra em construir coalizões e fortalecer o apoio em torno de uma determinada posição.

Outro debate presente na literatura é sobre o que seria mais importante: quem você conhece ou o que você sabe. Isto é, um debate sobre qual recurso é mais valioso: conexão ou expertise. Empiricamente, é possível encontrar lobistas que buscam se especializar em certos temas (FIGUEIREDO; RICHTER, 2014), sugerindo que a expertise seria mais valiosa do que as conexões (BERTRAND; BOMBARDINI; TREBBI, 2014).

Blanes i Vidal *et al.* (2012), porém, encontraram que a receita de lobistas que eram assessores de parlamentares que perderam o cargo reduzia, em média, 23% após a perda do cargo. Bertrand *et al.* (2014) também encontraram evidências de que os lobistas tendem a seguir os políticos com os quais possuem conexão (mesmo que troquem de comissão ou atuem em temas divergentes do seu interesse). Essas evidências, portanto, sugerem que a conexão, ou "quem você conhece" é tão relevante, ou mais, do que "o que você sabe", ou a expertise dos lobistas.

Em suma, a questão de quem são os alvos prioritários do lobby e qual recurso é mais valioso - conexões ou expertise - ainda é objeto de debate na literatura. As

evidências apontam para a importância de ambos os fatores, mas a dinâmica do lobby pode variar dependendo do contexto institucional, dos objetivos dos lobistas e das características dos legisladores. Dado esse cenário complexo de interações, a literatura empírica sobre os efeitos do lobby encontra dificuldades de comprová-los. A seguir, seção 2.2.2, faremos uma discussão sobre a literatura que objetiva medir os efeitos do lobby.

### 2.2.2 OS EFEITOS DO LOBBY NA LITERATURA EMPÍRICA

A mensuração dos efeitos do lobby é desafiadora. A identificação econométrica é de difícil operacionalização e os mecanismos causais são difíceis de serem isolados.

Segundo de Figueiredo e Richter (2014), a literatura sobre os efeitos do lobby tende a focalizar em alguns desses temas: comércio exterior; finanças e regulação; orçamento governamental e contratos; taxação; nomeações judiciais; políticas de migração; difusão tecnológica; tramitação de projetos de lei em geral; entre outros. Como se vê, a gama de temas é ampla, porém, normalmente, há a escolha de apenas um tema para a análise, como visto na seção 2.1.

O estudo de vários temas é mais raro. Podemos citar, por exemplo, o trabalho de Baumgartner *et al.* (2009), que estudou 98 temas diferentes ao longo de oito anos e 2.200 lobistas. Os achados do trabalho demonstraram que ambos os lados de uma disputa conseguiram mobilizar recursos semelhantes, já que há uma mistura heterogênea de empresas, cidadãos e governos em cada lado. Outro achado interessante é que o *status quo* é resiliente. Ou seja, as políticas geralmente são estáveis e resilientes a mudança, porém quando ocorrem são, geralmente, substanciais.

Como mencionado anteriormente, de acordo com Mahoney (2007), os efeitos do lobby dependem essencialmente de três dimensões: (i) as características intrínsecas do próprio grupo de interesse; (ii) as características específicas do tema em debate; e (iii) o contexto institucional onde o lobby ocorre. A seguir fazemos um breve apanhado de como cada uma dessas dimensões afeta os resultados do lobby.

Com relação às características intrínsecas do grupo de interesse, a literatura destaca dois fatores: recursos e capacidade de utilização de seus recursos.

Recursos, como visto na seção 2.1, podem ser de diferentes naturezas: informacionais, relacionais (conexões e acessos), econômicos e reputacionais. O sucesso do lobby, porém, depende da utilização eficaz dos recursos a disposição (POP, 2013). Ou seja, recursos não se traduzem automaticamente em poder e influência (SIMON, 1953).

Na literatura empírica, há diversas fontes de recursos analisadas, tais como: recursos financeiros (DÜR; BIÈVRE, 2007; EISING, 2007); vínculos formais com parlamentares (HUWYLER; TURNER-ZWINKELS; BAILER, 2023), legitimidade (BUNEA, 2018), informação fornecida aos parlamentares (KLÜVER, 2012); entre outros.

Uma outra discussão sobre a capacidade de mobilização de recursos se refere ao clássico problema da ação coletiva (OLSON, 1971). Quanto maior a coalização, mais difícil se torna gerenciá-la e direcioná-la. Mark Smith (2000) encontrou evidências de que quando os interesses empresariais estão unidos em uma coalização há uma menor chance de seus interesses serem acatados pelo Congresso dos EUA.

Essa ideia, porém, não é consensual. A partir da teoria dos jogos, Ward (2004) defende que coalizações maiores podem angariar mais recursos de forma a aumentar suas chances de sucesso. Vale destacar, contudo, que o custo da coalização não foi captado pelo modelo proposto, o que pode ter importantes consequências para seus corolários.

Mahoney (2007), por outro lado, encontrou que coalizações *ad hoc* não produzem efeitos sobre o sucesso do lobby. A questão das coalizações em relação ao sucesso do lobby permanece, portanto, em debate na literatura.

Com relação às características dos temas, podemos identificar pelo menos duas dimensões, a saber: saliência e diversidade de interesses.

A saliência do tema tem relação negativa com a chance de sucesso do lobby. Os parlamentares, quando deparados com um tema de grande repercussão pública, tendem a preferir estes ao lobby direto (KOLLMAN, 1998). Assim, temas com maior saliência reduzem a chance de sucesso do lobby (MAHONEY, 2007). Page *et al.* (1987) ainda encontram evidências de que não somente o lobby reduz suas chances de sucesso, mas também produz efeitos contraproducentes nesse contexto.

A diversidade de interesses também é outro aspecto destacado pela literatura sobre os efeitos do lobby. Dado que os parlamentares possuem o tempo como recurso escasso, quanto maior a quantidade de atores interessados, maior a competição pelo acesso. De tal modo que quanto maior a diversidade de interesses, maior a dificuldade que determinados atores têm de exercer influência. Os efeitos da competição porém, são marginais no que tange ao sucesso do lobby (LOWERY, 2013).

O contexto institucional não apenas molda as estratégias dos atores envolvidos no lobby (POP, 2013), mas também influencia diretamente seus resultados. A estrutura e as regras do sistema político podem favorecer certos grupos ou indivíduos, criando desigualdades no acesso e na capacidade de influenciar as decisões (MAHONEY, 2007). Em sistemas eleitorais com financiamento privado de campanha, a desigualdade de recursos financeiros entre os atores pode ser um fator determinante para o sucesso do lobby. Grupos e indivíduos com maior capacidade financeira podem financiar campanhas eleitorais, contratar lobistas profissionais e realizar ações de comunicação e mobilização mais impactantes, o que aumenta suas chances de influenciar as decisões políticas (MAHONEY, 2007).

Um dos principais desafios na mensuração da influência do lobby é a diversidade de canais pelos quais ela pode ser exercida. Além das estratégias tradicionais, como o contato direto com legisladores e a participação em audiências públicas, o lobby também pode ocorrer por meio de campanhas de mídia, mobilização de bases, litígios estratégicos e até mesmo a produção de conhecimento especializado para influenciar o debate público (DÜR, 2008). Essa multiplicidade de canais torna difícil identificar e quantificar a influência de cada ator e estratégia específica.

A literatura empírica sobre a influência do lobby em políticas públicas apresenta resultados mistos e inconclusivos. Quatro grandes revisões da literatura chegaram a conclusões semelhantes (SMITH, 1995; BAUMGARTNER; LEECH, 1998; BURSTEIN P.; LINTON, 2002; FIGUEIREDO; RICHTER, 2014), indicando que o lobby pode ter forte influência, influência marginal ou nenhuma influência, dependendo do contexto.

Essa ambiguidade nos resultados pode ser explicada, em parte, pela dificuldade

em definir e medir a influência do lobby. A pesquisa de Baumgartner *et al.* (2009) sugere que ambos os lados de uma questão geralmente mobilizam recursos semelhantes, devido à heterogeneidade dos grupos envolvidos. Além disso, as políticas tendem a ser estáveis e resistentes à mudança, mas quando ocorrem, as mudanças são substanciais.

Esses resultados indicam que a influência do lobby não é um fenômeno simples e unidirecional. O sucesso ou fracasso do lobby depende de uma complexa interação de fatores, incluindo o contexto institucional, a natureza da questão em debate, os recursos mobilizados e as estratégias adotadas pelos atores envolvidos. A literatura ainda precisa avançar na compreensão desses mecanismos para oferecer uma resposta mais precisa sobre os efeitos do lobby nas políticas públicas. Na próxima seção, 2.2.3, abordaremos os principais trabalhos sobre lobby na UE.

### 2.2.3 LOBBY NA UE: OS ATORES, AS ESTRATÉGIAS E AS INSTITUIÇÕES

A literatura sobre lobby na UE tem explorado diversos aspectos desse fenômeno. Contribuições recentes examinaram o regime de regulação de lobby da UE (BUNEA, 2019; BUNEA, 2018), a densidade de interesses organizados (CARROLL; RASMUSSEN, 2020), o acesso de grupos ao processo deliberativo do PE (COEN; KATSAITIS, 2019a), a influência em resultados políticos (KLÜVER; BRAUN; BEYERS, 2015; MARSHALL, 2010), o reconhecimento de grupos de interesse por MPEs (IBENSKAS; BUNEA, 2021), a transparência de lobistas empresariais na UE (NAURIN, 2007), os mecanismos de trílogos e os processos informais de formulação de políticas (BRANDSMA, 2019; LEINO; CURTIN, 2017), entre outros temas.

No que tange às dimensões que influenciam os efeitos do lobby, discutidas na seção 2.2.2, o contexto internacional da UE e a sua complexidade institucional geram efeitos particulares (KLÜVER; BRAUN; BEYERS, 2015). Em primeiro lugar, há diferentes sistemas políticos e eleitorais em cada membro da UE que, como visto, influenciam os incentivos não só dos parlamentares no que se refere à responsividade com o eleitorado (MAHONEY, 2007), mas também da mobilização

dos grupos de interesse (KLÜVER; BRAUN; BEYERS, 2015). Em segundo lugar, a estrutura em múltiplos níveis da UE apresenta-nos um ambiente institucional complexo. Há diferentes instituições envolvidas no processo de tomada decisão, o que aumenta a quantidade de canais de lobby e complexidade das estratégias dos grupos de interesse (RICHARDSON, 2000; EISING, 2007; COEN; KATSAITIS, 2019a).

Tradicionalmente, os estudos focam nas características individuais dos grupos de interesse, tais como seus recursos financeiros, características organizacionais, ideologia e expertise (BOUWEN, 2002; DÜR; BIÈVRE, 2007; EISING, 2007). Nesse sentido, os trabalhos empíricos encontram alguns padrões. Um deles é que grupos de interesse com maiores recursos financeiros, como grupos empresariais e associações nacionais, predominam no contexto da UE (DÜR; MATEO, 2012; EISING, 2007).

A força de interesses empresariais geram críticas a respeito da desigualdade de representação e, conseqüentemente, da legitimidade das decisões. Kohler-Koch e Quittkat (2013) chegam a afirmar que o ideal democrático participativo é um mito inalcançável. Hanegraaf (2024), entretanto, ao analisar a política comercial da UE, defende que o lobby mais centrado em firmas (ao invés de associações nacionais) é uma função das características de cada indústria e de cada país.

Além disso, as associações empresariais possuem maior acesso à CE e aos governos nacionais. Ao passo que grupos de cidadãos possuem maior acesso aos parlamentares (DÜR; MATEO, 2012). No computo geral, as organizações empresariais representam cerca de 70% das organizações com acesso às instituições europeias (COEN, 2007), o que leva os autores a classificar como um regime pluralista de elite (COEN, 1997; COEN, 1998; BOUWEN, 2002; SCHMIDT, 2006).

Apesar da importância dos recursos financeiros, o tipo de organização também importa. A legitimidade e representatividade, o conhecimento e a expertise e as informações dos atores são relevantes (COEN; KATSAITIS, 2019b; DÜR, 2008). Diferentes tipos de organizações possuem diferentes recursos e em diferentes proporções. Por um lado, associações empresariais tendem a possuir maiores informações e expertise (DÜR; MATEO, 2012). Por outro lado, interesses difusos podem

favorecer o acesso a outros tipos de organizações que apresentem legitimidade nos temas debatidos, geralmente no PE (KLÜVER; BRAUN; BEYERS, 2015).

Vale ressaltar, contudo, que não há consenso sobre esse ponto. Pakull *et al.* (2020), por exemplo, argumenta que organizações da sociedade civil não estão interessadas em acesso ao PE. Já Hanegraaff e Berkhout (2019) encontraram evidências no sentido contrário. No estudo, houve pouca diferença nas vias de acesso à UE em termos dos interesses representados. Para eles, a saliência e o escopo do tema são determinantes mais fortes para a variação na atividade do lobby empresarial.

Apesar dessa discussão, os grupos de interesse devem frequentemente demonstrar legitimidade técnica para estar presentes nos debates, sobretudo na CE (BOUWEN, 2002). No PE, contudo, diferentes formas de justificativa para essa legitimidade aparecem. Empresas farmacêuticas, por exemplo, quando atuam na CE, apresentam argumentos relacionados à competitividade global, buscando patentes mais longas. Quando, porém, atuam no PE, as argumentações vão no sentido do emprego e educação regionais (EARNSHAW; JUDGE, 2006; COEN; GRANT, 2001). Demonstrando que, no caso do PE, os atores buscam apresentar aos MPE argumentos que demonstrem sua capacidade de apoiar os parlamentares nos objetivos políticos: reeleição, progressão de carreira e influência na formulação de políticas (IBENSKAS; BUNEA, 2021).

Dessa forma, não apenas os grupos de interesse devem demonstrar sua legitimidade, mas esta deve ser reconhecida pelos parlamentares. O fato de o reconhecimento da legitimidade ser algo relevante aponta para mais um possível viés ao se estudar os efeitos do lobby.

Essa discussão sobre as diferentes formas de os grupos de interesse se apresentarem perante a UE remete-nos ao debate sobre a estratégia dos atores. Podemos investigar pelo menos dois aspectos sobre isso: em relação aos alvos escolhidos para o lobby; e aos canais e às formas de persuasão.

Como a CE possui a capacidade de formação de agenda, ela se torna o *locus* principal para a atividade de lobby (CRAM, 2001; POLLACK, 2002). O Tratado de Lisboa, contudo, imbuíu o parlamento de maiores poderes legislativos, como será visto no capítulo ??, uma vez que a co-decisão virou o processo legislativo



ordinário. Por conta disso, há um interesse crescente no PE (HIX; HØYLAND, 2013; DIONIGI, 2017).

Na literatura sobre o parlamento, é possível encontrar algumas discussões sobre estratégias de lobby sobre legisladores individuais (MARSHALL, 2015), acesso de determinados grupos às comissões do PE (MARSHALL, 2010), o relacionamento e o alinhamento político com grupos partidários europeus (BEYERS; BRUYCKER; BALLER, 2015), os níveis de sucesso do lobby (DIONIGI, 2017), entre outros

Coen e Katsaitis (2019a) encontraram evidências de que as comissões com uma maior proporção de Processo Legislativo Ordinário (PLO) em relação aos Relatórios de Iniciativa Própria observam uma maior mobilização de interesses privados. De maneira inversa, comissões das quais a razão de procedimentos é menor observam maior mobilização do público em geral.

Os grupos de interesse buscam atuar com parlamentares com maior influência legislativa (MARSHALL, 2010). Essa proposição encontra diversas evidências empiricamente no caso dos MPEs (KLÜVER; BRAUN; BEYERS, 2015; MARSHALL, 2010). Especificamente, os relatores e relatores-sombra são alvos prioritários dos grupos de interesse (KLÜVER; BRAUN; BEYERS, 2015).

Além disso, outra discussão relevante na literatura é o chamado *venue-shopping*, isto é, a escolha estratégica dos canais de pressão pelos grupos de interesse. A UE oferece uma estrutura de oportunidades com múltiplos pontos de acesso, como a CE, o PE e o Conselho da União Europeia (CoUE) (RICHARDSON, 2000).

A natureza contextual de cada debate político é crucial para a escolha desses canais, e as características individuais dos grupos de interesse, como tipo, recursos e nível geográfico de organização, não são suficientes para explicar sozinhas os processos de lobby. A complexidade do processo decisório europeu, com múltiplas instituições e níveis de governança, leva os atores a realizarem cálculos estratégicos na escolha dos canais de pressão (KLÜVER; BRAUN; BEYERS, 2015).

Grupos de interesse tendem a ser mais ativos em áreas onde o Estado também é mais ativo (MAHONEY, 2008), buscando influenciar o processo decisório em diferentes níveis. A escolha do canal de pressão também pode ser influenciada pelo tipo de grupo de interesse, com grupos difusos tendendo a pressionar o PE e

grupos econômicos, o CoUE ou a CE (COEN; KATSAITIS, 2019a).

As formas de comunicação e táticas utilizadas no lobby também são relevantes, com predominância de formas escritas, mas com reuniões presenciais exercendo influência importante (HUWYLER; MARTIN, 2022). Táticas que envolvem o engajamento face a face entre parlamentares e representantes de grupos de interesse são consideradas mais eficazes.

Os fatores relacionados à política desempenham um papel crucial no lobby na UE. Propostas legislativas e questões políticas variam em diversas características, como complexidade, tipo de política, *status quo*, saliência e o grau de conflito, e essas características influenciam as estratégias e o sucesso do lobby.

A complexidade das propostas legislativas e questões políticas é um fator importante, já que a formulação de políticas é desafiadora devido à natureza técnica da sociedade e das tecnologias modernas (KLÜVER; BRAUN; BEYERS, 2015). A legislação varia em termos de complexidade, o que afeta a análise, compreensão e solução dos problemas políticos (KLÜVER, 2012). Nesse sentido, a demanda por informações por grupos de interesse é proporcional à complexidade do tema (KLÜVER, 2012).

O tipo de política também é relevante, sendo distinguidas políticas regulatórias, distributivas e redistributivas (LOWI, 1964). Políticas distributivas distribuem recursos do governo para grupos sociais, políticas redistributivas transferem recursos entre grupos e políticas regulatórias moldam práticas comportamentais.

O *status quo* de uma política, ou seja, a legislação existente sobre o tema, também é importante. Iniciativas legislativas geralmente se baseiam em legislação anterior, e o lobby muitas vezes envolve grupos que defendem o *status quo* e outros que lutam por mudanças. Notadamente, políticas que alteram o *status quo* têm maior dificuldade de serem aprovadas (BAUMGARTNER et al., 2009).

A saliência de uma proposta legislativa, ou seja, a atenção que ela recebe do público e dos *stakeholders*, também tem implicações significativas para o lobby (MAHONEY, 2007; MAHONEY, 2008). Propostas que geram grande atenção pública podem ter consequências eleitorais para os políticos e afetar a capacidade dos grupos de interesse de influenciar o processo decisório.

O grau de conflito em um debate político também é relevante. Algumas propostas são consensuais, enquanto outras geram grande oposição, afetando as estratégias de lobby e a formação de coalizões (KLÜVER, 2012; MAHONEY, 2007; MAHONEY, 2008).

Os fatores institucionais desempenham um papel crucial no lobby na UE, influenciando as estratégias e o sucesso dos grupos de interesse. A estrutura institucional e as diferenças entre as instituições da UE, como a CE, o PE e o CoUE, moldam o ambiente em que o lobby ocorre.

A CE, responsável por propor legislação, apresenta uma configuração interna que influencia o lobby. O Colégio de Comissários, com seus gabinetes pessoais, e as Direções-Gerais (DGs) desempenham papéis importantes. Comissários com experiência política em seus países de origem e laços com seus países influenciam as posições em relação a propostas legislativas. Além disso, as DGs, com suas competências setoriais e culturas administrativas, diferem em suas visões políticas e exercem influência no conteúdo das propostas legislativas. A DG responsável por uma proposta pode afetar a mobilização, a escolha de estratégias e o sucesso do lobby.

O PE também possui uma configuração interna relevante para o lobby. Os eurodeputados são agrupados em grupos partidários que coordenam suas atividades legislativas e influenciam seus votos (HIX, 2002). A escolha dos grupos partidários a serem abordados pelos lobistas é estratégica, considerando o papel dos grupos partidários e as diferenças ideológicas entre eles (MARSHALL, 2015).

O sistema de comitês do PE também é importante. A maior parte do trabalho parlamentar é conduzida em comitês organizados por temas, que diferem em composição e preferências (YORDANOVA, 2009). Os presidentes dos comitês, com sua influência na agenda legislativa e na organização do trabalho, são interlocutores atrativos para lobistas (MARSHALL, 2015). O relator e o relator sombra, responsáveis por elaborar relatórios e supervisionar o trabalho legislativo, também são alvos importantes para o lobby (YORDANOVA, 2009).

Além disso, a transferência gradual de funções regulatórias dos Estados-membros para as instituições da UE contribuiu para a europeização dos grupos de interesse.

A crescente sofisticação política de interesses privados e públicos em um ambiente complexo de múltiplos níveis também é notável (RICHARDSON, 2000; COEN, 2007).

Em suma, o lobby na UE é um fenômeno complexo e multifacetado, moldado por uma série de fatores inter-relacionados. As características individuais dos grupos de interesse, como seus recursos e expertise, desempenham um papel importante, mas são insuficientes para explicar completamente as dinâmicas do lobby. Fatores contextuais, como a natureza das políticas em debate e o ambiente institucional, também são cruciais. A complexidade do sistema político da UE, com múltiplas instituições e níveis de governança, oferece uma variedade de canais de acesso e oportunidades para os grupos de interesse, mas também exige estratégias sofisticadas e adaptação a diferentes contextos. A literatura sobre lobby na UE continua a evoluir, buscando compreender as nuances desse processo e suas implicações para a formulação de políticas e a democracia na UE. Na seção 2.3, abaixo, descrevo melhor a literatura sobre comportamento parlamentar, buscando identificar seus determinantes.

## 2.3 COMPORTAMENTO PARLAMENTAR: UM *FRAMEWORK* DE ANÁLISE

O comportamento individual dos parlamentares tem recebido crescente atenção acadêmica nos últimos anos (BRÄUNINGER; BRUNNER; DÄUBLER, 2012; DEPAUW; MARTIN, 2008; PROKSCH; SLAPIN, 2012; LOUWERSE; OTJES, 2016); Compreender os fatores que motivam e influenciam as ações individuais dos representantes eleitos é fundamental para entender a dinâmica política, a produção legislativa e, em última análise, o funcionamento da democracia representativa. Este capítulo se propõe a analisar os determinantes do comportamento parlamentar individual, explorando os incentivos eleitorais, institucionais e pessoais que moldam as ações dos parlamentares.

O comportamento parlamentar envolve uma série de ações sociais. Podemos dividi-las em três tipos (BEHM; BRACK, 2019): (i) legislativas, que focam na

formulação de políticas e na busca de construção de maiorias favoráveis a determinada iniciativa política; (ii) atividades de fiscalização, que estão ligadas à capacidade de os parlamentares obterem informações e fiscalizarem demais órgãos; e (iii) atividades de publicidade, que objetivam comunicar aos seus eleitores seus posicionamentos.

A literatura sobre o comportamento parlamentar é ampla e focaliza em diferentes aspectos do comportamento parlamentar. Uma ampla gama de atividades recebem atenção da literatura, tais como autoria de proposições legislativas (CRISP, 2007; GAGLIARDUCCI; NANNICINI; NATICCHIONI, 2011), emendas orçamentárias (KEREVEL, 2015), discursos em plenária (PROKSCH; SLAPIN, 2012), questionamentos parlamentares (FERNANDES; GEESE; SCHWEMMER, 2019; RUSSO, 2021), participação em determinadas comissões (CRISP, 2007; STRATMANN; BAUR, 2002), troca de partido político (KLEIN, 2018), dissenso em votações (CAREY, 2007; SIEBERER, 2010), entre outros.

A literatura sobre comportamento parlamentar é amplamente influenciada pela abordagem racionalista, que compreende as ações dos parlamentares como um cálculo racional para maximizar seus próprios interesses, especialmente as chances de reeleição (MAYHEW, 2004). Essa abordagem, embora dominante, não é a única, e outros incentivos também desempenham um papel importante na motivação dos parlamentares.

É importante ressaltar que maximizar as chances de reeleição não é sinônimo de maximizar a quantidade de votos, mas sim de obter o número suficiente para garantir a reeleição (MAYHEW, 2004). Nesse sentido, os parlamentares tendem a ser ativos no parlamento, sinalizando aos eleitores seu trabalho em prol destes e, consequentemente, aumentando suas chances de reeleição.

Parte da literatura, porém, ressalta que tais incentivos somente existem em determinadas configurações institucionais, particularmente em sistemas eleitorais personalistas (ALEMÁN et al., 2009; KESSLER; KREHBIEL, 1996; KREHBIEL, 1995) ou com forte voto de preferência (BRÄUNINGER; BRUNNER; DÄUBLER, 2012).

Mesmo na ausência desses mecanismos, a atividade parlamentar não cessa. Ou-

tros incentivos também são encontrados na literatura (STRØM, 1997), tais como o de re-seleção e promoção (MARTIN, 2014; RAHAT; HAZAN, 2001; SHOMER, 2009); e instituições parlamentares, como partidos políticos e comitês legislativos, nas quais o parlamentar é socializado (ANDEWEG; THOMASSEN, 2011; ASHER, 1973; LOUWERSE; OTJES, 2016).

Assim, os parlamentares podem objetivar tanto maximizar a chance de reeleição (*vote-seeking*, quanto a re-seleção, ou renomeação, progressão na carreira política (*carrer-seeking*) por meio de nomeação a cargos partidários - liderança partidária - ou legislativos - lideranças interpartidárias - (STRØM, 1997) e elaboração de políticas (*policy-seeking*) (MÜLLER et al., 1999)

As atividades parlamentares voltadas para a busca por votos, ou *vote-seeking*, são aquelas que visam aumentar a visibilidade e a popularidade do parlamentar junto ao eleitorado. Mayhew (2004) propôs uma tipologia dessas atividades dos congressistas norte-americanos, classificando-as em três categorias: (i) propaganda, (ii) posicionamento político e (iii) reivindicação de crédito.

As duas primeiras categorias, propaganda e posicionamento político, visam aumentar a visibilidade e a imagem positiva do congressista perante seu eleitorado, sem a necessidade de realizações políticas concretas. Em contrapartida, a reivindicação de crédito exige que o parlamentar participe ativamente da produção de resultados políticos desejáveis para seus eleitores e que consiga se apresentar como o responsável por tais resultados, o que é desafiador em um Congresso com muitos membros. Para superar esse desafio, a distribuição de benefícios particularizados permite que o parlamentar vincule seu nome a uma medida de forma crível, incentivando-o a buscar a aprovação de legislação ou outros resultados políticos que beneficiem seu distrito ou grupos específicos nele localizados.

Esses incentivos eleitorais são fortemente dependentes do sistema eleitoral. Diferentes sistemas eleitorais produzem diferentes incentivos e restrições para os parlamentares, moldando suas estratégias de busca por votos e suas prioridades políticas.

Samuels (1997) argumenta que os sistema de voto único não-transferível, de voto único transferível e de representação proporcional de lista aberta favorecem o

voto pessoal. Nesses sistemas, a capacidade do parlamentar de construir uma base eleitoral pessoal é fundamental para sua reeleição. Em sistemas majoritários, por exemplo, parlamentares que estão mais vulneráveis eleitoralmente têm mais chance de apresentarem projetos (BOWLER, 2010)

Ibenskas 2021 discute a reeleição dos MPEs, enfatizando sua dependência dos eleitores de seus países de origem e dos partidos nacionais. O estudo sugere que os MPEs, especialmente sob os sistemas de lista flexível, lista aberta ou voto único transferível, buscam se envolver com organizações que aumentam seu apelo eleitoral.

É importante diferenciar os efeitos do sistema eleitoral quanto à reeleição (explicado anteriormente) e quanto à seleção. Viganò (2024) estudou os efeitos da reforma eleitoral italiana de 2005, que mudou de um sistema misto para um sistema proporcional, na atenção dos parlamentares reeleitos a questões locais. Os resultados mostram que os parlamentares anteriormente eleitos em distritos de membro único não diminuíram significativamente sua atenção a questões locais após a reforma, indicando que os incentivos eleitorais sozinhos não são suficientes para modificar o comportamento dos parlamentares, e que os efeitos de seleção devem ser também considerados.

Um outro aspecto que deve ser mencionado é que o tamanho e a diversidade socioeconômica do eleitorado de determinado parlamentar também impacta seu comportamento legislativo. Willumsen, Stecker e Goetz (2019) encontraram evidências de que há uma relação positiva entre o tamanho do distrito e a quantidade de questões e de proposições de senadores australianos. A diversidade do eleitorado, entretanto, está negativamente relacionada com a atividade legislativa (WILLUMSEN; STECKER; GOETZ, 2019).

Além dos incentivos eleitorais e institucionais, outros fatores também influenciam o comportamento parlamentar individual. A participação em comitês legislativos, a formação profissional, o partido político e o lobby são alguns dos fatores que podem moldar as ações dos parlamentares. Tais fatores estão relacionados com os objetivos de progressão na carreira (*career-seeking*) e formulação de políticas (*policy-seeking*).

O trabalho do parlamentar em comissões está correlacionado com esses dois objetivos (DANIEL, 2015). A presença em comissões fomenta a possibilidade de formulação de políticas. O sucesso na realização de objetivos políticos leva a novas funções e cargos de poder, de modo que ambos os objetivos estão relacionados (DANIEL, 2015).

A expertise, experiência e lealdade partidária são fatores importantes que impactam na capacidade de o parlamentar não só participar em comissões, mas também concretizar seus objetivos de carreira e de políticas públicas (CHIRU, 2020)

A presença em comissões também é um indicativo da agenda legislativa do parlamentar. Como as comissões normalmente se organizam em torno de temas, os parlamentares podem buscar participar daquelas cujos temas estão correlacionados aos seus objetivos políticos (SCHILLER, 1995).

Um indicativo importante desses objetivos políticos do parlamentar está ligado ao seu *background* ocupacional (DAMGAARD, 1980). Não só sua ocupação prévia está relacionada com a suas áreas de interesses e expertise, mas também com a sua auto-seleção para comissões (HAMM; HEDLUND; POST, 2011; MCELROY, 2006; YORDANOVA, 2009) e com o foco da sua agenda legislativa (BURDEN, 2015).

O partido político ao qual o parlamentar pertence também é um fator determinante de seu comportamento. A ideologia partidária, a disciplina partidária e a posição do partido no governo influenciam as posições dos parlamentares em relação a diferentes temas, suas alianças políticas e suas estratégias legislativas. Um comportamento que vá de encontro ao estabelecido pelo partido pode ser sancionado com diferentes mecanismos, tais como pelo controle de seleção de candidatos que vão concorrer a alguma eleição (CAREY, 2007; HIX, 2004) e recompensas e sanções da liderança (BRESSANELLI; KOOP; REH, 2016).

No contexto do Parlamento Europeu, vale destacar, não há regras específicas que formalizem a obrigação de os parlamentares seguirem os seus partido. Contudo, as lideranças partidárias mesmo assim tendem a sancionar comportamentos contrários à direção partidária por meio dos mecanismos mencionados acima (CA-



REY, 2007; HIX, 2004; BRESSANELLI; KOOP; REH, 2016).

Outro aspecto relacionado aos partidos que afetam o comportamento parlamentar que deve ser mencionado é a ideologia partidária. Entendida como um conjunto de regras institucionais informais (HELMKE; LEVITSKY, 2012), a ideologia partidária pode ser compreendida como um conjunto de regras e valores que guiam o comportamento parlamentar (HIX, 2004). Parlamentares de partidos considerados como verdes, alternativos e libertários tendem a publicizar mais seus contatos com grupos de interesse, por exemplo, quando comparados a parlamentares de partidos tradicionalistas, autoritários e nacionalistas (FONT; PÉREZ-DURÁN, 2023).

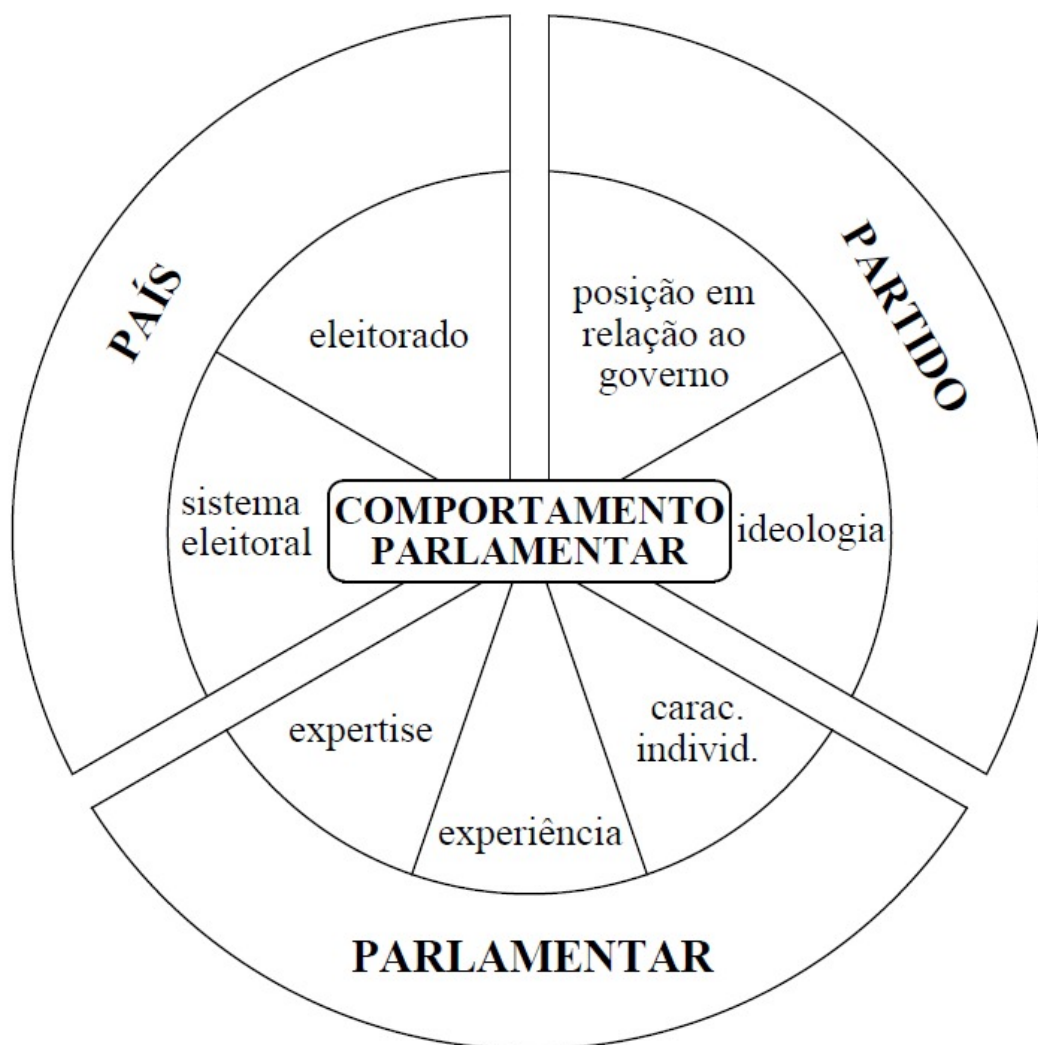
O status do partido no governo também é um fator que deve ser levado em conta ao se estudar o comportamento parlamentar. Os partidos podem ser tornar *veto players*, influenciando sua capacidade de negociar com o governo (TSEBELIS, 2002). Assim, o potencial de políticas que modifiquem o *status quo* é menor quando partidos da oposição fazem parte do processo de tomada de decisão (GANGHOF; BRÄUNINGER, 2006).

Com base na revisão da literatura apresentada, podemos identificar pelo menos três componentes que afetam o comportamento parlamentar: (i) o país do parlamentar; (ii) o seu partido; e (iii) aspectos individuais. A imagem abaixo traz uma representação gráfica desse *framework* de análise do comportamento parlamentar:

A componente do país do parlamentar envolve aspectos como o sistema eleitoral pelo qual é eleito e as características do eleitorado (tamanho do distrito e diversidade socio-econômica). Como visto no início desta seção, essa componente é extensivamente enfatizada pela literatura institucional (??).

O partido político ao qual pertence determinado parlamentar influencia o seu comportamento por meio da ideologia partidária, e da posição em relação ao governo. Partidos com maior disciplina e mais ideológicos podem estabelecer dinâmicas de comportamento. Além disso, a posição do partido no governo impacta a capacidade de um parlamentar influenciar na tomada de decisão.

Os aspectos individuais do parlamentar podem ser sistematizados em: expertise, experiência e características individuais. Sua expertise, muito vinculada às ocupações prévias, influencia sua agenda legislativa de interesse. Além disso, a ex-

Figura 1 – *Framework* de análise do comportamento parlamentar

Fonte: o autor (2024).

periência política do parlamentar favorece o reconhecimento pelos pares e, assim, impacta seus objetivos políticos.

Outras características individuais, como gênero, também podem influenciar o comportamento parlamentar. Hage e Ringe (2024), por exemplo, identificaram que parlamentares que compartilham características comuns (colaborações prévias em outros projetos, gênero e expertise) tendem a trabalhar mais em conjunto.

Com o *framework*, busco destacar que o comportamento parlamentar é multifacetado e é o resultado dessas três dimensões. Não basta, portanto, olharmos apenas para o sistema eleitoral para entender os objetivos do parlamentar. Devemos incluir na análise tanto a dimensão partido, quando suas idiossincrasias. Mesmo, portanto, em sistemas centrados no candidato, que favorecem o voto pessoal, a expertise, a experiência e a situação do seu partido em relação ao governo, por exemplo, também podem exercer efeitos sobre o comportamento parlamentar. Trata-se, portanto, de uma proposta que busca unir as diferentes escolas que estudam o fenômeno.

É nesse cenário complexo de interações simultâneas que os grupos de interesse buscam exercer influência. Os lobistas e grupos de interesse devem desenvolver estratégias e angariar recursos para tentar influenciar o comportamento parlamentar. Nesse sentido, buscam estabelecer relações de troca (HUWYLER; TURNER-ZWINKELS; BAILER, 2023) a fim de impactarem o comportamento do legislador. As evidências dessa relação causal, porém, é de difícil comprovação, envolvendo uma série de dificuldades metodológicas discutidas na seção 2.2.2. O capítulo ??, a seguir, resgata o contexto institucional da UE com foco especial no PE.



### 3 METODOLOGIA

Este capítulo dedica-se a apresentar a proposta metodológica da tese. Como vimos, estudar os efeitos do lobby apresenta desafios metodológicos importantes. Primeiro, sistematizemos os seis principais complicadores para identificar os efeitos do lobby; em seguida, apresento a proposta de desenho metodológico para buscar essa identificação.

O primeiro desafio, que podemos chamar de "o problema da persistência temporal", relaciona-se com o fato de que o montante dos esforços de lobby ao longo do tempo tende a ser constante (FIGUEIREDO; RICHTER, 2014). Por conta disso, alguns métodos de análise de dados em painel, que exigem variação nas variáveis de interesse, cujo objetivo seja medir os efeitos do esforço de lobby, pode não obter a variabilidade necessária.

A segunda complicação metodológica, ou "o problema do viés de seleção", refere-se ao fato de que a escolha dos alvos dos lobistas não é aleatória. Os lobistas tendem a escolher como alvos prioritários parlamentares aliados (KOLLMAN, 1998; CALDEIRA; HOJNACKI; WRIGHT, 2000; HOJNACKI; KIMBALL, 2001) ou neutros (HOLYOKE, 2003; KELLEHER; YACKEE, 2009; BERTRAND; BOMBARDINI; TREBBI, 2014; GAWANDE; KRISHNA; OLARREAGA, 2012) que tenham posições importantes na tramitação de determinado projeto (MARSHALL, 2010).

O terceiro desafio, que pode ser denominado de "o problema do lobby contra-ativo", diz respeito a possibilidade de que, mesmo que um grupo não obtenha sucesso, não quer dizer que ele não tenha influência. Pode significar que houve um esforço de lobby no sentido contrário que obteve sucesso (AUSTEN-SMITH; WRIGHT, 1996).

O quarto obstáculo, ou "o problema das faces do poder", dispõe que o lobby pode agir em diferentes etapas do processo de decisão, seja na formação da agenda (BACHRACH; BARATZ, 1962), seja na sua implementação.

A quinta dificuldade, ou "o problema das variáveis omitidas" (FIGUEIREDO; RICHTER, 2014), está relacionado a possibilidade de que variáveis importantes podem não ser observadas. Como exemplo, podemos citar a habilidade de negociação de cada lobista. Outra possibilidade relacionada a esse desafio é caso os lobistas queiram pressionar de maneira não transparente.

Por fim, a sexta complicação, que chamemos de "o problema dos canais de influência", refere-se a capacidade de que os lobistas tem de agir em diferentes canais (DÜR, 2008). Eles podem optar desde lobby direto a campanhas de pressão perante a opinião pública, ou *outside lobbying* (KOLLMAN, 1998). Além disso podem mesmo agir na própria seleção dos tomadores de decisão (FORDHAM; MCKEOWN, 2003). A seguir, analisemos a proposta para a identificação do efeito do lobby no comportamento parlamentar.

### 3.1 ESTRATÉGIA DE IDENTIFICAÇÃO E DE OPERACIONALIZAÇÃO

A análise causal dos efeitos do lobby enfrenta desafios significativos, conforme discutido. Para superá-los, esta tese adota uma estratégia de identificação que combina um foco analítico restrito com um modelo empírico robusto, fundamentado no *framework* de análise do comportamento parlamentar (1).

A variável dependente utilizada, portanto, é a Atividade Legislativa (AL), operacionalizada como o número de perguntas parlamentares que um eurodeputado ( $i$ ) apresenta em um determinado domínio temático ( $d$ ) e período ( $t$ ). A escolha por focar no comportamento parlamentar, em vez de resultados de políticas públicas, reduz a complexidade da cadeia causal e aproxima a análise da ação individual do legislador.

Esta escolha é amplamente respaldada pela literatura sobre o Parlamento Europeu, que demonstra que as perguntas parlamentares são um instrumento multifacetado. Uma primeira vertente teórica, baseada na literatura de agente-principal, enxerga as perguntas como um mecanismo de fiscalização e responsabilização (JENSEN; PROKSCH; SLAPIN, 2013; MARICUT-AKBIK, 2020; MARTIN, 2013).

Nessa perspectiva, os legisladores (o principal) delegam poder à burocracia (o agente), mas utilizam instrumentos como as perguntas para monitorar suas ações, especialmente em temas de alta saliência política (MCCUBBIN; SCHWARTZ, 1984; SAALFELD, 2000; STRØM, 2000; KOOP, 2011).

Uma segunda vertente foca nas perguntas como um mecanismo de sinalização e posicionamento político. Nessa visão, a atividade parlamentar é menos sobre a fiscalização e mais sobre estratégia: os parlamentares utilizam as perguntas para expressar preferências, sinalizar seus interesses para a liderança partidária, eleitores e grupos de interesse, sendo uma ferramenta valiosa especialmente para a oposição (MARTIN, 2013; OTJES; LOUWERSE, 2017; PROKSCH; SLAPIN, 2010; BEVAN; BORGHETTO; SEEBERG, 2023; NAVARRO; KELBEL, 2022). Por serem uma forma de baixo custo para demonstrar atividade e engajamento em temas específicos, as perguntas tornam-se um indicador sensível da alocação de atenção e esforço de um parlamentar, funcionando como uma excelente proxy para medir mudanças no ativismo legislativo em resposta a estímulos externos, como o lobby.

A variável de tratamento, ou esforço de lobby ( $L$ ), é mensurada pelo número de reuniões que o eurodeputado  $i$  teve com grupos de interesse sobre o domínio  $d$  no período  $t$ . Os dados são extraídos dos registros públicos do Parlamento Europeu.

A relação entre o esforço de lobby e o ativismo legislativo é estimada por meio de um modelo de Pseudo-Poisson Mixed Logit (PPML). O método, popularizado por Silva e Tenreiro (2006) para modelos de gravidade no comércio internacional, cuja fundamentação teórica remonta a Anderson (1979), é uma forma de Generalized Linear Model (GLM) robusto para dados de contagem, especialmente na presença de muitos zeros. O modelo é estimado por meio de uma distribuição quasi-Poisson com uma função de ligação logarítmica, o que evita os vieses que podem surgir da transformação logarítmica da variável dependente em modelos de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), uma questão comum com dados de contagem. Para a estimação, será utilizada a linguagem de programação estatística R, especificamente a função ‘fepois’ do pacote ‘fixest’, que é altamente eficiente para estimar modelos Poisson com efeitos fixos de alta dimensão. A especificação do modelo, baseada no *framework* teórico, é a seguinte:

$$E[AL_{idt}|\cdot] = \beta L_{idt} + \gamma_{ct} + \lambda_{pt} + \theta_{dt} + X'_{it}\delta \quad (3.1)$$

Onde:

- $AL_{idt}$  é a contagem de perguntas do eurodeputado  $i$  no domínio  $d$  no mês  $t$ ;
- $L_{idt}$  é a contagem de reuniões de lobby do eurodeputado  $i$  no domínio  $d$  no mês  $t$ ;
- $\beta$  é o coeficiente de interesse, que captura o efeito médio de uma reunião adicional sobre a produção de perguntas;
- $\gamma_{ct}$ ,  $\lambda_{pt}$  e  $\theta_{dt}$  são efeitos fixos de alta dimensão;
- $X'_{it}$  é um vetor de controles individuais.

O componente central da estratégia de identificação reside nos efeitos fixos, que absorvem uma vasta gama de fatores de confusão observáveis e não observáveis, alinhando-se diretamente às três dimensões do comportamento parlamentar identificadas no *framework* teórico:

- **Efeito fixo de país-tempo ( $\gamma_{ct}$ ):** Captura qualquer choque ou tendência comum a todos os parlamentares de um mesmo país  $c$  em um dado período  $t$ . Isso controla por fatores como eleições nacionais, mudanças na opinião pública do país ou estratégias de política externa que poderiam afetar o ativismo de seus representantes.
- **Efeito fixo de partido-tempo ( $\lambda_{pt}$ ):** Absorve choques comuns a todos os membros de um partido político europeu  $p$  no tempo  $t$ , como mudanças na liderança do partido, alterações na plataforma ideológica ou estratégias coordenadas de atuação.
- **Efeito fixo de domínio-tempo ( $\theta_{dt}$ ):** Controla por fatores que afetam a saliência de um domínio temático  $d$  no tempo  $t$  para todos os parlamentares, como crises políticas, novas diretivas da Comissão Europeia ou eventos de grande repercussão midiática.



Ao incluir essa estrutura de efeitos fixos, a identificação do coeficiente  $\beta$  se dá a partir da variação do número de reuniões *dentro* de um mesmo parlamentar ao longo do tempo, após controlar por todas as fontes de variação comuns ao seu país, partido e aos temas em que atua.

A especificação econométrica adotada permite mitigar os principais desafios metodológicos da literatura. Primeiramente, a abordagem lida com o **viés de seleção e o problema das variáveis omitidas**, considerados os desafios mais críticos. Os lobistas não escolhem seus alvos aleatoriamente; a seleção baseia-se em alinhamento prévio, posição em comitês ou influência. A estratégia de efeitos fixos controla grande parte desses critérios de seleção: fatores não observáveis e estáveis do parlamentar (como sua ideologia ou competência intrínseca) são absorvidos, enquanto fatores variantes no tempo são capturados pelos efeitos fixos de país-tempo, partido-tempo e domínio-tempo. A premissa de identificação é que, uma vez controlados esses fatores, a variação residual no número de reuniões que um parlamentar recebe é exógena à sua produção legislativa.

Para além dos efeitos fixos, o modelo inclui um vetor de variáveis de controle ( $X'_{it}$ ) que capturam características individuais e variantes no tempo do parlamentar, com especial atenção para os cargos que ocupa. Variáveis *dummy* indicam se o eurodeputado exerce funções de liderança, como a presidência de comissões, delegações ou grupos de trabalho. A inclusão desses controles é crucial para a estratégia de identificação, pois tais posições de poder são um critério central na seleção de alvos pelos lobistas e, ao mesmo tempo, podem influenciar diretamente o ativismo legislativo do parlamentar. Ao controlar por essas posições, isolamos o efeito do lobby de um importante fator de confusão, fortalecendo a premissa de que a variação residual no número de reuniões é exógena.

Adicionalmente, o modelo contorna o problema da **persistência temporal**. Como a estimação utiliza apenas a variação intra-parlamentar, o fato de alguns parlamentares receberem consistentemente mais lobby do que outros não envies a estimativa de  $\beta$ . O efeito é identificado a partir de parlamentares que alteram seu nível de engajamento com lobistas ao longo do tempo. A questão do **lobby contra-ativo** também é endereçada, uma vez que a variável de tratamento ( $L_{idt}$ ) representa o volume total de reuniões, sem distinguir a direção da pressão. As-

sim, o coeficiente  $\beta$  estimado representa o efeito *líquido* de uma reunião adicional. Para explorar a heterogeneidade desse efeito, o modelo é também estimado separadamente para diferentes tipos de lobistas (e.g., empresariais, ONGs), permitindo analisar se a natureza do grupo de interesse altera o resultado.

Finalmente, em relação às múltiplas **faces do poder e canais de influência**, esta pesquisa delimita seu escopo para um canal (lobby direto via reuniões) e um tipo de resultado (ativismo legislativo). Essa delimitação é uma escolha metodológica deliberada para obter maior validade interna e uma identificação causal mais crível, ainda que se reconheça que o lobby opera por múltiplos canais e visa a diferentes resultados.

Em suma, a estratégia de identificação se baseia em um modelo de painel com efeitos fixos de alta dimensão que exploram a estrutura de variação dos dados (parlamentar, país, partido, domínio e tempo) para isolar o efeito do lobby de inúmeros fatores de confusão, conforme fundamentado pelo *framework* de análise do comportamento parlamentar.

## 4 RESULTADOS

Capítulo dedicado a apresentar os resultados da tese.

### 4.1 ANÁLISE DESCRITIVA DOS LOBISTAS

Avaliação da distribuição dos lobistas registrados junto às instituições europeias.

Tabela 1 – Distribuição de organizações por categoria

Categoria	Total	(%)
Empresas	5.770	46,3
ONGs	3.480	27,9
Outros	3.218	25,8

A Tabela acima apresenta a composição do universo de lobistas por categoria organizacional. Observa-se o predomínio de entidades empresariais e organizações da sociedade civil. A categoria *Outros* abrange uma variedade de organizações, incluindo representações governamentais, universidades, sindicatos, associações profissionais, *think tanks*, consultorias profissionais, instituições acadêmicas, redes de autoridades públicas, organizações religiosas, escritórios de advocacia e entidades estabelecidas por países terceiros, conforme a classificação detalhada no registro de transparência.

O resultado reforça assimetrias moderadas entre categorias e não sugere concentração extrema em um único tipo organizacional. Em termos substantivos, isso indica competição horizontal por acesso e agenda entre perfis empresariais e societais.

A distribuição geográfica evidencia forte concentração em Estados-Membros centrais: Bélgica (18,2%), Alemanha (14,0%) e França (9,3%). Países como Países Baixos, Espanha, Reino Unido e Itália aparecem na sequência (6% cada). Nota-se presença extracomunitária não desprezível. Cerca de 19% são de países não

membros da UE (com destaque para os Estados Unidos, com 4,5% dos lobistas registrados), sinalizando a atratividade regulatória do mercado europeu.

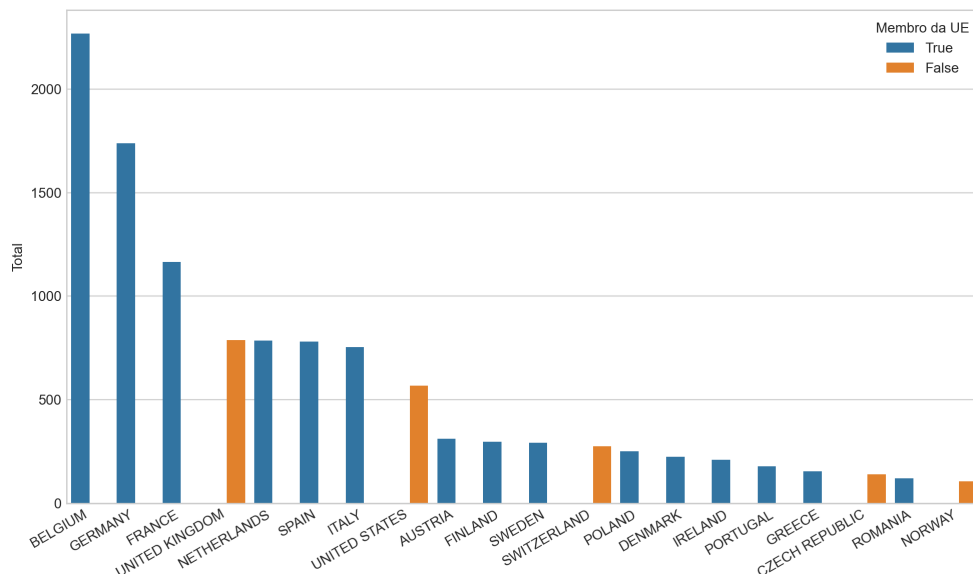


Figura 2 – Top 20 países-sede (n = 12.468 organizações, totalizando 91% do total de organizações)

O recorte dos *top 20* evidencia uma cauda longa: muitos países com baixas frequências, consistentes com a internacionalização seletiva do *lobbying*. O padrão é coerente com hipóteses de *venue shopping* e vantagens de proximidade institucional em Bruxelas/Strasburgo.

Temporalmente, observa-se aceleração do registro de entidades após meados da década de 2010, com 2023 concentrando 17,9% do total. Picos intermediários (2015–2016; 2020–2022) são compatíveis com ciclos legislativos, janelas regulatórias e alterações incrementais nos mecanismos de transparência.

O padrão visual sugere crescimento estrutural recente do ecossistema de representação de interesses, possivelmente associado às agendas de transição digital e verde e à recomposição pós-pandemia.

As incidências por domínio destacam *Infraestrutura e Indústria* (68,3%), *Tecnologia* (67,9%) e *Economia e Comércio* (67,4%), seguidas por *Ambiente e Clima* (64,7%) e *Assuntos Externos e Segurança* (51,3%). Temas como *Saúde* (43,7%)

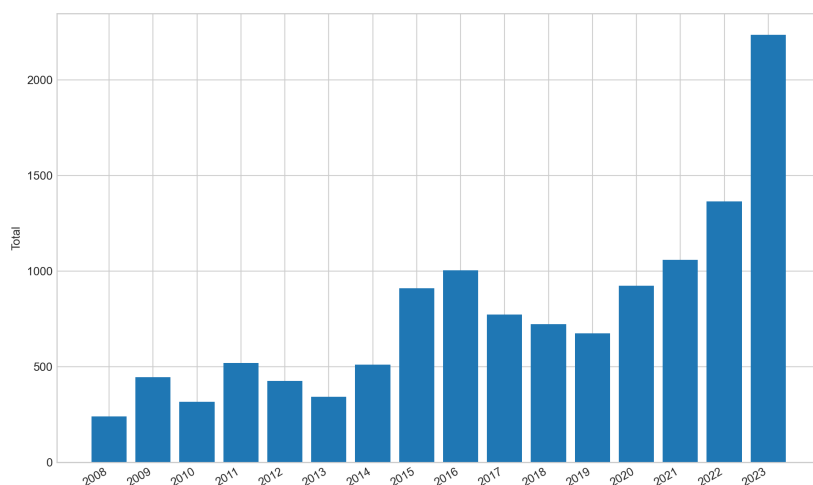


Figura 3 – Ano de registo

e *Educação* (41,2%) são intermediários; *Agricultura* (35,3%) e *Direitos Humanos* (25,3%) têm menor incidência relativa.

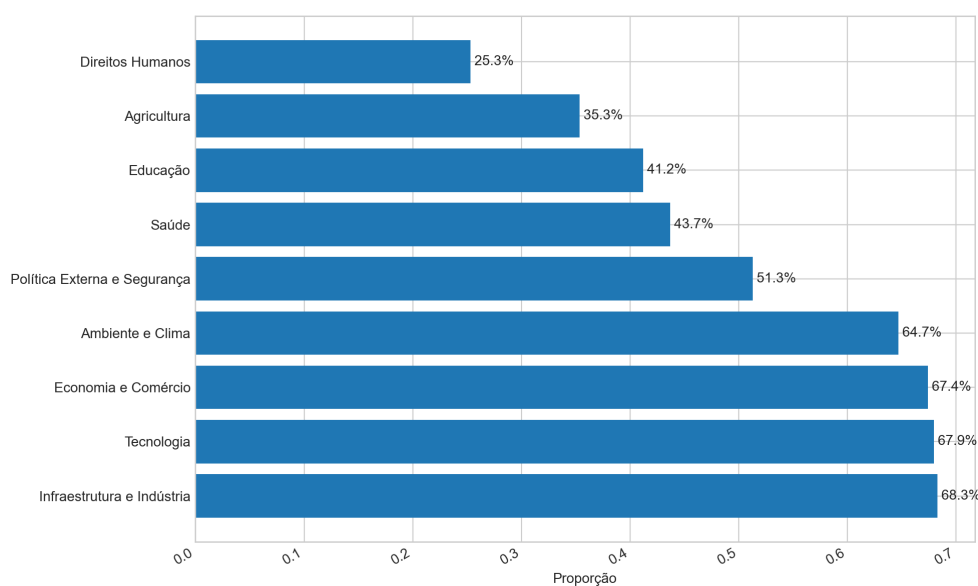


Figura 4 – Cobertura temática (proporção de entidades)

O ordenamento por proporção sugere centralidade de agendas de competitividade industrial, digitalização e cadeias de valor, bem como a transversalidade da pauta ambiental.

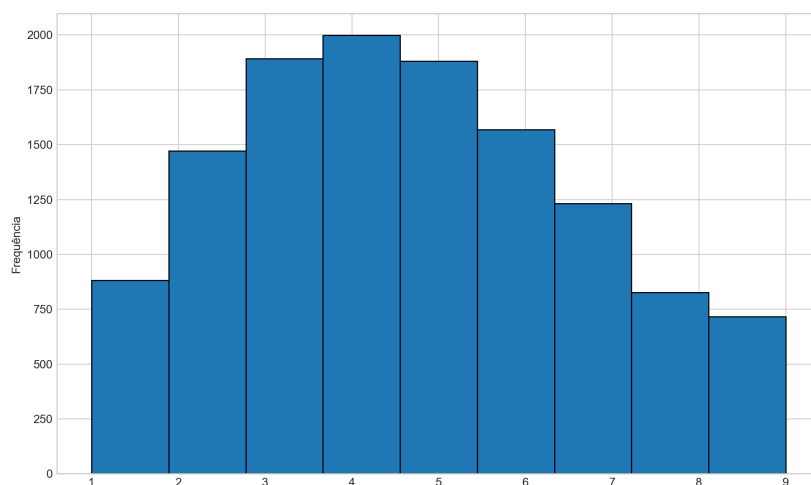


Figura 5 – Número de temas por lobista

A distribuição do número de temas por entidade indica a coexistência de atores multi-temáticos e especializados. Esse traço é relevante para a modelagem, pois sugere que a intensidade de esforço (extensivo vs. intensivo) varia com o perfil organizacional e o ambiente regulatório dos domínios.

As estatísticas de orçamento máximo declarado (em escala logarítmica) indicam mediana em torno de 11,5 e quartis aproximadamente entre 10,1 e 12,9. A presença de valores inválidos/extremos na base administrativa (por exemplo, ocorrências infinitas) distorce a média e o desvio-padrão, recomendando foco em medidas robustas (mediana, intervalos interquartílicos) e rotinas de limpeza nos exercícios inferenciais.

A distribuição apresenta assimetria e cauda à direita compatíveis com heterogeneidade de porte organizacional, sugerindo coexistência de grandes associações/empresas e organizações menores.

Em conjunto, os resultados descritivos apontam para um ecossistema plural, geograficamente ancorado em polos institucionais centrais, com dinamismo temporal recente e agendas orientadas por digitalização, competitividade industrial e sustentabilidade. Esses padrões informam as escolhas de especificação nos capítulos seguintes, notadamente a estratificação por perfis organizacionais, a construção de domínios temáticos e o controle para tendências temporais.

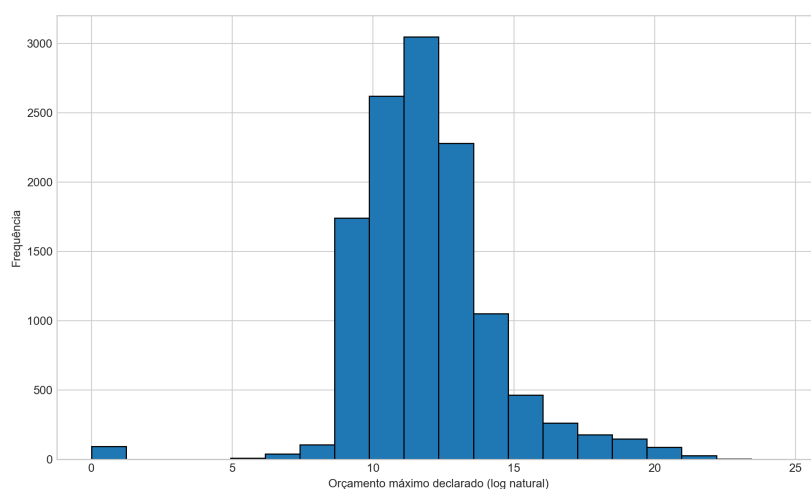


Figura 6 – Distribuição de orçamento máximo declarado ( $\ln(budget)$ )

Os resultados descritivos delineiam um panorama abrangente do universo de lobistas registrados junto às instituições europeias. Em primeiro lugar, a distribuição por categoria revela a coexistência de diferentes perfis organizacionais (*Business*, *NGOs* e *Other*), com magnitudes comparáveis entre atores empresariais e organizações da sociedade civil. Essa composição é compatível com a literatura sobre pluralismo organizacional e competição por acesso institucional no contexto da União Europeia, sugerindo um campo de ação onde interesses difusos e concentrados buscam simultaneamente agenda e influência.

No plano geográfico, observa-se forte concentração em Estados-Membros centrais e com infraestrutura institucional robusta. Destacam-se Bélgica (18,2%), Alemanha (14,0%) e França (9,3%), seguidas por Países Baixos, Espanha, Reino Unido e Itália (6% cada). Há ainda presença extracomunitária não desprezível (Estados Unidos 4,5%), o que evidencia a atratividade regulatória do mercado europeu e a permeabilidade do *lobbying* transnacional. Esses achados são consistentes com hipóteses de *venue shopping* e vantagens de proximidade institucional (Bruxelas/Strasburgo) para atividades de representação de interesses.

Temporalmente, as frequências por ano indicam aceleração recente dos registros, com 2023 concentrando 17,9% das entradas no período observado. Picos intermediários (2015–2016; 2020–2022) são compatíveis com ciclos legislativos, janelas

regulatórias e mudanças incrementais no regime de transparência, fatores que tendem a alterar a propensão ao registro. A expansão no pós-2020 pode refletir a reconfiguração de estratégias após as restrições pandêmicas, além da ênfase em agendas de transição digital e verde.

Quanto à cobertura temática, a incidência é mais elevada em *Infraestrutura e Indústria* (68,3%), *Tecnologia* (67,9%) e *Economia e Comércio* (67,4%), seguidas por *Ambiente e Clima* (64,7%) e *Política Externa e Segurança* (51,3%). Temas como *Saúde* (43,7%) e *Educação* (41,2%) ocupam posição intermediária, ao passo que *Agricultura* (35,3%) e *Direitos Humanos* (25,3%) apresentam menor incidência relativa. Em conjunto, esse perfil sugere: (i) centralidade de agendas de competitividade industrial, digitalização e cadeias de valor; (ii) transversalidade da pauta ambiental como condicionante regulatória; e (iii) segmentação de atores com missões setoriais mais estreitas ou normativas, potencialmente menos numerosos.

A distribuição do número de temas por lobista sugere coexistência de atores multi-temáticos, capazes de cobrir diversas frentes de política pública, e de atores especializados com foco estreito. Tal heterogeneidade é relevante para a modelagem empírica, pois a intensidade de esforço (extensivo vs. intensivo) pode variar sistematicamente com o tipo de organização e com o ambiente regulatório dos diferentes domínios.

No que se refere ao orçamento máximo declarado (em log natural), as medidas-resumo apontam mediana próxima de 11,5 e quartis aproximados entre 10,1 e 12,9. Identificam-se valores inválidos/extremos na base administrativa (por exemplo, ocorrências infinitas), que distorcem a média e o desvio-padrão; por isso, a interpretação deve privilegiar estatísticas robustas (mediana e intervalos interquartílicos) e, quando pertinente, rotinas de limpeza e estratégias robustas nos exercícios inferenciais. Substantivamente, a dispersão é compatível com a coexistência de grandes associações/empresas e organizações de menor porte, com implicações para capacidades de acesso e agenda-setting.

Em síntese, as evidências descritivas apontam para um ecossistema plural, geograficamente ancorado em polos institucionais centrais, com dinamismo temporal recente e agendas orientadas por digitalização, competitividade industrial e sus-



tentabilidade. Esses padrões informam as escolhas de especificação nos capítulos seguintes, notadamente a estratificação por perfis organizacionais, a construção de domínios temáticos e o controle para tendências temporais.

## 4.2 ANÁLISE DESCRITIVA DO TRATAMENTO

Esta seção apresenta uma análise descritiva sistemática dos dados utilizados para investigar os efeitos do lobbying na atividade parlamentar dos deputados do Parlamento Europeu. A abordagem adotada segue uma estratégia analítica multinível, iniciando com padrões agregados gerais e progredindo para análises desagregadas mais específicas. Esta progressão metodológica permite compreender tanto as tendências globais quanto os mecanismos específicos que operam no nível individual e temporal.

O conjunto de dados constitui um painel balanceado que combina informações sobre atividade parlamentar (perguntas) e intensidade de lobbying (reuniões) para 1.353 deputados ao longo de 63 meses, de julho de 2019 a novembro de 2024 em 9 domínios de política pública. Esta estrutura temporal permite capturar variações tanto na dimensão *cross-sectional* (entre deputados e domínios) quanto longitudinal (evolução temporal), fornecendo a base empírica necessária para estratégias de identificação causal robustas.

Considerando a unidade de análise a tríade MEP-domínio-mês, temos 767.151 observações com taxa de completude de 100%. Esta estrutura balanceada é metodologicamente vantajosa, pois elimina preocupações com viés de seleção decorrente de atrito amostral e garante que as estimativas não sejam distorcidas por padrões de observações ausentes.

A cobertura temporal de julho de 2019 a novembro de 2024 é particularmente relevante por abranger períodos de intensa atividade legislativa europeia, incluindo a transição entre legislaturas e eventos político-econômicos significativos. Destaca-se, nesse intervalo, o impacto da pandemia de COVID-19, que afetou profundamente tanto a dinâmica da atividade parlamentar quanto as estratégias de lobbying. A pandemia resultou em mudanças substanciais nos modos de trabalho do Parlamento Europeu, com a adoção de sessões remotas e restrições a reuniões presen-

ciais, o que pode ter alterado padrões de interação entre deputados e grupos de interesse. Assim, a análise cobre não apenas períodos de normalidade institucional, mas também um contexto de crise sanitária global, permitindo investigar como choques exógenos desse tipo influenciam o comportamento político e o lobbying.

A Figura 7 apresenta a evolução temporal das variáveis principais no nível mais agregado, revelando padrões que são fundamentais para compreender a dinâmica do sistema político europeu ao longo do período estudado.

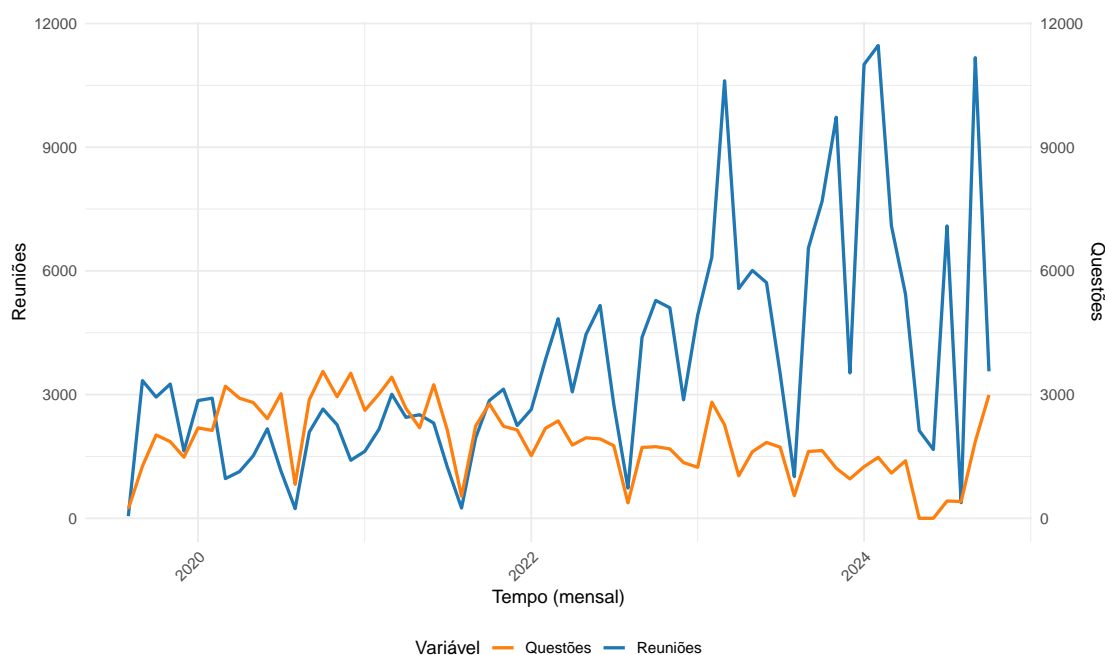


Figura 7 – Evolução temporal da atividade parlamentar e de lobbying

A análise temporal revela quatro padrões empiricamente relevantes. Primeiro, observa-se uma **tendência crescente** em ambas as variáveis ao longo do período, sugerindo intensificação tanto da atividade parlamentar quanto do lobbying. Segundo, existe clara **sazonalidade** relacionada ao calendário parlamentar, com reduções sistemáticas durante períodos de recesso. Terceiro, identificam-se **picos de atividade** que coincidem com discussões de legislação relevante em domínios específicos, indicando resposta coordenada do sistema político. Quarto, a **correlação contemporânea** entre perguntas e reuniões permanece relativamente estável ao longo do tempo, sugerindo estabilidade estrutural na relação entre as variáveis.

Estes padrões temporais têm implicações metodológicas importantes. A presença de tendências temporais justifica a inclusão de efeitos fixos de tempo nas especificações econométricas para controlar choques temporais comuns. A sazonalidade observada valida a escolha da frequência mensal como unidade temporal, capturando variações de curto prazo sem introduzir ruído excessivo. A estabilidade da correlação fornece evidência preliminar contra quebras estruturais que poderiam comprometer a validade das estimativas.

Complementando a análise temporal, é fundamental examinar os padrões de participação no nível individual dos deputados. Esta perspectiva agregada revela a distribuição da atividade de lobbying entre os parlamentares e fornece insights sobre a concentração e heterogeneidade dos fenômenos estudados.

As Figura 8, Figura 9 e Figura 10 apresentam uma análise dos padrões de participação agregados por deputado, revelando aspectos da distribuição da atividade de lobbying no Parlamento Europeu que impactam a identificação causal.

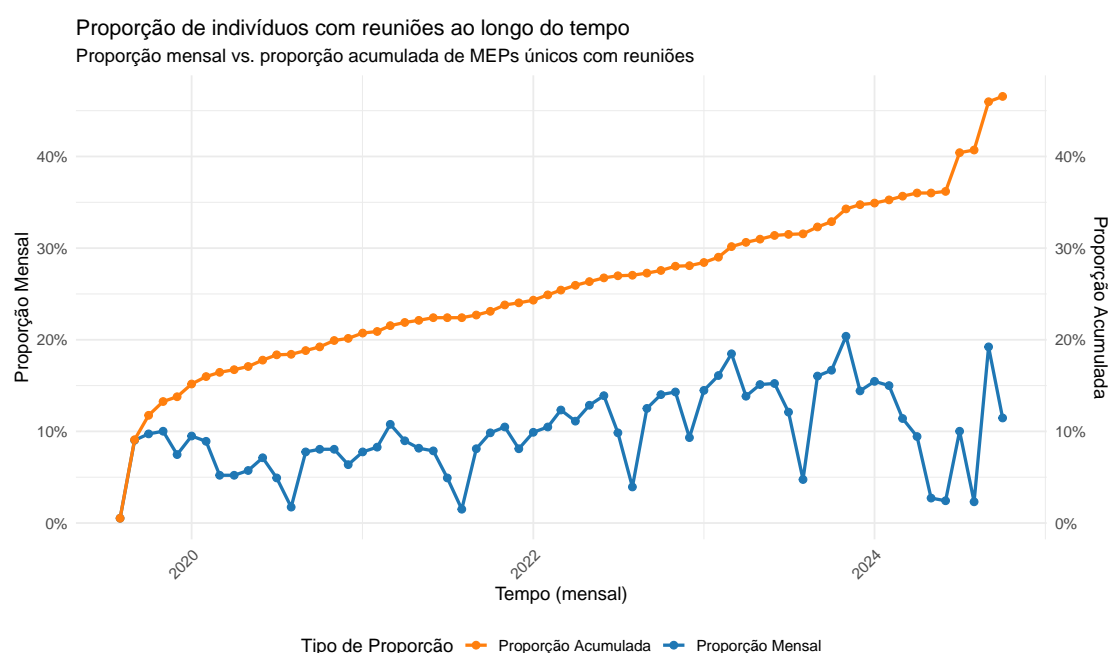


Figura 8 – Evolução temporal da proporção de MPEs que participaram de reuniões de lobbying

A análise revela três características fundamentais da distribuição de tratamento.

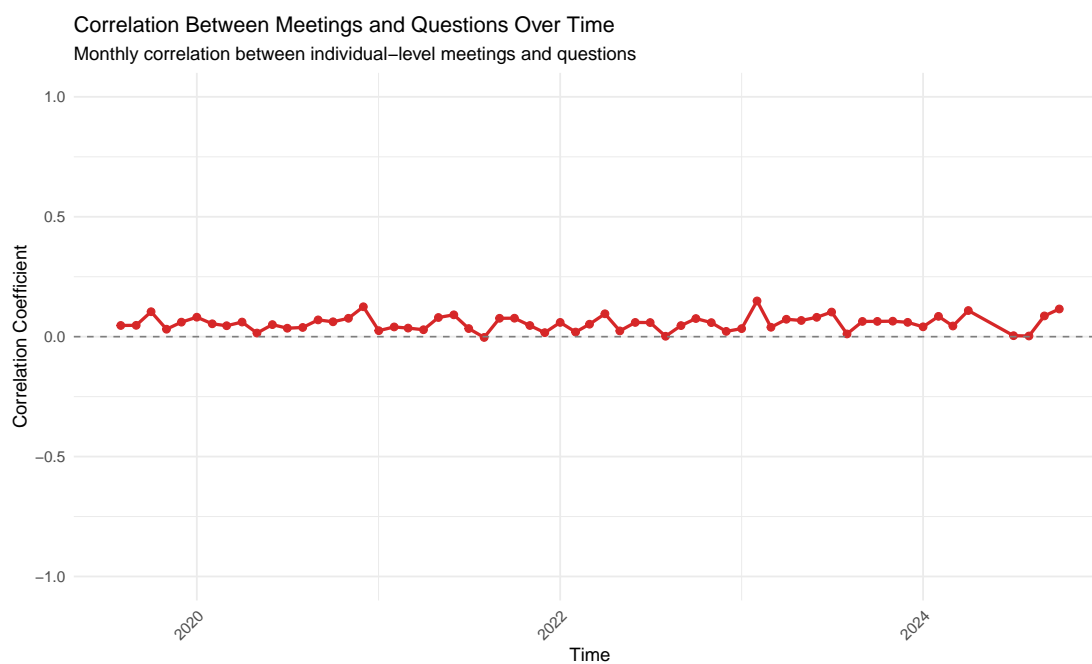


Figura 9 – Evolução temporal da correlação entre reuniões e perguntas

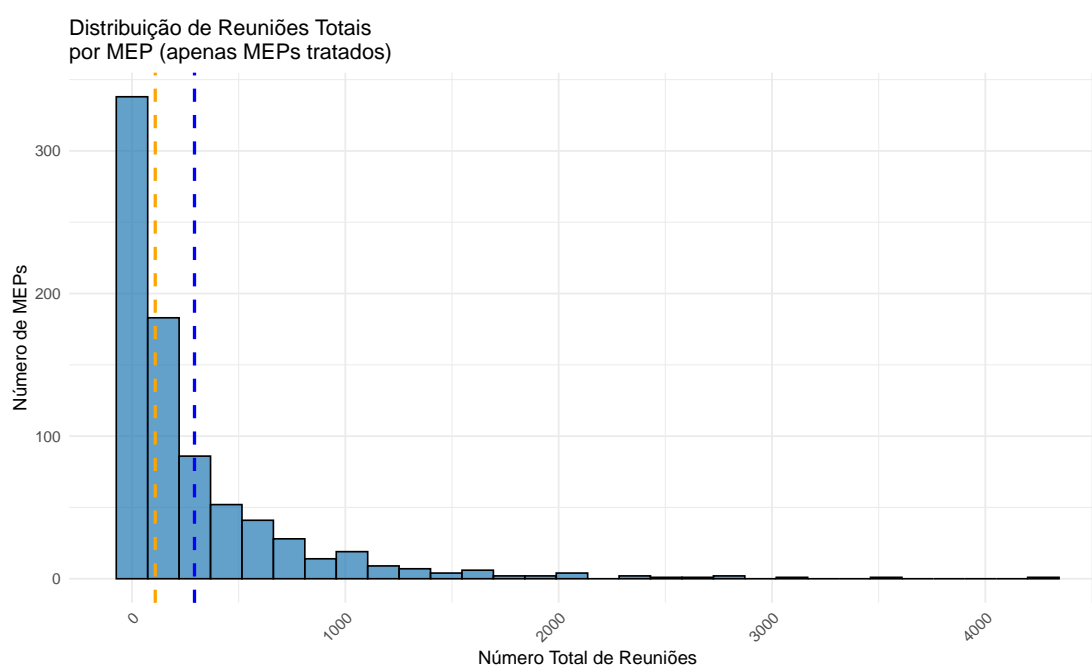


Figura 10 – Distribuição de reuniões por MPE

Primeiro, existe **participação substancial mas não universal**: 46,3% dos deputados (XXX de X.XXX) receberam pelo menos uma reunião de lobbying durante o período estudado. Esta proporção indica que o lobbying é um fenômeno disseminado mas não ubíquo no sistema parlamentar europeu.

Segundo, observa-se **concentração extrema** na intensidade de tratamento. Entre os deputados que receberam lobbying, a distribuição é altamente assimétrica: enquanto a mediana é de 105 reuniões por deputado, a média é de 288,2 reuniões, indicando que uma minoria de parlamentares concentra uma proporção desproporcional da atividade lobista. O caso extremo de um deputado com 4.274 reuniões ilustra esta concentração.

Terceiro, a **correlação agregada** entre reuniões e perguntas totais por deputado é surpreendentemente baixa (0,056), contrastando com correlações mais elevadas observadas no nível temporal. Este padrão sugere que os efeitos do lobbying podem ser mais evidentes em frequências temporais específicas do que em padrões de atividade agregados de longo prazo.

Estes padrões agregados têm implicações importantes para a identificação causal. A concentração do tratamento em uma minoria de deputados sugere que estratégias de identificação baseadas em variação cross-sectional podem sofrer de poder estatístico limitado. Simultaneamente, a variação substancial na intensidade de tratamento entre deputados tratados fornece fonte valiosa de identificação para estimativas de dose-resposta.

A baixa correlação agregada, combinada com correlações temporais mais elevadas, indica que a identificação causal pode beneficiar-se de estratégias que explorem variação temporal within-individual rather than cross-sectional between-individual. Esta evidência preliminar orienta a especificação de modelos com efeitos fixos de deputado para controlar heterogeneidade não observada time-invariant.

#### 4.2.1 HETEROGENEIDADE ENTRE DOMÍNIOS DE POLÍTICA PÚBLICA

A terceira dimensão da análise agregada examina a variação entre domínios de política pública. Esta heterogeneidade setorial é teoricamente relevante porque

Tabela 2 – Estatísticas agregadas de tratamento por deputado

<b>Estatística</b>	<b>Valor</b>
Total de deputados únicos	1,353
Deputados que receberam tratamento	627
Taxa de tratamento por deputado (%)	46,3%
<b>Entre deputados tratados:</b>	
Reuniões médias por deputado	288,2
Reuniões medianas por deputado	105,0
Desvio padrão	468,9
Deputado mais ativo (reuniões)	4,274
<b>Correlação agregada:</b>	
Correlação reuniões-perguntas	0,056

diferentes áreas de política podem apresentar características distintas em termos de complexidade técnica, interesse econômico e organização de grupos de pressão, afetando tanto a demanda por lobbying quanto a responsividade parlamentar.

A Figura 11 apresenta uma análise sistemática da variação inter-domínios em múltiplas dimensões: penetração, volume e intensidade do tratamento, bem como padrões temporais de iniciação.

Tabela 3 – Taxa de tratamento por domínio: deputados únicos que receberam lobbying

<b>Domínio</b>	<b>Deputados Tratados</b>	<b>Total Deputados</b>	<b>Taxa (%)</b>
Economia e Comércio	615	1,353	45,5
Tecnologia	615	1,353	45,5
Política Externa e Segurança	611	1,353	45,2
Infraestrutura e Indústria	610	1,353	45,1
Meio Ambiente e Clima	607	1,353	44,9
Saúde	599	1,353	44,3
Educação	578	1,353	42,7
Direitos Humanos	564	1,353	41,7
Agricultura	554	1,353	40,9

A análise revela heterogeneidade sistemática mas moderada entre domínios. Em termos de **penetração**, as taxas variam de 40,9% (agricultura) a 45,5% (eco-

nomia e tecnologia), uma amplitude de apenas 4,6 pontos percentuais. Esta variação relativamente pequena sugere que o lobbying possui caráter transversal, não concentrando-se drasticamente em setores específicos.

Contudo, emergem padrões teoricamente consistentes. Domínios relacionados à **regulação econômica** (economia e comércio, tecnologia, infraestrutura) apresentam sistematicamente maiores taxas de penetração, refletindo os elevados interesses econômicos e a complexidade regulatória que incentivam investimento em atividades de lobbying. Este padrão é especialmente relevante considerando que a promoção da integração econômica é o foco principal de um bloco como a União Europeia, o que naturalmente direciona maior atenção e mobilização de grupos de interesse para essas áreas. Inversamente, domínios com características de bem público (agricultura, direitos humanos) apresentam menores taxas, consistente com problemas de ação coletiva e menor capacidade organizacional de grupos difusos.

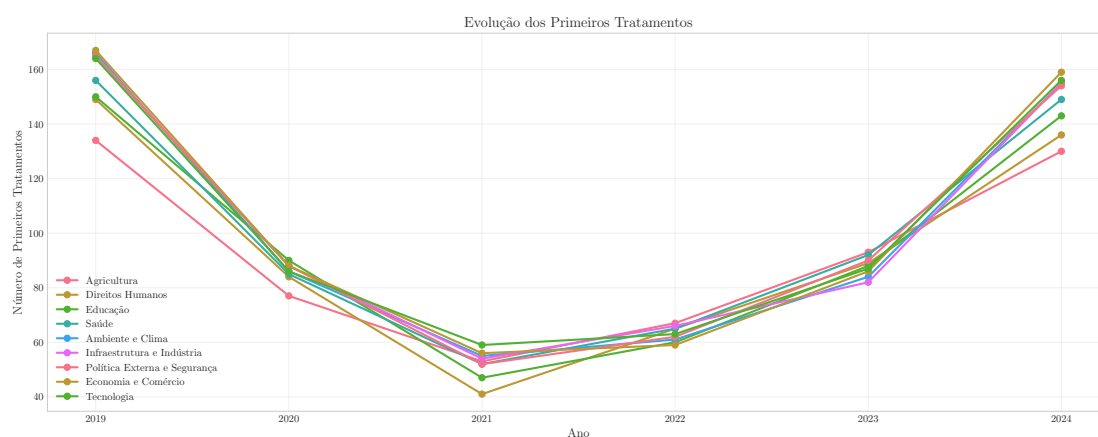


Figura 11 – Análise detalhada de tratamento por domínio de política pública

*Nota:* O painel superior esquerdo mostra a taxa de penetração (percentual de deputados únicos que receberam pelo menos uma reunião em cada domínio). O painel superior direito apresenta o volume absoluto de deputados tratados. O painel inferior esquerdo mostra a intensidade média condicional de tratamento. O painel inferior direito apresenta a evolução temporal dos primeiros tratamentos para os três domínios mais ativos.

A heterogeneidade observada entre domínios tem duas implicações metodológicas importantes. Primeiro, a variação sistemática sugere que estimativas de efeito médio podem mascarar diferenças substantivas entre setores, justificando análises

de heterogeneidade de efeitos por domínio. Segundo, a ordenação consistente dos domínios por múltiplas métricas (penetração, volume, intensidade) sugere que esta heterogeneidade reflete características estruturais dos setores ao invés de variação aleatória, aumentando a credibilidade de interpretações causais diferenciadas.

A análise da inflação de zeros requer cuidado metodológico particular, pois a unidade de observação MEP-domínio-mês pode gerar inflação **artificial** de zeros. Como documentado na literatura sobre comportamento parlamentar (??), deputados tendem a especializar-se tematicamente, concentrando atividade em subconjuntos específicos de domínios. Consequentemente, grupos de interesse, cientes desta especialização, direcionam esforços de lobbying apenas para deputados ativos em suas áreas de interesse.

**Evidência de especialização temática:** A análise da atividade parlamentar agregada por deputado revela que 97,6% dos MEPs são **generalistas** (Índice Herfindahl  $< 0,4$ ), atuando em média em 7,47 dos 9 domínios disponíveis. Contudo, identificam-se 22 MEPs altamente especializados (HHI  $> 0,8$ ) que concentram perguntas em domínios únicos, e 26 moderadamente especializados (HHI 0,4-0,8), demonstrando que a especialização, embora limitada, é empiricamente relevante.

#### 4.2.1.0.1 ANÁLISE CORRIGIDA DA INFLAÇÃO DE ZEROS

Para evitar viés na interpretação, a análise da inflação de zeros deve considerar níveis de agregação teoricamente apropriados. A Tabela 4 apresenta uma comparação sistemática entre diferentes níveis de agregação.

Tabela 4 – Inflação de zeros por nível de agregação

Nível de Agregação	Observações	Zeros Perguntas	Zeros Reuniões
MEP-Domínio-Mês (original)	767.151	92,2%	92,5%
MEP-Mês (domínios ativos)	54.117	70,9%	85,2%
Domínio-Mês (agregado)	567	3,2%	0,0%



Os resultados revelam que a inflação de zeros é **sensível ao nível de agregação** e parcialmente **artificial** quando consideramos especializações temáticas:

1. **Nível MEP-domínio-mês:** A inflação aparentemente extrema ( $>92\%$ ) reflete em grande parte combinações MEP-domínio onde não se espera atividade sistemática devido à especialização.
2. **Nível MEP-mês** (agregando apenas domínios onde o MEP demonstra atividade parlamentar): A inflação reduz substancialmente para  $70,9\%$  (perguntas) e  $85,2\%$  (reuniões), revelando que a atividade é *episódica* mas não *ausente*.
3. **Nível domínio-mês** (agregando todos os MEPs ativos): A inflação torna-se negligível ( $3,2\%$  para perguntas,  $0\%$  para reuniões), indicando que há atividade consistente em todos os domínios quando consideramos o conjunto de deputados relevantes.

Esta análise corrigida tem implicações fundamentais para a estratégia econométrica:

1. **Falso problema de inflação de zeros:** A aparente inflação extrema ( $>92\%$ ) é em grande parte **artificial**, resultante da inclusão de combinações MEP-domínio teoricamente implausíveis. A inflação **real** no nível MEP-mês é substancialmente menor ( $70,9\%$ - $85,2\%$ ).
2. **Justificativa para efeitos fixos:** A especialização temática documentada justifica ainda mais fortemente o uso de efeitos fixos  $\text{MEP} \times \text{domínio}$ , pois captura heterogeneidade não observada na propensão à atividade em áreas específicas.
3. **Modelos econométricos apropriados:** Enquanto a inflação moderada ( $70,9\%$ ) ainda sugere benefícios de modelos de contagem (PPML), a inflação não é tão extrema a ponto de requerer modelos zero-inflated especializados.
4. **Unidade de análise:** A evidência sustenta a escolha da unidade MEP-domínio-mês para análise causal, pois captura a granularidade necessária

para identificação, desde que acompanhada de controles apropriados para especialização.

5. **Interpretação de resultados:** Efeitos estimados devem ser interpretados condicionalmente à especialização temática, com atenção particular às margens extensiva (entrada em novos domínios) versus intensiva (aumento de atividade em domínios existentes).

#### 4.2.2 SÍNTESE E IMPLICAÇÕES METODOLÓGICAS

A análise descritiva multinível revela um conjunto coerente de *stylized facts* que informam tanto a compreensão teórica quanto as escolhas metodológicas para a análise causal subsequente.

Primeiro, o **lobbying é um fenômeno disseminado mas episódico**. Enquanto 46,3% dos deputados recebem lobbying durante o período estudado, a atividade temporal é concentrada: considerando apenas domínios onde MEPs demonstram atividade parlamentar, 70,9% das observações MEP-mês não apresentam perguntas e 85,2% não apresentam reuniões, indicando que a influência opera através de interações concentradas temporalmente.

Segundo, existe **concentração extrema** em múltiplas dimensões. No nível individual, a distribuição de reuniões é altamente assimétrica (mediana 105, média 288, máximo 4.274). Crucialmente, a aparente inflação extrema de zeros (>92%) no nível MEP-domínio-mês é em grande parte artificial, refletindo combinações onde não se espera atividade devido à especialização temática.

Terceiro, observa-se **heterogeneidade sistemática entre domínios** em todas as métricas analisadas. Domínios de regulação econômica apresentam consistentemente maior atividade de lobbying, refletindo diferenças estruturais em stakes econômicos e capacidade organizacional. Esta heterogeneidade é consistente com a especialização temática documentada.

Quarto, a **especialização temática é limitada mas empiricamente relevante**: enquanto 97,6% dos MEPs atuam como generalistas ( $HHI < 0,4$ ), existem 22 deputados altamente especializados e 26 moderadamente especializados, com

padrões claros de concentração que informam estratégias de lobbying e justificam controles econométricos específicos.

Quinto, a **correlação contemporânea entre lobbying e atividade parlamentar é baixa** no nível temporal mensal, mas padrões agregados sugerem relações mais complexas que podem envolver defasagens temporais ou mecanismos indiretos.

Estas características empíricas têm implicações diretas para a escolha da estratégia econométrica:

1. **Especificação funcional:** A inflação moderada de zeros (70,9%-85,2% após correção) e natureza de contagem das variáveis justificam o uso de estimadores Poisson Pseudo-Maximum Likelihood (PPML), mas não requerem modelos zero-inflated especializados.
2. **Estrutura de efeitos fixos:** A evidência de especialização temática justifica fortemente efeitos fixos MEP $\times$ domínio para controlar heterogeneidade não observada na propensão à atividade em áreas específicas, complementados por efeitos fixos temporais.
3. **Correção de viés de seleção:** A especialização temática implica que observações MEP-domínio-mês com probabilidade zero de atividade podem distorcer estimativas. Controles ou exclusões baseadas em atividade histórica podem ser apropriados.
4. **Estrutura de erros:** A concentração temporal da atividade e especialização justificam erros-padrão agrupados no nível MEP $\times$ domínio para capturar correlação serial específica por área de atuação.
5. **Análise de heterogeneidade:** A variação sistemática entre domínios, combinada com especialização, justifica análises diferenciadas por setor e investigação de efeitos nas margens extensiva (entrada em novos domínios) versus intensiva.

6. **Interpretação causal:** Efeitos estimados devem ser interpretados condicionalmente à especialização temática existente, distinguindo entre expansão de atividade em domínios familiares versus diversificação para novas áreas.

Finalmente, a **estrutura balanceada do painel** e a **cobertura temporal substancial** fornecem condições ideais para estratégias de identificação baseadas em variação temporal within-individual, maximizando o poder estatístico while minimizando preocupações com confounding não observado time-invariant.

Esta análise descritiva abrangente estabelece as bases empíricas sólidas para a estratégia de identificação causal apresentada na seção seguinte, demonstrando que os dados possuem as características necessárias para investigar rigorosamente os efeitos do lobbying na atividade parlamentar dos deputados europeus.

### 4.3 ANÁLISE DE EFEITOS DO LOBBY

Optamos por estimar modelos de contagem via PPML com *link* logaritmo por três razões principais. Primeiro, as variáveis de interesse (perguntas e reuniões) são contagens, com forte assimetria e alta incidência de zeros no nível MEP-domínio-mês. O PPML lida naturalmente com zeros sem exigir transformações logarítmicas *ad hoc* que descartam observações. Segundo, o PPML é consistente sob especificação correta da média condicional mesmo na presença de sobredispersão e heterocedasticidade não especificada, fornecendo erros-padrão robustos quando combinados com *clustering*. Terceiro, a implementação com efeitos fixos de alta dimensão é estável e amplamente utilizada na literatura aplicada (estimador `fepois` do pacote `fixest`).

No PPML com *link* log, a expectativa condicional é  $\mathbb{E}[y \mid X] = \exp(X\beta)$ . Assim, para um regressor contínuo  $x_k$  (por exemplo, *meetings* em nível), o coeficiente  $\beta_k$  tem interpretação multiplicativa: um aumento de uma unidade em  $x_k$  está associado a uma variação percentual de  $100 \times (e^{\beta_k} - 1)\%$  na média de  $y$ , *ceteris paribus*.

A especificação segue o *framework* analítico delineado no capítulo: controlamos por heterogeneidade não observada ao nível do membro e por choques comuns estru-

turados por partido, país e domínio ao longo do tempo. Concretamente, estimamos modelos com efeitos fixos de membro (`member_id`) e efeitos fixos tempo-variantes por país (`country_time`), por partido (`party_time`) e por domínio (`domain_time`). Os erros-padrão são agrupados em *domínio*×*tempo* e *membro*, capturando correlação serial e choques idiossincráticos nesse nível, conforme implementado nos scripts empíricos.

Essa modelagem garante três propriedades fundamentais para a identificação dos efeitos: (i) permite comparar a evolução da atividade do mesmo MPE ao longo do tempo, controlando por características não observadas e invariantes como preferências individuais, capital político e produtividade; (ii) elimina a influência de choques ou tendências comuns a todos os MPEs de um mesmo país ou partido em cada mês, por meio dos efeitos fixos específicos de país×tempo e partido×tempo; e (iii) assegura robustez frente a choques específicos de cada setor ou área temática ao incorporar efeitos fixos de domínio×tempo (`domain_time`), isolando variações idiossincráticas desses contextos.

Para testar a Hipótese 1, utilizamos o painel agregado MEP–domínio–mês em amostra combinada (*pooled*) e estimamos PPML com a estrutura de efeitos fixos descrita acima. O coeficiente associado às reuniões (*meetings*) é **positivo**, indicando que aumentos na intensidade de lobbying estão associados a maior atividade parlamentar em termos de perguntas. Esse resultado é consistente em especificações alternativas, incluindo a versão com termo quadrático para capturar possíveis não linearidades e a inclusão de efeitos fixos *domínio*×*tempo*, sugerindo robustez do sinal e da magnitude qualitativa do efeito.

Em termos de interpretação, mantidos constantes os efeitos fixos, um incremento marginal em reuniões está associado a um aumento proporcional na média de perguntas dado por  $e^{\hat{\beta}} - 1$ . Reportamos os efeitos como variações percentuais estimadas na seção de tabelas de resultados, com intervalos de confiança baseados em erros-padrão agrupados.

Tabela 5 mostra que o coeficiente de *meetings* no modelo PPML linear é positivo e estatisticamente significativo, evidenciando que aumentos na intensidade de lobbying associam-se a maior número de perguntas, *ceteris paribus*. Na especifica-

Tabela 5 – Resumo dos modelos PPML para a Hipótese 1

	PPML	PPML (Quad.)
Reuniões	0,025*** (0,002)	0,098*** (0,007)
Reuniões <sup>2</sup>		-0,004*** (0,001)
Observações	600.237	600.237
Efeitos fixos	país×tempo; partido×tempo; domínio×tempo	
Cluster	domínio×tempo; membro	

*Nota:* A coluna “DDD PPML” reporta o modelo principal com efeito linear em *meetings*. A coluna “DDD PPML (Quadrático)” adiciona *meetings*<sup>2</sup> para capturar retornos marginais decrescentes. Efeitos fixos: membro; país×tempo; partido×tempo. Erros-padrão agrupados em domínio×tempo e membro.

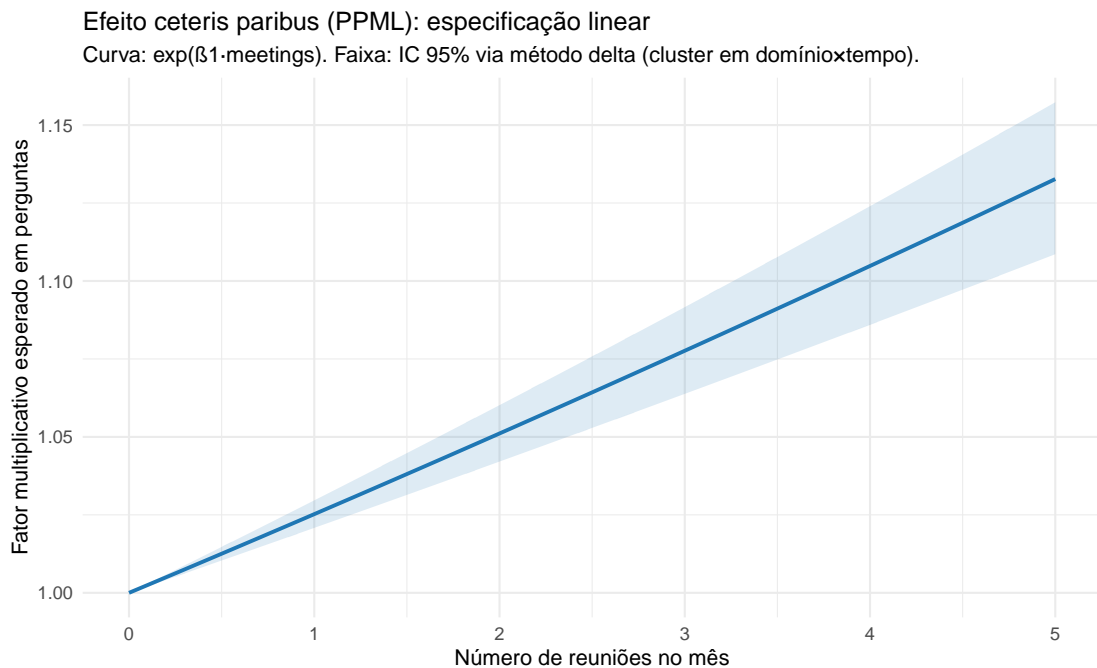


Figura 12 – Efeito esperado ceteris paribus: especificação linear (PPML)

*Nota:* A curva apresenta o fator multiplicativo esperado em perguntas como função do número de reuniões no mês, mantendo constantes os efeitos fixos ( $\exp(\hat{\beta}_1 \cdot \text{meetings})$ ). A faixa sombreada corresponde ao intervalo de 95% obtido via método delta com erros-padrão agrupados em domínio×tempo.

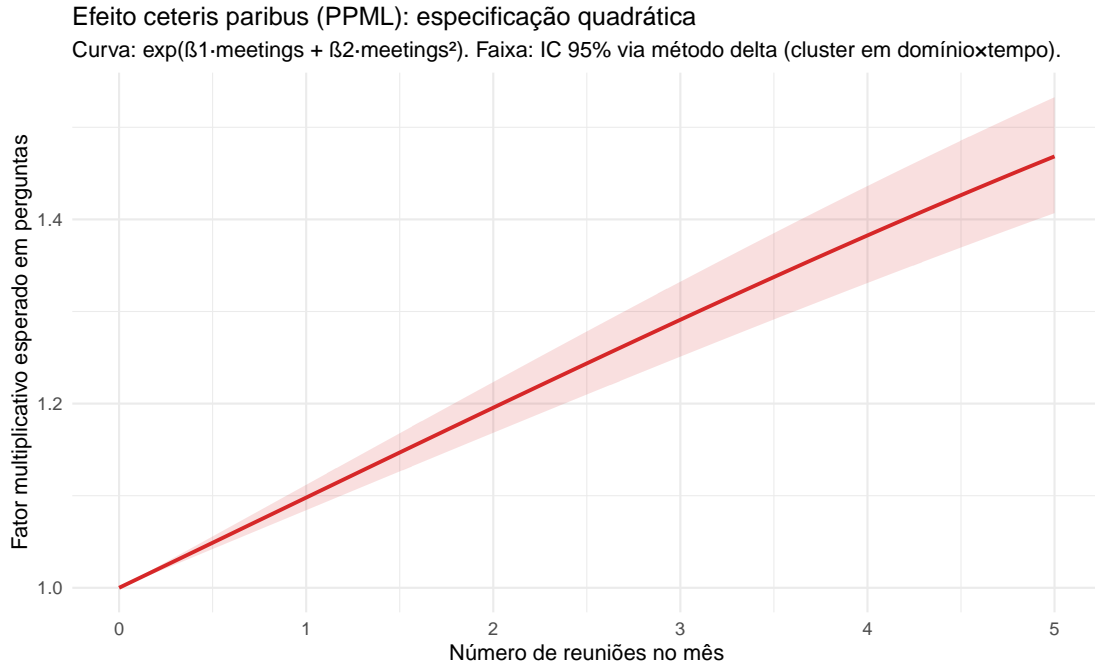


Figura 13 – Efeito esperado ceteris paribus: especificação quadrática (PPML)

*Nota:* A curva apresenta o fator multiplicativo esperado em perguntas como função do número de reuniões, permitindo retornos marginais decrescentes ( $\exp(\hat{\beta}_1 \cdot \text{meetings} + \hat{\beta}_2 \cdot \text{meetings}^2)$ ). A faixa sombreada representa o IC de 95% via método delta com a matriz de variância-covariância agrupada.

ção quadrática, o termo linear permanece positivo enquanto o termo quadrático é negativo, indicando retornos marginais decrescentes: o impacto adicional de reuniões sobre perguntas diminui à medida que o volume de reuniões cresce.

Essa interpretação decorre da forma funcional do PPML ( $\mathbb{E}[y | X] = \exp(X\beta)$ ). No modelo linear, um acréscimo de uma unidade em *meetings* altera a média condicional de perguntas em  $100 \times (e^{\hat{\beta}_1} - 1)\%$ . No modelo quadrático, o efeito marginal em log-média é  $\partial \log \mathbb{E}[y | X] / \partial \text{meetings} = \hat{\beta}_1 + 2\hat{\beta}_2 \text{meetings}$ . Com  $\hat{\beta}_2 < 0$ , esse efeito declina com o nível de *meetings*, isto é, há retornos marginais decrescentes.

Em particular, a magnitude do termo quadrático é muito inferior ao efeito linear (0,002 vs. 0,066), o que indica retornos marginais decrescentes pequenos na faixa observada. Isso implica que atores com maior disponibilidade de recursos

enfrentam pouca perda de eficácia ao intensificar o número de reuniões e, portanto, podem sustentar níveis muito mais altos de lobbying; tal padrão é consistente com a hipótese de que grandes players conseguem alavancar sua capacidade financeira para obter influência relativamente maior, mesmo diante de retornos marginais decrescentes.

As curvas em Figura 12 e Figura 13 tornam essa dinâmica visual. A primeira apresenta um efeito multiplicativo crescente de forma monotônica ( $\exp(\hat{\beta}_1 \text{ meetings})$ ), com faixas de incerteza (IC 95%) obtidas por método delta usando a matriz de variância-covariância com *clustering* em domínio×tempo e membro. A segunda permite curvatura ( $\exp(\hat{\beta}_1 \text{ meetings} + \hat{\beta}_2 \text{ meetings}^2)$ ) e revela concavidade compatível com saturação de agenda: para níveis altos de *meetings*, o ganho marginal em perguntas é menor. Em ambas as figuras, o eixo horizontal é mantido dentro do suporte observado dos dados para evitar extrapolações.

Do ponto de vista de identificação, os efeitos fixos por membro, país×tempo e partido×tempo controlam heterogeneidade não observada invariável e choques comuns, permitindo comparação *within* do mesmo MPE ao longo do tempo. A inferência usa erros-padrão agrupados em duas dimensões (domínio×tempo; membro), acomodando dependência serial e seções cruzadas.

Em síntese, os resultados corroboram a Hipótese 1: há associação positiva entre lobbying e atividade de fiscalização medida por perguntas parlamentares, com evidência de retornos marginais decrescentes em níveis mais altos de *meetings*. Essa conclusão é robusta a especificações alternativas consideradas.

A análise desagregada por domínios de políticas públicas revela que o efeito positivo das reuniões sobre a atividade parlamentar é consistente em praticamente todas as áreas temáticas consideradas. Conforme ilustrado na Figura 14, a estimativa do coeficiente associado a *meetings* permanece positiva em todos os domínios, ainda que a magnitude do efeito varie entre eles. Por exemplo, domínios como "Agricultura" e "Educação" apresentam efeitos mais pronunciados, sugerindo que nesses setores o lobbying pode ser particularmente eficaz em estimular a apresentação de perguntas parlamentares. Já em áreas como "Economia e Comércio" ou "Tecnologia", embora o efeito também seja positivo, sua magnitude é ligeiramente



inferior, o que pode refletir diferenças na dinâmica de atuação dos grupos de interesse ou na agenda dos parlamentares nesses temas.

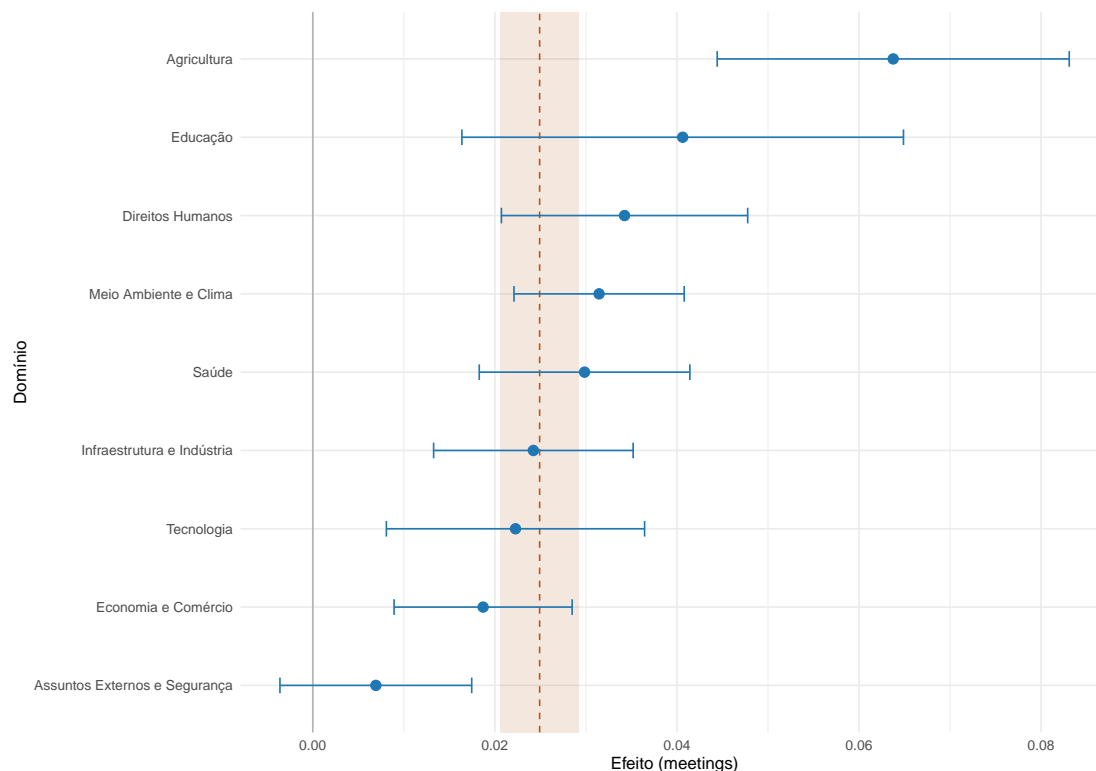


Figura 14 – Efeito esperado *ceteris paribus*: especificação linear (PPML) para cada domínio

*Nota:* Cada ponto azul representa a estimativa do coeficiente associado a *meetings* para um domínio específico de políticas públicas, refletindo o efeito marginal esperado de reuniões sobre o número de perguntas parlamentares naquele domínio, mantidos constantes os efeitos fixos. As linhas horizontais correspondem aos intervalos de confiança de 95% para cada estimativa, indicando a incerteza estatística. A linha tracejada vermelha indica o efeito médio estimado para todos os domínios, servindo como referência para comparação entre áreas temáticas.

Além disso, os intervalos de confiança indicam que, apesar de variações na precisão das estimativas entre domínios, o sinal positivo do efeito é robusto e estatisticamente distinto de zero na maioria dos casos. Isso reforça a conclusão de que a associação entre intensidade de lobbying e atividade de fiscalização parlamentar não se restringe a um setor específico, mas se manifesta de forma generalizada no

Parlamento Europeu, ainda que com intensidades distintas conforme o contexto temático.

De modo geral, esses resultados sugerem que o impacto do lobbying sobre a produção de perguntas parlamentares é um fenômeno transversal aos diferentes campos de políticas públicas, evidenciando a relevância desse mecanismo de influência em múltiplas agendas legislativas.

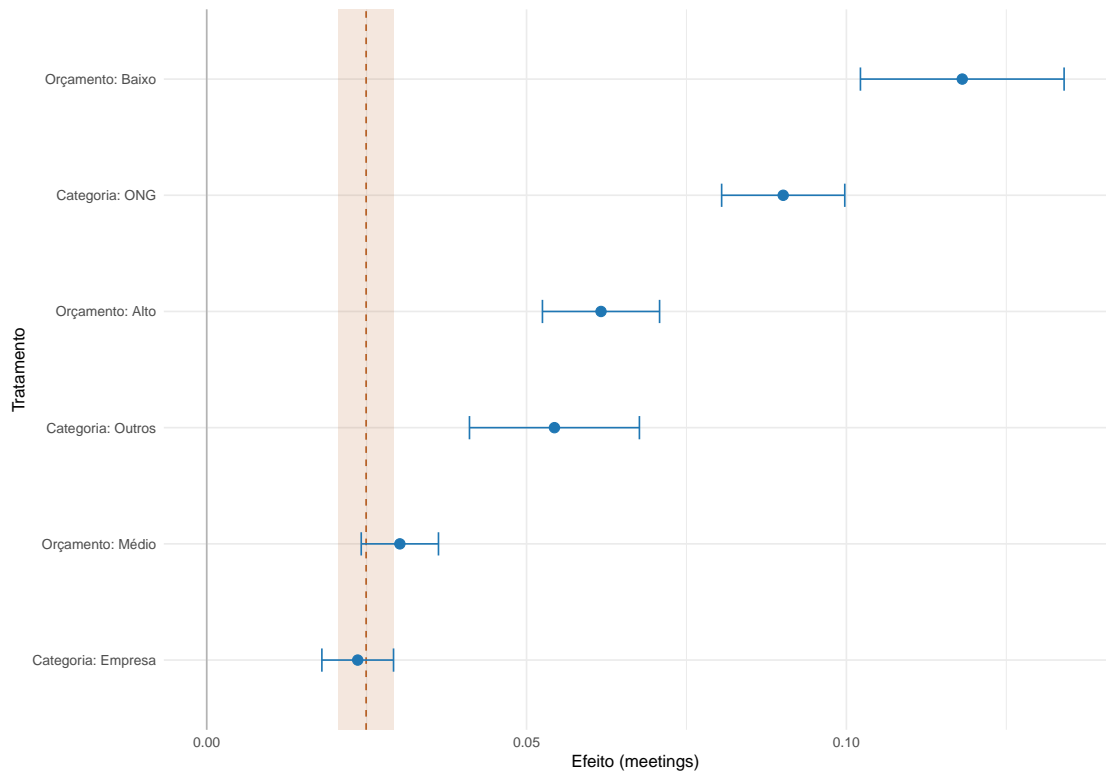


Figura 15 – Efeito esperado *ceteris paribus*: especificação linear (PPML) para cada tratamento

*Nota:* Cada ponto azul representa a estimativa do coeficiente associado a *meetings* para um tratamento específico, refletindo o efeito marginal esperado de reuniões sobre o número de perguntas parlamentares, mantidos constantes os efeitos fixos. As linhas horizontais correspondem aos intervalos de confiança de 95% para cada estimativa, indicando a incerteza estatística. A linha tracejada vermelha indica o efeito médio estimado para todos os tratamentos, servindo como referência para comparação entre tratamentos.

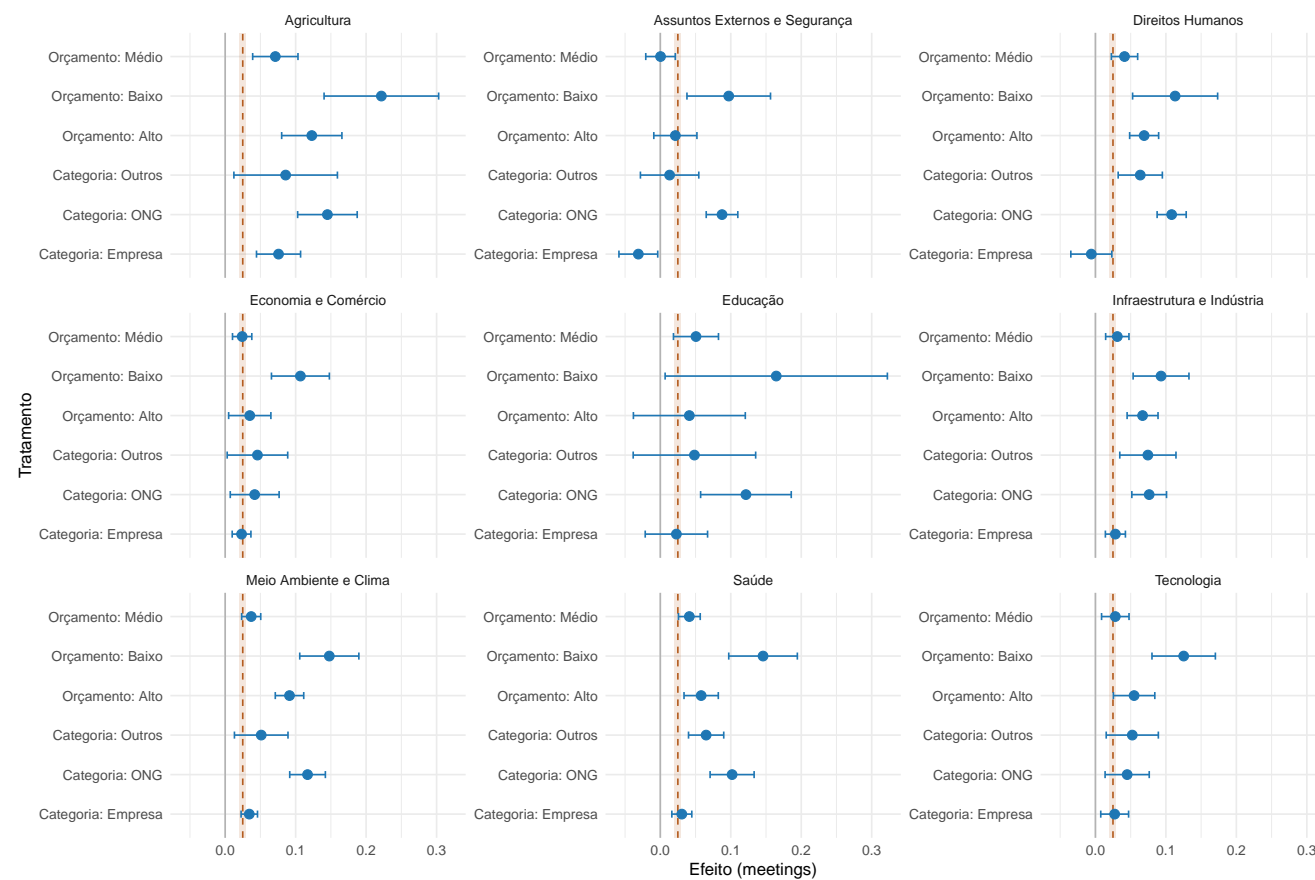


Figura 16 – Efeito esperado *ceteris paribus*: especificação linear (PPML) para cada tratamento por domínio



## REFERÊNCIAS

ALEMÁN, E. et al. Comparing cosponsorship and roll-call ideal points. *Legislative Studies Quarterly*, Wiley Online Library, v. 34, n. 1, p. 87–116, 2009. 29

ANDERSON, J. et al. Mayflies and old bulls: Organization persistence in state interest communities. *State Politics & Policy Quarterly*, Cambridge University Press, v. 4, n. 2, p. 140–160, 2004. 12

ANDERSON, J. E. A theoretical foundation for the gravity equation. *The American Economic Review*, JSTOR, v. 69, n. 1, p. 106–116, 1979. ISSN 00028282. 39

ANDEWEG, R. B.; THOMASSEN, J. Pathways to party unity: Sanctions, loyalty, homogeneity and division of labour in the dutch parliament. *Party Politics*, SAGE Publications Sage UK: London, England, v. 17, n. 5, p. 655–672, 2011. 30

ASHER, H. B. The learning of legislative norms. *American Political Science Review*, Cambridge University Press, v. 67, n. 2, p. 499–513, 1973. 30

AUSTEN-SMITH, D.; WRIGHT, J. R. Theory and evidence for counteractive lobbying. *American Journal of Political Science*, JSTOR, v. 40, n. 2, p. 543–564, 1996. 18, 37

BACHRACH, P. *The theory of democratic elitism: A critique*. [S.l.]: Little Brown & Company, 1967. 8

BACHRACH, P.; BARATZ, M. Two faces of power, in "american political science review", 56. *American Political Science Review*, 1962. 8, 9, 12, 37

BALDWIN, D. A. Money and power. *The journal of politics*, Southern Political Science Association, v. 33, n. 3, p. 578–614, 1971. 9

BANFIELD, E. C. Political influence: A new theory of urban politics. *The Free Press*, 1961. 9

BAUER, R. A.; POOL, I. de S.; DEXTER, L. A. *American business and public policy: The politics of foreign trade*. [S.l.]: Atherton press New York, 1963. v. 963. 10

BAUMGARTNER, F. R. et al. *Lobbying and policy change: Who wins, who loses, and why*. [S.l.]: University of Chicago Press, 2009. 12, 16, 17, 19, 22, 26

BAUMGARTNER, F. R.; JONES, B. D. *Agendas and instability in American politics*. [S.l.]: University of Chicago Press, 2010. 4, 12, 17

BAUMGARTNER, F. R.; LEECH, B. L. *Basic interests: The importance of groups in politics and in political science*. [S.l.]: Princeton University Press, 1998. 13, 21

BEHM, A.-S.; BRACK, N. Sheep in wolf's clothing? comparing eurosceptic and non-eurosceptic MEPs' parliamentary behaviour. v. 41, n. 8, p. 1069–1088, 2019. ISSN 0703-6337, 1477-2280. Disponível em: <<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/07036337.2019.1645845>>. 28

BERKHOUT, J. et al. Making inference across mobilisation and influence research: Comparing top-down and bottom-up mapping of interest systems. *Political Studies*, SAGE PUBLICATIONS LTD, v. 66, p. 43–62, 2 2018. ISSN 0032-3217. 4

BERKHOUT, J.; LOWERY, D. Short-term volatility in the eu interest community. *Journal of European Public Policy*, Taylor & Francis, v. 18, n. 1, p. 1–16, 2011. 12

BERKMAN, M. B. Legislative professionalism and the demand for groups: The institutional context of interest population density. *Legis. Stud. Q.*, HeinOnline, v. 26, p. 661, 2001. 17

BERTRAND, M.; BOMBARDINI, M.; TREBBI, F. Is it whom you know or what you know? an empirical assessment of the lobbying process. *American Economic Review*, American Economic Association 2014 Broadway, Suite 305, Nashville, TN 37203, v. 104, n. 12, p. 3885–3920, 2014. 18, 37

BEVAN, S.; BORGHETTO, E.; SEEBERG, H. Do different parties respond to different problems? a comparative study of parliamentary questions across multiple countries. *Journal of European Public Policy*, Taylor & Francis, v. 31, n. 7, p. 1856–1878, 2023. 39

BEYERS, J. Policy issues, organisational format and the political strategies of interest organisations. In: *Interest group politics in Europe*. [S.l.]: Routledge, 2013. p. 86–109. 12

BEYERS, J.; BRUYCKER, I. D.; BALLER, I. The alignment of parties and interest groups in eu legislative politics. a tale of two different worlds? *Journal of European Public Policy*, Taylor & Francis, v. 22, n. 4, p. 534–551, 2015. 25

- BINDERKRANTZ, A. S.; KRØYER, S. Customizing strategy: Policy goals and interest group strategies. *Interest Groups & Advocacy*, Springer, v. 1, p. 115–138, 2012. 12
- BOMBARDINI, M.; TREBBI, F. Competition and political organization: Together or alone in lobbying for trade policy? *Journal of International Economics*, Elsevier, v. 87, n. 1, p. 18–26, 2012. 17
- BONARDI, J.-P.; KEIM, G. D. Corporate political strategies for widely salient issues. *Academy of Management Review*, Academy of Management Briarcliff Manor, NY 10510, v. 30, n. 3, p. 555–576, 2005. 4, 17
- BOUWEN, P. Corporate lobbying in the European Union: the logic of access. *Journal of European Public Policy*, v. 9, p. 365–390, 6 2002. ISSN 1350-1763. 4, 23, 24
- BOWLER, S. Private members' bills in the UK parliament: Is there an 'electoral connection'? *The Journal of Legislative Studies*, Taylor & Francis, v. 16, n. 4, p. 476–494, 2010. 31
- BRANDSMA, G. J. Transparency of EU informal trilogues through public feedback in the european parliament: Promise unfulfilled. *Journal of European Public Policy*, Taylor & Francis, v. 26, n. 10, p. 1464–1483, 2019. 22
- BRÄUNINGER, T.; BRUNNER, M.; DÄUBLER, T. Personal vote-seeking in flexible list systems: How electoral incentives shape belgian mps' bill initiation behaviour. *European Journal of Political Research*, Wiley Online Library, v. 51, n. 5, p. 607–645, 2012. 28, 29
- BRESSANELLI, E.; KOOP, C.; REH, C. The impact of informalisation: Early agreements and voting cohesion in the european parliament. *European Union Politics*, SAGE Publications Sage UK: London, England, v. 17, n. 1, p. 91–113, 2016. 32, 33
- BUNEA, A. Legitimacy through targeted transparency? regulatory effectiveness and sustainability of lobbying regulation in the european union. *European Journal of Political Research*, Wiley Online Library, v. 57, n. 2, p. 378–403, 2018. 20, 22
- BUNEA, A. Regulating european union lobbying: in whose interest? *Journal of European Public Policy*, Taylor & Francis, v. 26, n. 11, p. 1579–1599, 2019. 22
- BUNEA, A.; BAUMGARTNER, F. R. The state of the discipline: authorship, research designs, and citation patterns in studies of eu interest groups and lobbying. *Journal of European Public Policy*, v. 21, p. 1412–1434, 2014. ISSN 1350-1763. 5

- BURDEN, B. C. *Personal roots of representation*. [S.l.]: Princeton University Press, 2015. 32
- BURSTEIN P.; LINTON, A. The impact of political parties, interest groups, and social movement organizations on public policy: Some recent evidence and theoretical concerns. *Social Forces*, v. 62, n. 2, p. 534–549, 2002. 10, 21
- CALDEIRA, G. A.; HOJNACKI, M.; WRIGHT, J. R. The lobbying activities of organized interests in federal judicial nominations. *Journal of Politics*, Wiley Online Library, v. 62, n. 1, p. 51–69, 2000. 4, 17, 18, 37
- CAREY, J. M. Competing principals, political institutions, and party unity in legislative voting. *American Journal of Political Science*, Wiley Online Library, v. 51, n. 1, p. 92–107, 2007. 29, 32, 33
- CARROLL, B. J.; RASMUSSEN, A. Cultural capital and the density of organised interests lobbying the european parliament. In: *National Interest Organizations in the EU Multilevel System*. [S.l.]: Routledge, 2020. p. 194–214. 22
- CHIN, M. L.; BOND, J. R.; GEVA, N. A foot in the door: An experimental study of pac and constituency effects on access. *The Journal of Politics*, University of Texas Press, v. 62, n. 2, p. 534–549, 2000. 11
- CHIRU, M. Loyal soldiers or seasoned leaders? the selection of committee chairs in the european parliament. *Journal of European Public Policy*, Taylor & Francis, v. 27, n. 4, p. 612–629, 2020. 32
- COEN, D. The evolution of the large firm as a political actor in the european union. *Journal of European Public Policy*, Taylor & Francis, v. 4, n. 1, p. 91–108, 1997. 23
- COEN, D. The european business interest and the nation state: large-firm lobbying in the european union and member states. *Journal of Public Policy*, Cambridge University Press, v. 18, n. 1, p. 75–100, 1998. 23
- COEN, D. Empirical and theoretical studies in eu lobbying. *Journal of European Public Policy*, ROUTLEDGE JOURNALS, TAYLOR & FRANCIS LTD, v. 14, p. 333–345, 2007. ISSN 1350-1763. 5, 23, 28
- COEN, D.; GRANT, W. Corporate political strategy and global policy: A case study of the transatlantic business dialogue. *Regulation Initiative Working Paper*, n. 42, 2001. 24



- COEN, D.; KATSAITIS, A. Legislative efficiency and political inclusiveness: The effect of procedures on interest group mobilization in the european parliament. *The Journal of Legislative Studies*, Taylor & Francis, v. 25, n. 2, p. 278–294, 2019. 22, 23, 25, 26
- COEN, D.; KATSAITIS, A. Legislative efficiency and political inclusiveness: The effect of procedures on interest group mobilization in the european parliament. *Journal of Legislative Studies*, v. 25, p. 278–294, 4 2019. ISSN 1357-2334. 23
- COUGHLIN, P. J.; MUELLER, D. C.; MURRELL, P. Electoral politics, interest groups, and the size of government. *Economic Inquiry*, Wiley Online Library, v. 28, n. 4, p. 682–705, 1990. 13
- CRAM, L. Whither the commission? reform, renewal and the issue-attention cycle. *Journal of European Public Policy*, Taylor & Francis, v. 8, n. 5, p. 770–786, 2001. 24
- CRISP, B. F. Incentives in mixed-member electoral systems: General election laws, candidate selection procedures, and cameral rules. *Comparative Political Studies*, Sage Publications Sage CA: Los Angeles, CA, v. 40, n. 12, p. 1460–1485, 2007. 29
- DAHL, R. A. *Who governs?: Democracy and power in an American city*. [S.l.]: Yale University Press, 2005. 8, 13
- DAMGAARD, E. The dilemma of rational legislative action: Some danish evidence. In: *Politics as Rational Action: Essays in Public Choice and Policy Analysis*. [S.l.]: Springer, 1980. p. 217–236. 32
- DANIEL, W. T. *Career behaviour and the European parliament: All roads lead through Brussels?* [S.l.]: Oxford University Press, 2015. 32
- DEPAUW, S.; MARTIN, S. Legislative party discipline and cohesion in comparative perspective. In: *Intra-party politics and coalition governments*. [S.l.]: Routledge, 2008. p. 103–120. 28
- DIONIGI, M. K. *Lobbying in the European Parliament: the battle for influence*. [S.l.]: Springer, 2017. ISBN 978-3-319-42688-4. 3, 25
- DROPE, J. M.; HANSEN, W. L. Purchasing protection? the effect of political spending on us trade policy. *Political Research Quarterly*, Sage Publications Sage CA: Thousand Oaks, CA, v. 57, n. 1, p. 27–37, 2004. 17

- DÜR, A. Measuring interest group influence in the EU: A note on methodology. v. 9, n. 4, p. 559–576, 2008. ISSN 1465-1165, 1741-2757. Disponível em: <<http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1465116508095151>>. 21, 23, 38
- DÜR, A.; BIÈVRE, D. D. The question of interest group influence. *Journal of Public Policy*, Cambridge University Press, v. 27, n. 1, p. 1–12, 2007. 20, 23
- DÜR, A.; MATEO, G. Who lobbies the european union? national interest groups in a multilevel polity. *Journal of European Public Policy*, ROUTLEDGE JOURNALS, TAYLOR & FRANCIS LTD, 2-4 PARK SQUARE, MILTON PARK, ABINGDON OX14 4RN, OXON, ENGLAND, v. 19, n. 7, p. 969–987, 2012. ISSN 1350-1763. 23
- EARNSHAW, D.; JUDGE, D. No simple dichotomies: Lobbyists and the european parliament. *The journal of legislative studies*, Taylor & Francis, v. 8, n. 4, p. 61–79, 2006. 24
- EISING, R. Institutional context, organizational resources and strategic choices: Explaining interest group access in the european union. *European Union Politics*, Sage Publications Sage UK: London, England, v. 8, n. 3, p. 329–362, 2007. 20, 23
- EVANS, D. Before the roll call: Interest group lobbying and public policy outcomes in house committees. *Political Research Quarterly*, Sage Publications Sage CA: Thousand Oaks, CA, v. 49, n. 2, p. 287–304, 1996. 17
- FERNANDES, J. M.; GEESE, L.; SCHWEMMER, C. The impact of candidate selection rules and electoral vulnerability on legislative behaviour in comparative perspective. *European Journal of Political Research*, Wiley Online Library, v. 58, n. 1, p. 270–291, 2019. 29
- FIGUEIREDO, J. M. D.; RICHTER, B. K. Advancing the empirical research on lobbying. v. 17, n. 1, p. 163–185, 2014. ISSN 1094-2939, 1545-1577. Disponível em: <<https://www.annualreviews.org/doi/10.1146/annurev-polisci-100711-135308>>. 15, 16, 17, 18, 19, 21, 37, 38
- FIGUEIREDO, J. M. D.; TILLER, E. H. The structure and conduct of corporate lobbying: How firms lobby the federal communications commission. *Journal of Economics & Management Strategy*, Wiley Online Library, v. 10, n. 1, p. 91–122, 2001. 16
- FONT, N.; PÉREZ-DURÁN, I. Legislative transparency in the european parliament: Disclosing legislators' meetings with interest groups. v. 61, n. 2, p. 379–396, 2023. ISSN 0021-9886, 1468-5965. Disponível em: <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/jcms.13371>>. 33

- FORDHAM, B. O.; MCKEOWN, T. J. Selection and influence: Interest groups and congressional voting on trade policy. *International Organization*, Cambridge University Press, v. 57, n. 3, p. 519–549, 2003. 38
- GAGLIARDUCCI, S.; NANNICINI, T.; NATICCHIONI, P. Electoral rules and politicians' behavior: a micro test. *American Economic Journal: Economic Policy*, American Economic Association, v. 3, n. 3, p. 144–174, 2011. 29
- GANGHOF, S.; BRÄUNINGER, T. Government status and legislative behaviour: Partisan veto players in australia, denmark, finland and germany. *Party Politics*, Sage Publications London, Thousand Oaks, New Delhi, v. 12, n. 4, p. 521–539, 2006. 33
- GAWANDE, B. K.; KRISHNA, P.; OLARREAGA, M. Lobbying competition over trade policy. *International Economic Review*, Wiley Online Library, v. 53, n. 1, p. 115–132, 2012. 18, 37
- GROTE, J. R.; LANG, A. Europeanization and organizational change in national trade associations: An organizational ecology perspective. *The politics of Europeanization*, Oxford University Press Oxford, v. 225, p. 54, 2003. 13
- HÄGE, F. M.; RINGE, N. Who works with whom? collaboration ties in legislative policy-making networks. *Legislative Studies Quarterly*, Wiley Online Library, 2024. 35
- HALL, R. L.; MILER, K. C. *What Motivates Lobbying? A Micro-Level Analysis of Bill Sponsorship and Advocacy*. Washington, D.C., 2006. 3, 4, 18
- HALL, R. L.; REYNOLDS, M. E. Targeted issue advertising and legislative strategy: The inside ends of outside lobbying. *The Journal of Politics*, Cambridge University Press New York, USA, v. 74, n. 3, p. 888–902, 2012. 15
- HALL, R. L.; WAYMAN, F. W. Buying time: Moneyed interests and the mobilization of bias in congressional committees. *American political science review*, Cambridge University Press, v. 84, n. 3, p. 797–820, 1990. 11
- HAMM, K. E.; HEDLUND, R. D.; POST, S. S. Committee specialization in us state legislatures during the 20th century: Do legislatures tap the talents of their members? *State Politics & Policy Quarterly*, Cambridge University Press, v. 11, n. 3, p. 299–324, 2011. 32
- HANEGRAAFF, M.; BERKHOUT, J. More business as usual? explaining business bias across issues and institutions in the european union. *Journal of European Public Policy*, v. 26, p. 843–862, 6 2019. ISSN 1350-1763. 24

- HANEGRAAFF, M.; POLETTI, A. The rise of corporate lobbying in the european union: An agenda for future research. *JCMS - Journal of Common Market Studies*, v. 59, p. 839–855, 7 2021. ISSN 0021-9886. 4
- HANEGRAAFF, M.; POLETTI, A.; OMMEREN, E. V. Firms and trade policy lobbying in the european union. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, v. 62, n. 3, p. 629–652, MAY 2024. ISSN 0021-9886. 23
- HEINZ, J. P. et al. *The Hollow Core: Private Interests in National Policy Making* Cambridge, MA: Harvard Univ. [S.l.]: Press, 1993. 12
- HELMKE, G.; LEVITSKY, S. *Informal institutions and comparative politics: A research agenda*. [S.l.]: Edward Elgar Publishing, 2012. 33
- HIX, S. Parliamentary behavior with two principals: Preferences, parties, and voting in the european parliament. *American Journal of Political Science*, v. 46, p. 688–698, 2002. 3, 27
- HIX, S. Electoral institutions and legislative behavior: Explaining voting defection in the european parliament. *World politics*, Cambridge University Press, v. 56, n. 2, p. 194–223, 2004. 32, 33
- HIX, S.; HØYLAND, B. Empowerment of the european parliament. *Annual review of political science*, Annual Reviews, v. 16, n. 1, p. 171–189, 2013. 25
- HOJNACKI, M.; KIMBALL, D. C. Pac contributions and lobbying contacts in congressional committees. *Political Research Quarterly*, University of Utah 260 SO. Central Campus Drive, RM. 252, Salt Lake City ..., v. 54, n. 1, p. 161–180, 2001. 17, 18, 37
- HOLYOKE, T. T. Choosing battlegrounds: Interest group lobbying across multiple venues. *Political Research Quarterly*, Sage Publications Sage CA: Thousand Oaks, CA, v. 56, n. 3, p. 325–336, 2003. 18, 37
- HUWYLER, O.; MARTIN, S. Interest group tactics and legislative behaviour: how the mode of communication matters. *Journal of European Public Policy*, v. 29, n. 8, p. 1268–1287, AUG 3 2022. ISSN 1350-1763. 3, 4, 5, 26
- HUWYLER, O.; TURNER-ZWINKELS, T.; BAILER, S. No representation without compensation: The effect of interest groups on legislators' policy area focus. v. 76, n. 3, p. 1388–1402, 2023. ISSN 1065-9129, 1938-274X. Disponível em: <<http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/10659129221137035>>. 20, 35

- IBENSKAS, R.; BUNEA, A. Legislators, organizations and ties: Understanding interest group recognition in the european parliament. *European Journal of Political Research*, v. 60, p. 560–582, 8 2021. ISSN 0304-4130. 9, 22, 24, 31
- J DRACA M, F.-R. C. Blanes i V. Revolving door lobbyists. *American Economic Review*, v. 102, n. 7, p. 3731–3748, 2012. 18
- JENSEN, C. B.; PROKSCH, S.-O.; SLAPIN, J. B. Parliamentary questions, oversight, and national opposition status in the european parliament. *Legislative Studies Quarterly*, Wiley Online Library, v. 38, n. 2, p. 259–282, 2013. 38
- JONES, B. D.; BAUMGARTNER, F. R. *The politics of attention: How government prioritizes problems*. [S.l.]: University of Chicago Press, 2005. 4
- KEIM, G.; BAYSINGER, B. The efficacy of business political activity: Competitive considerations in a principal-agent context. *Journal of Management*, Sage Publications Sage CA: Thousand Oaks, CA, v. 14, n. 2, p. 163–180, 1988. 12
- KELLEHER, C. A.; YACKEE, S. W. A political consequence of contracting: Organized interests and state agency decision making. *Journal of public administration research and theory*, Oxford University Press, v. 19, n. 3, p. 579–602, 2009. 18, 37
- KEREVEL, Y. P. Pork-barreling without reelection? evidence from the mexican congress. *Legislative Studies Quarterly*, Wiley Online Library, v. 40, n. 1, p. 137–166, 2015. 29
- KERR, W. R.; LINCOLN, W. F.; MISHRA, P. The dynamics of firm lobbying. *American Economic Journal: Economic Policy*, American Economic Association 2014 Broadway, Suite 305, Nashville, TN 37203-2425, v. 6, n. 4, p. 343–379, 2014. 16
- KERSH, R. The well-informed lobbyist: Information and interest group lobbying. In: *Interest Group Politics*. [S.l.]: Congressional Quarterly Press, 2002. p. 389–411. 10, 13
- KERWIN, C. M.; FURLONG, S. R. *Rulemaking: How government agencies write law and make policy*. [S.l.]: Cq Press, 2018. 4
- KESSLER, D.; KREHBIEL, K. Dynamics of cosponsorship. *American Political Science Review*, Cambridge University Press, v. 90, n. 3, p. 555–566, 1996. 29
- KLEIN, E. The personal vote and legislative party switching. *Party Politics*, SAGE Publications Sage UK: London, England, v. 24, n. 5, p. 501–510, 2018. 29

- KLÜVER, H. Informational lobbying in the european union: The effect of organisational characteristics. v. 35, n. 3, p. 491–510, 2012. ISSN 0140-2382, 1743-9655. Disponível em: <<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01402382.2012.665737>>. 20, 26, 27
- KLÜVER, H.; BRAUN, C.; BEYERS, J. Legislative lobbying in context: towards a conceptual framework of interest group lobbying in the european union. *Journal of European Public Policy*, Taylor & Francis, v. 22, n. 4, p. 447–461, 2015. 10, 11, 22, 23, 24, 25, 26
- KOHLER-KOCH B.; QUITTKAT, C. *Demystification of Participatory Democracy*. [S.l.]: Oxford University Press, 2013. 23
- KOLLMAN, K. *Outside lobbying: Public opinion and interest group strategies*. [S.l.]: Princeton University Press, 1998. 12, 17, 18, 20, 37, 38
- KOOP, C. Explaining accountability of independent agencies: The importance of political salience. *Journal of Public Policy*, Cambridge University Press, v. 31, n. 2, p. 209–234, 2011. 39
- KREHBIEL, K. Cosponsors and wafflers from a to z. *American Journal of Political Science*, JSTOR, p. 906–923, 1995. 29
- LEINO, P.; CURTIN, D. M. In search of transparency for eu law-making: Trilogues on the cusp of dawn. *Common market law review*, v. 54, n. 6, 2017. 22
- LINDBLOM, C. E. *Politics And Markets: The World's Political-economic*. [S.l.]: Basic Books, 1980. 4
- LOUWERSE, T.; OTJES, S. Personalised parliamentary behaviour without electoral incentives: the case of the netherlands. v. 39, n. 4, p. 778–799, 2016. ISSN 0140-2382, 1743-9655. Disponível em: <<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/01402382.2015.1111041>>. 28, 30
- LOWERY, D. Why do organized interests lobby? a multi-goal, multi-context theory of lobbying. *Polity*, The University of Chicago Press Chicago, v. 39, n. 1, p. 29–54, 2007. 13, 17
- LOWERY, D. Lobbying influence: Meaning, measurement and missing. v. 2, n. 1, p. 1–26, 2013. ISSN 2047-7414, 2047-7422. Disponível em: <<http://link.springer.com/10.1057/iga.2012.20>>. 8, 10, 11, 12, 17, 21
- LOWI, T. J. American business, public policy, case-studies, and political theory. *World politics*, Cambridge University Press, v. 16, n. 4, p. 677–715, 1964. 26

- MAHONEY, C. Lobbying success in the united states and the european union. v. 27, n. 1, p. 35–56, 2007. ISSN 0143-814X, 1469-7815. Disponível em: <[https://www.cambridge.org/core/product/identifier/S0143814X07000608/type/journal\\_article](https://www.cambridge.org/core/product/identifier/S0143814X07000608/type/journal_article)>. 4, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 26, 27
- MAHONEY, C. *Brussels versus the beltway: Advocacy in the United States and the European Union*. [S.l.]: Georgetown University Press, 2008. 4, 12, 25, 26, 27
- MANCUSO WAGNER PRALON; GOZETTO, A. C. O. *Lobby e políticas públicas*. [S.l.]: FGV Editora, 2018. 14, 15, 16
- MARICUT-AKBIK, A. Q&a in legislative oversight: A framework for analysis. *European Journal of Political Research*, Wiley Online Library, v. 60, n. 3, p. 539–559, 2020. 38
- MARSHALL, D. Who to lobby and when: Institutional determinants of interest group strategies in european parliament committees. *European Union Politics*, SAGE Publications Sage UK: London, England, v. 11, n. 4, p. 553–575, 2010. 12, 22, 25, 37
- MARSHALL, D. Explaining interest group interactions with party group members in the e uropean parliament: Dominant party groups and coalition formation. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, Wiley Online Library, v. 53, n. 2, p. 311–329, 2015. 25, 27
- MARTIN, S. *Parliamentary questions (Comparative Assessment of Parliaments Note)*. [S.l.], 2013. 38, 39
- MARTIN, S. Why electoral systems don't always matter: The impact of 'mega-seats' on legislative behaviour in ireland. *Party Politics*, SAGE Publications Sage UK: London, England, v. 20, n. 3, p. 467–479, 2014. 30
- MAYHEW, D. R. *Congress: The electoral connection*. [S.l.]: Yale university press, 2004. 29, 30
- MCCUBBIN, M. D.; SCHWARTZ, T. Congressional oversight overlooked: Police patrols and fire alarms. *American Journal of Political Science*, JSTOR, v. 28, n. 1, p. 165–179, 1984. 39
- MCELROY, G. Committee representation in the european parliament. *European Union Politics*, SAGE Publications London, Thousand Oaks CA, New Delhi, v. 7, n. 1, p. 5–29, 2006. 32
- MCFARLAND, A. S. *Neopluralism: The evolution of political process theory*. [S.l.]: Studies in Government & Public, 2004. 8

- MILBRATH, L. *The Washington Lobbyists*. [S.l.]: Rand McNally, 1963. 10
- MUELLER, D. C.; MURRELL, P. Interest groups and the size of government. *Public choice*, Springer, v. 48, n. 2, p. 125–145, 1986. 13
- MÜLLER, W. C. et al. *Policy, office, or votes?: how political parties in Western Europe make hard decisions*. [S.l.]: Cambridge University Press, 1999. 3, 30
- NAURIN, D. *Deliberation behind closed doors: Transparency and lobbying in the European Union*. [S.l.]: ECPR press, 2007. 22
- NAVARRO, J.; KELBEL, C. Banking on meps? the strategic and partisan motivations of the parliamentary scrutiny of the european central bank. *International Journal of Parliamentary Studies*, v. 2, n. 2, p. 176–201, 2022. 39
- OLSON, M. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups, with a new preface and appendix*. [S.l.]: Harvard University Press, 1971. v. 124. 4, 20
- OTJES, S.; LOUWERSE, T. Parliamentary questions as strategic party tools. *West European Politics*, Taylor & Francis, v. 41, n. 2, p. 496–516, 2017. 39
- PAGE, B. I.; SHAPIRO, R. Y.; DEMPSEY, G. R. What moves public opinion? *American political science review*, Cambridge University Press, v. 81, n. 1, p. 23–43, 1987. 20
- PAKULL, D.; MARSHALL, D.; BERNHAGEN, P. Shop till you drop? venue choices of business and non-business interests in the european union. *Interest Groups & Advocacy*, PALGRAVE MACMILLAN LTD, v. 9, p. 520–540, 12 2020. ISSN 2047-7414. 24
- PERISSINOTTO, R. M. Poder: imposição ou consenso ilusório. In: *O poder no pensamento social: dissonâncias*. [S.l.]: Editora UFMG, 2008. p. 29–58. 7, 8
- PETERSON, M. A. The presidency and organized interests: White house patterns of interest group liaison. *American Political Science Review*, Cambridge University Press, v. 86, n. 3, p. 612–625, 1992. 11
- PFEFFER, J.; SALANCIK, G. External control of organizations—resource dependence perspective. In: *Organizational behavior 2*. [S.l.]: Routledge, 2015. p. 355–370. 13
- POLETTI, A.; BIEVRE, D. D.; HANEGRAAFF, M. Wto judicial politics and eu trade policy: Business associations as vessels of special interest? *British Journal of Politics & International Relations*, v. 18, p. 196–215, 2 2016. ISSN 1369-1481. 4



- POLLACK, M. A. Delegation, agency and agenda setting in the treaty of amsterdam. 2002. ISSN 1556-5068. Disponível em: <<http://www.ssrn.com/abstract=302744>>. 24
- POP, A.-L. Lobbying the european union: Institutions, actors and issues. *Romanian Journal of European Affairs*, v. 13, p. 83, 2013. 20, 21
- PROKSCH, S.-O.; SLAPIN, J. B. Parliamentary questions and oversight in the european union. *European Journal of Political Research*, Wiley Online Library, v. 50, n. 1, p. 53–79, 2010. 39
- PROKSCH, S.-O.; SLAPIN, J. B. Institutional foundations of legislative speech. *American Journal of Political Science*, Wiley Online Library, v. 56, n. 3, p. 520–537, 2012. 28, 29
- RAHAT, G.; HAZAN, R. Y. Candidate selection methods: An analytical framework. *Party politics*, Sage Publications 6 Bonhill Street, London EC2A 4PU, UK, v. 7, n. 3, p. 297–322, 2001. 30
- RICHARDSON, J. Government, interest groups and policy change. *Political studies*, Wiley Online Library, v. 48, n. 5, p. 1006–1025, 2000. 23, 25, 28
- RICHTER, B. K. 'good'and 'evil': The relationship between corporate social responsibility and corporate political activity. *Available at SSRN 1750368*, 2011. 16
- RUSSO, F. *MPs' Roles and Representation: Orientations, Incentives and Behaviours in Italy*. [S.l.]: Routledge, 2021. 29
- SAALFELD, T. Members of parliament and governments in western europe: Agency relations and problems of oversight. *European Journal of Political Research*, Wiley Online Library, v. 37, n. 3, p. 353–376, 2000. 39
- SAMUELS, D. Determinantes do voto partidário em sistemas eleitorais centrados no candidato: evidências sobre o brasil. *Dados*, SciELO Brasil, v. 40, p. 493–535, 1997. 30
- SCHATTSCHNEIDER, E. E. The semisovereign people: A realist's view of democracy in america. (*No Title*), 1975. 9, 12
- SCHILLER, W. J. Senators as political entrepreneurs: Using bill sponsorship to shape legislative agendas. *American journal of political science*, JSTOR, p. 186–203, 1995. 32

- SCHLOZMAN, K. L. What accent the heavenly chorus? political equality and the american pressure system. *The Journal of Politics*, Southern Political Science Association, v. 46, n. 4, p. 1006–1032, 1984. 9
- SCHLOZMAN, K. L.; TIERNEY, J. T. *Organized interests and American democracy*. [S.l.]: Harper and Row, 1986. 9
- SCHMIDT, V. A. Procedural democracy in the eu: the europeanization of national and sectoral policy-making processes. *Journal of European Public Policy*, Taylor & Francis, v. 13, n. 5, p. 670–691, 2006. 23
- SCHMITTER, P. C. Still the century of corporatism? *The Review of politics*, Cambridge University Press, v. 36, n. 1, p. 85–131, 1974. 15
- SHOMER, Y. Candidate selection procedures, seniority, and vote-seeking behavior. *Comparative Political Studies*, SAGE Publications Sage CA: Los Angeles, CA, v. 42, n. 7, p. 945–970, 2009. 30
- SHUGHART, W. F. On the growth of government and the political economy of legislation. *Rsch. in L. & Econ.*, HeinOnline, v. 9, p. 111, 1986. 13
- SIEBERER, U. Behavioral consequences of mixed electoral systems: Deviating voting behavior of district and list mps in the german bundestag. *Electoral Studies*, Elsevier, v. 29, n. 3, p. 484–496, 2010. 29
- SILVA, J. M. C. S.; TENREYRO, S. The log of gravity. *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, v. 88, n. 4, p. 641–658, 2006. 39
- SIMON, H. A. Notes on the observation and measurement of political power. v. 15, n. 4, p. 500–516, 1953. ISSN 0022-3816, 1468-2508. Disponível em: <<https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.2307/2126538>>. 8, 9, 11, 20
- SMITH, M. A. *A merican Business and Political Power*. [S.l.]: University of Chicago Chicago, IL, 2000. 20
- SMITH, R. A. Interest group influence in the us congress. *Legislative Studies Quarterly*, JSTOR, p. 89–139, 1995. 21
- STEPHENSON, M. C.; JACKSON, H. E. Lobbyists as imperfect agents: Implications for public policy in a pluralist system. *Harv. J. on Legis.*, HeinOnline, v. 47, p. 1, 2010. 13
- STRATMANN, T.; BAUR, M. Plurality rule, proportional representation, and the german bundestag: How incentives to pork-barrel differ across electoral systems. *American Journal of Political Science*, JSTOR, p. 506–514, 2002. 29

- STRØM, K. Rules, reasons and routines: Legislative roles in parliamentary democracies. *The Journal of Legislative Studies*, Taylor & Francis, v. 3, n. 1, p. 155–174, 1997. 30
- STRØM, K. Delegation and accountability in parliamentary democracies. *European Journal of Political Research*, Wiley Online Library, v. 37, n. 3, p. 261–289, 2000. 39
- TERRY, C. *Community structure and Decision Making. Comparative Analysis*. [S.l.]: San Francisco, Chandler, 1968. 8, 12
- THOMAS, C. S.; HREBENAR, R. J. Interest groups in the states. *Politics in the American states*, CQ Press Washington, DC, p. 100–128, 2004. 9
- TSEBELIS, G. *Veto players: How political institutions work*. [S.l.]: Princeton University Press, 2002. 33
- VENETIË, E. van; TIMMERMANS, A. The rise of challengers in the arenas of lobbying and advocacy. In: *Research Handbook on Public Affairs*. [S.l.]: Edward Elgar Publishing, 2024. p. 116–130. 15
- VIGANÒ, E. A. Electoral incentives and geographical representation: Evidence from an italian electoral reform. *Legislative Studies Quarterly*, Wiley Online Library, v. 49, n. 2, p. 257–287, 2024. 31
- WARD, H. Pressure politics: A game-theoretical investigation of lobbying and the measurement of power. v. 16, n. 1, p. 31–52, 2004. ISSN 0951-6298, 1460-3667. Disponível em: <<http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0951629804038901>>. 20
- WILLUMSEN, D. M.; STECKER, C.; GOETZ, K. H. Do electoral district size and diversity affect legislative behaviour? v. 54, n. 1, p. 37–64, 2019. ISSN 1036-1146, 1363-030X. Disponível em: <<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/10361146.2018.1537390>>. 31
- YACKEE, S. W. Sweet-talking the fourth branch: The influence of interest group comments on federal agency rulemaking. *Journal of Public Administration Research and Theory*, Oxford University Press, v. 16, n. 1, p. 103–124, 2006. 10, 11
- YORDANOVA, N. The rationale behind committee assignment in the european parliament: Distributive, informational and partisan perspectives. *European Union Politics*, SAGE Publications Sage UK: London, England, v. 10, n. 2, p. 253–280, 2009. 27, 32