

**UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS - UNISINOS
UNIDADE ACADÊMICA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA E PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO E NEGÓCIOS
NÍVEL MESTRADO PROFISSIONAL**

MARIA CRISTINA WERLE REGULY

**A INFLUÊNCIA DA INDÚSTRIA NA REGULAMENTAÇÃO
SULAMERICANA: A DEFESA DE INTERESSES TÉCNICOS DO
SETOR DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA MANEJO DE
ÁREAS VERDES NA REGULAMENTAÇÃO DE PRODUTOS**

Porto Alegre

2015

MARIA CRISTINA WERLE REGULY

A INFLUÊNCIA DA INDÚSTRIA NA REGULAMENTAÇÃO SULAMERICANA: A
DEFESA DE INTERESSES TÉCNICOS DO SETOR DE MÁQUINAS E
EQUIPAMENTOS PARA MANEJO DE ÁREAS VERDES NA REGULAMENTAÇÃO DE
PRODUTOS

Dissertação apresentada como requisito parcial
para a obtenção do título de Mestre em Gestão
e Negócios, pelo Programa de Pós-Graduação
em Gestão e Negócios da Universidade do
Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS

Orientador: Prof. Dr. Daniel Pedro Puffal

Porto Alegre

2015

R344i

Reguly, Maria Cristina Werle

A influência da indústria na regulamentação Sulamericana: a defesa de interesses técnicos do setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes na regulamentação de produtos / Maria Cristina Werle Reguly. -- 2015.

98 f. : il. ; color. ; 30cm.

Dissertação (mestrado em Gestão e Negócios) -- Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Programa de Pós-Graduação em Gestão e Negócios, São Leopoldo, RS, 2015.

Orientador: Prof. Dr. Daniel Pedro Puffal.

1. Administração - Empresa. 2. Produtos - Regulamentação. 3. Empresa fabricante - Defesa de interesses. 4. Lobby. 5. Empresas - Governo - América do Sul. I. Título. II. Puffal, Daniel Pedro.

CDU 658

MARIA CRISTINA WERLE REGULY

A INFLUÊNCIA DA INDÚSTRIA NA REGULAMENTAÇÃO SULAMERICANA: A
DEFESA DE INTERESSES TÉCNICOS DO SETOR DE MÁQUINAS E
EQUIPAMENTOS PARA MANEJO DE ÁREAS VERDES NA REGULAMENTAÇÃO DE
PRODUTOS

Dissertação apresentada como requisito parcial
para a obtenção do título de Mestre em Gestão
e Negócios, pelo Programa de Pós-Graduação
em Gestão e Negócios da Universidade do
Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS

Apresentado em 25 de março de 2015.

BANCA EXAMINADORA

Dra. Prof.^a Andréa Cristina de Jesus Oliveira Gozetto – UNINOVE (SP)

Dr. Prof. Marcelo André Machado – UNISINOS

Dr. Prof. Oscar Rudy Kronmeyer Filho – UNISINOS

AGRADECIMENTOS

A todos que contribuíram nesta pesquisa com entrevistas, acesso a documentos, apoio financeiro e emocional, enfim que auxiliaram na construção do conhecimento.

Ao Prof. Dr. Daniel Puffal pela dedicação em guiar este estudo de forma que fosse concretizado.

De forma especial aos colegas do MPGN 2013/2015 pelo conhecimento compartilhado e principalmente pela amizade e companheirismo.

Ao Helmuth Junior, marido incentivador e apoiador, que trouxe com amor e paciência o suporte necessário para trilhar esta etapa até o final.

RESUMO

A participação das empresas na elaboração de regulamentos de produtos é uma prática existente há mais de 30 anos na Europa e nos Estados Unidos. Porém, a interação entre governo e indústria na América do Sul possui singularidades quando comparado ao dos Estados Unidos e ao da União Europeia decorrentes, principalmente das divergências sociopolíticas culturais e econômicas. O foco central desta dissertação é a apresentação de uma forma de organizar a defesa dos interesses das empresas de um setor da indústria quando da elaboração do conteúdo de regulamentos de produtos emitidos pelos países da América do Sul. Para atingir o objetivo iniciou-se pela análise dos fatores determinantes no processo de defesa de interesses de empresas sobre os regulamentos de produtos publicados pelos governos e órgãos reguladores na União Europeia e Estados Unidos. Posteriormente foram avaliadas a presença e a aplicabilidade destes no cenário sul-americano, mostrando que apesar da presença dos fatores a aplicabilidade requer adaptações. O uso do *design research* como método de pesquisa proporcionou, devido à sua abordagem prescritiva, uma interação entre teoria e pragmatismo. A validação qualitativa do proposto ocorreu através da avaliação por especialistas no assunto usando a técnica de entrevista semiestruturada em dois momentos distintos. Além disso, observação direta em reuniões e a participação em um grupo de foco sobre o assunto contribuíram para enriquecer o conhecimento acerca do tema. Como resultado é apresentado uma forma de organização e os principais fatores a serem observados nos processos de defesa de interesses de empresas fabricantes nas tratativas com os formuladores de leis e regulamentos dos países da América do Sul. Devido a limitação temporal deste Mestrado, falta o detalhamento da aplicação do proposto.

Palavras-chave: Defesa de Interesses. Regulamentação de Produtos. América do Sul. *Lobby*.

ABSTRACT

The participation of companies in the product regulation is a practice that exists for more than 30 years in Europe and United States. However, the interaction between government and industry in South America has singularities compared to the US and the European Union mainly due to socio-political and economic differences. The main focus of this work is the presentation of a framework with factors that guide the companies from a specific industrial sector to exert influence on the content of product regulations issued by the countries of South America. To achieve the goal it was started by the analysis of the determining factors on the business lobby regarding product regulations published by governments and regulators in the European Union and the USA. As next the presence and the applicability of these in the South American scenario were evaluated, showing that despite the presence of the factors the applicability requires adaptations. The use of design research as method provided, due to its prescriptive approach, an interaction between theory and praxis. The qualitative validation was performed through the evaluation by experts in the field using a semi-structured interview technique at two different times of the research. In addition, direct observation at meetings and participation in a workshop helped to highlight and enrich the knowledge on the subject. As a result a framework and the main factors to be observed in the influence process of firms when interacting with the policy makers of the South American countries is presented. This includes the establishment of an interest group. Due to time limitation of this Master program, the application of the propositions is not described.

Key-words: Interest Groups. Product regulation. South America. *Lobby*

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - A rede de valores	21
Figura 2 - Modelo genérico do processo de <i>design research</i>	51
Figura 3 - Método de trabalho	53
Figura 4 - Relações de defesa de interesses e impacto da regulamentação de produtos	69
Figura 5 - Participação dos países na normalização do setor de Tratores, Máquinas Agrícolas e Florestais.....	73
Figura 6 - Proposta de grupo de interesse sul-americano.....	80
Figura 7 – Proposta para organização da defesa de interesses técnicos na América do Sul	81

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Grau de neocorporativismo em países europeus e norte-americanos	27
Quadro 2 - Graus de acesso nas instituições da UE	41
Quadro 3 - Sujeitos da pesquisa, amostra e técnica de coleta de dados.	56
Quadro 4 - Categorias de análise estabelecidas a priori a partir da literatura	60
Quadro 5 - Detalhes sobre os especialistas avaliadores da Fase 01	61
Quadro 6 - Apresentação dos demais participantes das entrevistas	63
Quadro 7 - Roteiro de entrevista.....	64
Quadro 8: País e cargo dos participantes do grupo focal.	65
Quadro 9 - Relação entre roteiro de entrevista, objetivos do trabalho e categorias/códigos....	67
Quadro 10 - resumo dos fatores encontrados na literatura sobre América do Sul.	70
Quadro 11 - Avaliação dos fatores determinantes para o <i>lobby</i> da indústria nos governos dos EUA e UE.....	71
Quadro 12 - Categorias de análise e evidências extraídas das entrevistas.	77
Quadro 13 – Atividades de apoio para sustentação da proposta de organização	82

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABAG	Associação Brasileira do Agronegócio
ABIMAQ	Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos
ABIQUIM	Associação Brasileira da Indústria Química
ABNT	Associação Brasileira de Normas Técnicas
ABRINQ	Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos
ANFAVEA	Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores
ANSI	<i>American National Standards Institute</i>
BRICS	Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CNI	Confederação Nacional da Indústria
CSGF	Câmara Setorial de Equipamentos Motorizados para Manutenção de Grama e Jardim e Máquinas Portáteis para Manejo Florestal
CSMIA	Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas
CSMR	Câmara Setorial de Máquinas Rodoviárias
EGMF	<i>European Garden Machinery Industry Federation</i>
EUA	Estados Unidos da América
EUROMOT	<i>European Association of Internal Combustion Engine Manufacturers</i>
IBAMA	Instituto Brasileiro do Meio Ambiente
INMETRO	Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia
ISO	<i>International Organization for Standardization</i>
OMC	Organização Mundial do Comércio
OPE	<i>Outdoor Power Equipment</i>
OPEI	<i>Outdoor Power Equipment Institute</i>
PIB	Produto Interno Bruto
PROCONVE	Programas de Controle De Emissões Veiculares
SWOT	Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças (<i>Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats</i>)
UE	União Europeia

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	11
1.1.	Delimitação e Definição do Problema da Pesquisa.....	12
1.2.	Objetivos.....	16
1.2.1.	Objetivo Geral	16
1.2.2.	Objetivos Específicos	16
1.3.	Justificativa	16
2.	A COOPERAÇÃO INTERFIRMAS.....	18
2.1.	A Coopetição	20
3.	AS TEORIAS DOS GRUPOS	24
4.	GRUPOS DE INTERESSE E <i>LOBBY</i>.....	29
4.1.	Fatores e Elementos Envolvidos no <i>Lobby</i> Empresarial nos Estados Unidos e na União Europeia	33
4.2.	Fatores e Elementos Envolvidos no <i>Lobby</i> Empresarial na América do Sul	41
5.	MÉTODO	49
5.1.	A unidade de análise.....	54
5.2.	Coleta de dados secundários.....	54
5.3.	Coleta de dados primários	55
5.4.	Análise dos dados.....	57
5.5.	Fase 01: a partir das contribuições da literatura.....	58
5.5.1.	Consciência do problema	58
5.5.2.	Sugestão	59
5.5.3.	Desenvolvimento.....	59
5.5.4.	Avaliação.....	60
5.5.5.	Conclusão	61
5.6.	Fase 02: acréscimo das contribuições de campo.....	62
5.6.1.	Consciência do problema	62
5.6.2.	Sugestão	62
5.6.3.	Desenvolvimento.....	63
5.6.4.	Avaliação.....	66
5.6.5.	Conclusão	66
6.	ANÁLISE DOS RESULTADOS	68
6.1.	Resultados da Fase 01: a partir das contribuições da literatura.....	68

6.2. Resultados da Fase 02: acréscimo das contribuições de campo	71
6.3. Proposta de organização para a defesa de interesses técnicos da indústria nos países da América do Sul	78
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	83
REFERÊNCIAS	86
APENDICE A – APRESENTAÇÃO DE DADOS DO SETOR PESQUISADO NOS EUA E NA UE	91
APÊNDICE B – IMAGENS DO GRUPO FOCAL	93
APÊNDICE C – RELAÇÃO ENTRE AS CATEGORIAS DE ANÁLISE E O CONTEÚDO DAS ENTREVISTAS.....	94
APÊNDICE D – RELAÇÃO ENTRE OS FATORES DETERMINANTES NOS EUA E UE, SUA PRESENÇA E APLICABILIDADE NA AMÉRICA DO SUL	98

1. INTRODUÇÃO

Com a globalização, as empresas criaram estratégias para identificar novos mercados em outros países, bem como para internacionalizar suas unidades produtivas tendo em vista, primeiramente, os possíveis ganhos econômicos. Além dos desafios econômicos, têm relevância também a cultura, a língua, aspectos políticos e institucionais.

Neste movimento muitas empresas com matriz no hemisfério norte instalaram plantas em países sul-americanos e trouxeram a cultura da defesa organizada de seus interesses na interação com governo e órgãos reguladores, por exemplo, cooperando através de associações de fabricantes. Este fenômeno é exemplificado pelo setor automotivo, que em 1911 fundou nos Estados Unidos da América (EUA) a *American Automobile Manufacturers Association* (que em 1999 foi substituída pela *Alliance of Automobile Manufacturers*) e que em 1956 fundou a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA), no Brasil.

Nos movimentos iniciais com novos países, as barreiras comerciais (incluindo incentivos fiscais e tributários) passaram a ser utilizadas como forma de proteção de mercado. Com o passar do tempo, porém, as regras de comércio entre a maioria dos países passou a ser regulada pela Organização Mundial do Comércio (OMC).

Paralelamente aos assuntos puramente comerciais, tomou forma nos países mais desenvolvidos, como a Alemanha e os EUA, um movimento de alinhamento entre o governo e fabricantes, visto que os formuladores de leis (*policy makers*) buscavam o aperfeiçoamento da equação que envolve fatores econômicos e sociais como emprego, meio ambiente, eficiência energética e segurança.

Esse movimento gerou, em meados da década de 1990, nos países do hemisfério norte com tradição industrial, uma nova linha de trabalho na interação das empresas com os governos e formuladores de decisão: o *lobby* empresarial técnico. Este tipo específico de *lobby* busca influenciar através de argumentos e requisitos técnicos, o conteúdo dos regulamentos. Visto que os demais interesses setoriais eram defendidos através de grupos (por exemplo, associações comerciais), as empresas usaram esta mesma forma de trabalho para elaborar o consenso entre os diferentes fabricantes.

A interação entre empresas e governo na América do Sul diverge do que ocorre nos EUA e União Europeia (UE). A abertura comercial vivenciada a partir dos anos 1990 pelo Brasil e o histórico político e econômico da América do Sul com períodos de ditadura militar

na Argentina (1976-1983), Brasil (1964-1985), Chile (1973-1990) e Uruguai (1973-1985) contribuíram para a carência de *lobby* na região. (SANTOS 2007).

Conforme Lodi (1986) foram as empresas multinacionais de vários segmentos que se instalaram na região que, na busca de alinhamento com a forma de trabalho utilizada em seus países/regiões de origem, identificaram oportunidade de estabelecimento de canais de comunicação com o governo e órgãos reguladores. Já Mancuso e Oliveira (2006, p.149) apontam que no Brasil, eventos de natureza econômica que ocorreram a partir da década de 1990, como a abertura comercial, foram muito importantes “[...] para despertar um grande processo de organização e mobilização política do empresariado.”.

Diante da diversidade de setores que formam a indústria de um país ou região geográfica e os diferentes tipos e formas de *lobby* propõe-se o estudo da defesa de interesses técnicos das empresas fabricantes (*lobby* empresarial técnico) do setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes nos países da América do Sul.

1.1. Delimitação e Definição do Problema da Pesquisa

De acordo com Lodi (1986, p. X), “A necessidade de organizar o *lobby* da empresa é aguçada no Brasil pela enormidade do papel do Estado na economia.” Ainda no Brasil, a cooperação entre governo e indústria proporcionou avanços em tecnologias que tornaram os produtos mais seguros para os usuários e otimizados em relação ao meio ambiente. Serve de exemplo o fato de que o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente (IBAMA) contou com a contribuição da ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) para a elaboração do PROCONVE (Programas De Controle De Emissões Veiculares) visando reduzir emissão de gases poluentes (IBAMA, 2014).

Neste movimento estão também as empresas do setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes, representadas nos EUA pela OPEI (*Outdoor Power Equipment Institute*) e na Europa pelo EGMF (*European Garden Machinery industry Federation*). De acordo com informações de seus membros, as associações de empresas deste setor têm mostrado resultados positivos no que diz respeito à participação das entidades na elaboração e apoio na implantação de regulamentos de produtos tanto na UE quanto nos EUA.¹

Esse setor atua globalmente, sendo caracterizado pela similaridade na operação dos equipamentos. Considerando a diversidade de atividades de jardinagem, cultivo e manutenção

¹ Informação registrada na ata da reunião da EGMF realizada com a participação de representantes da OPEI que ocorreu em Bruxelas, nos dias 3 e 4 de dezembro de 2014.

de gramados e silvicultura, uma ampla gama de equipamentos e máquinas facilita e torna mais produtiva sua realização. Estes equipamentos são usados por consumidores domésticos e profissionais, sendo que a maioria dos produtos motorizados são portáteis e conduzidos pelas mãos (*handheld*). São exemplos de produtos pertencentes a este setor:

- Grama e Jardim: cortadores de grama, aparadores de grama, aparadores de cerca-viva, sopradores, trituradores de galhos e folhas.
- Florestal: motosserras, roçadeiras, perfuradores de solo.

A cada ano são comercializadas ao redor do mundo aproximadamente 50 milhões de unidades. Um detalhamento do setor nos EUA e na UE está disponível no Apêndice A.

De 15 empresas multinacionais que atuam dentro do EGMF e do OPEI, 5 têm instalações fabris no Brasil, sendo que a autora desta pesquisa trabalha em uma delas. E, frente ao aumento de leis e regulamentos brasileiros que afetam os produtos deste setor e o vislumbre do crescimento dos negócios do setor neste país, estas empresas se sentiram incentivadas a empreender esforços para trabalhar em conjunto na defesa dos interesses técnicos. Isto corrobora com a constatação de Lodi (1986) de que empresas multinacionais tendem a preferir a representação de seus interesses por meio de associações

Sendo assim, em julho de 2012 foi estabelecido um grupo de trabalho na ABIMAQ composto por nove empresas e os primeiros encontros ocorreram no âmbito da CSMIA (Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas).

Motivados principalmente por questões envolvendo temas técnicos, o novo grupo considerou oportuno estabelecer também uma comissão de estudos na ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas). Vislumbrando a interação com padrões técnicos internacionais, esta comissão de estudos se comprometeu em adotar as normas da ISO (*International Organization for Standardization*) e também tratou de inserir representantes nos comitês técnicos internacionais do setor.

Após 2 anos de trabalho, verificou-se com o uso de uma análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) o potencial do grupo em transformar-se em Câmara Setorial, visto a oportunidade de aumentar a visibilidade do setor na defesa de seus pleitos.

Assim, em agosto de 2014 foi criada a CSGF (Câmara Setorial de Equipamentos Motorizados para Manutenção de Grama e Jardim e Máquinas Portáteis para Manejo Florestal) contando com a autora da presente dissertação na composição da presidência do grupo. Este grupo de interesse tem a missão de servir como porta-voz dos fabricantes de equipamentos motorizados para manutenção de grama e jardim e máquinas portáteis para manejo florestal em discussões governamentais, bem como a de ser reconhecido pelos órgãos

reguladores como um fornecedor de conhecimentos para as partes interessadas sobre questões técnicas, mercadológicas e outras questões relacionadas com este setor. Além disso, é um fórum eficaz para a troca de informações.

Ainda hoje o grupo se depara com falta de informações e dados estatísticos sobre o setor no Brasil, devido principalmente ao sistema harmonizado de nomenclaturas que não foi suficientemente detalhado a ponto de gerar estas estatísticas. Para superar este fato, as empresas concordaram em enviar dados para a ABIMAQ que por sua vez ficou encarregada de compilar os dados. Este processo ainda está em andamento, mas as estimativas iniciais, baseadas nas contribuições do grupo de interesse da ABIMAQ apontam que nos últimos três anos há um aumento na comercialização dos produtos deste setor no Brasil, sendo que em 2014 foram comercializadas no Brasil mais de três milhões de unidades e nos demais países da América do Sul em torno de sete milhões de unidades (aproximadamente 10% do volume comercializado nos EUA e na UE).

Diante dos resultados obtidos por este grupo no Brasil, como a abertura de canais de comunicação com governo e órgãos reguladores, aliado ao aumento de movimentos regulatórios que incidem sobre os produtos em outros países da América do Sul (por exemplo, no Equador), foi constatado o interesse em ampliar a zona de atuação para os demais países da região.

O cerne deste interesse está no receio de que sejam criadas exigências individuais entre os 12 países e que isto gere despesas adicionais de certificação, sem gerar benefício à segurança do usuário. Este foi o ponto de partida para a busca de suporte na academia para o estudo das possibilidades de defender os interesses técnicos junto aos formuladores de leis e regulamentos, que incidem sobre os produtos do setor, dos demais países da América do Sul.

Considerando que a estrutura política e econômica da América do Sul diverge em comparação com EUA e UE, por exemplo, pela presença de barreiras técnicas e comerciais entre países de um mesmo bloco econômico, ponderou-se que pouco se sabe sobre a articulação de interesses técnicos nos países da América do Sul de forma geral gerando incerteza quanto a aplicação das mesmas abordagens aplicadas pelo setor nos EUA e UE. Além disso, colocou-se em dúvida sobre como organizar esta aproximação, visto que os fabricantes dos principais *players* do setor estão estabelecidos com unidades produtivas no Brasil.

Devido às limitações temporais inerentes a esta dissertação, faz-se relevante restringir a análise e, sendo assim, aplicar condições de contorno expostas a seguir.

A defesa de interesses técnicos abrange diversos setores, tanto públicos quanto privados. Este trabalho foca na defesa de interesses que empresas privadas, organizadas em associações de fabricantes exercem na regulamentação de produtos, ou seja, *lobbying* empresarial técnico, pois assim se viabiliza a comparação entre as ações realizadas neste setor industrial nos EUA e na UE.

Estudar grupos de pressão em diferentes contextos políticos resulta em abordagens variadas, principalmente por três razões: a operação do sistema parlamentar, com seus partidos fortes, torna os grupos de interesse menos óbvios do que eles são nos EUA; outro ponto é que mesmo que grupos de pressão existam em todos os países, muitas sociedades não reconhecem suas atividades da mesma forma que os pesquisadores da política dos EUA o fazem; e, por fim, porque países em diferentes níveis de desenvolvimento mostram diferentes formas de atividades dos grupos de interesse e a menor atividade formal em um sistema político pouco desenvolvido muitas vezes não é reconhecida como uma atividade de um grupo de pressão na forma como estas são definidas por pesquisadores em países mais avançados. Por isso, comparar grupos de pressão que atuam em sistemas políticos divergentes pode ser difícil. (THOMAS, 2004)².

Foram pesquisados setores similares já reconhecidos pela defesa de seus interesses na formulação de regulamentos de produtos no Brasil e na América do Sul, como o setor automotivo, usando como critério a relação com produtos movidos por motores de combustão interna. Exclui-se assim o setor de equipamentos eletroeletrônicos.

São considerados somente os processos abertos de *lobbying*, sendo desconsideradas e refutadas ações relacionadas com corrupção/pagamento de propina. Além disso, são desconsideradas as ações de defesa de interesses de setores que não envolvem produtos (por exemplo: o setor de serviços).

O objetivo geral deste trabalho está focado nos países sul-americanos que, conforme o mapa geográfico são os seguintes: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia Equador, Guiana, Paraguai, Peru, Suriname, Uruguai e Venezuela. Foram desconsiderados os territórios dependentes ou autônomos (tais como Aruba), assim como os territórios totalmente integrados aos respectivos países e que não se constituem como dependências, como é o caso da Guiana Francesa.

² A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

Diante do exposto, a questão problema que guia este trabalho é: “Como as empresas do setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes podem organizar a defesa de seus interesses técnicos na América do Sul?”.

1.2. Objetivos

Com o intuito de encaminhar uma resposta à questão problema, os objetivos foram divididos em um geral e três específicos.

1.2.1. Objetivo Geral

Propor uma forma de organizar a defesa de interesses técnicos dos fabricantes do setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes na regulamentação de produtos na América do Sul.

1.2.2. Objetivos Específicos

Os objetivos específicos foram estruturados de forma a contribuir e guiar ao atingimento do objetivo geral, são eles:

- Identificar os fatores determinantes no processo de defesa de interesses técnicos de fabricantes na regulamentação de produtos motorizados na União Europeia e EUA.
- Verificar a presença na América do Sul dos fatores determinantes no processo de defesa de interesses técnicos dos fabricantes na regulamentação de produtos motorizados na União Europeia e EUA.
- Avaliar a aplicabilidade desses fatores determinantes na defesa de interesses técnicos dos fabricantes do setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes, relacionados à regulamentação de produtos nos países da América do Sul.

1.3. Justificativa

Com a finalidade de promover alinhamento regional, buscando tratamento adequado do usuário, principalmente em relação a itens de segurança, o setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes tem interesse em contribuir com seu conhecimento técnico e mercadológico na elaboração de regulamentos de produtos na América do Sul. O

uso dos mesmos padrões de segurança pode vir a ter impacto econômico, uma vez que é possível produzir em uma escala maior, diluindo os respectivos custos.

Por outro lado, analisando através da lente social, entende-se que há possibilidade de impacto por meio da elevação do nível tecnológico dos produtos deste setor nos demais países da América do Sul (promovendo concorrência leal; combatendo produtos de baixa qualidade e que apresentam risco ao usuário). Atualmente esse controle não é possível, pois faltam regulamentos e procedimentos de certificação que atestem a funcionalidade e durabilidade dos mecanismos de segurança.

Ainda olhando sob a ótica social, outro impacto possível pode ser o desenvolvimento do conhecimento técnico sobre estes produtos na América do Sul, bem como a construção de conhecimento sobre formas de trabalho colaborativo/cooperativo entre empresas do setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes nesta região.

Acredita-se que o tema da pesquisa, a possibilidade da defesa de interesses das empresas na regulamentação de produtos na América do Sul, é relevante do ponto de vista econômico e social, pois a natureza do objeto de estudo é a defesa de interesses que as empresas exercem na regulamentação de produtos. De forma geral, essa defesa de interesses pode ser entendida como uma atividade ilícita no Brasil e em outros países da América do Sul, por ser confundida com tráfico de influência e corrupção.

Além disso, considera-se um tema próprio para um Mestrado Profissional por oferecer uma ligação entre a pesquisa acadêmica e as necessidades de um setor industrial.

Do ponto de vista acadêmico, a discussão sobre grupos de interesse, de pressão e *lobby* no Brasil consiste em tarefa com certo grau de complexidade, visto que há pouca literatura em inglês sobre o sistema de grupos brasileiro e apenas uma pequena quantidade em português, geralmente voltada a estudos de casos específicos. (GOZETTO; THOMAS, 2014)³.

Tanto o objetivo geral, quanto os objetivos específicos estão apoiados em um referencial teórico voltado, principalmente, para as relações de poder nas diferentes esferas de interação da indústria com os tomadores de decisão. O olhar é lançado a partir da indústria e suas formas de atuação para influenciar o conteúdo dos regulamentos de produtos. Sendo assim, são consideradas pertinentes as abordagens da cooperação entre firmas; da cooptação, em que é destacada a rede de valores, e da defesa de interesses exercida através de grupos, visto que estes concentram seus esforços nos pontos de decisões-chave e sua atividade auxilia no entendimento da estrutura de poder do sistema político.

³ A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

2. A COOPERAÇÃO INTERFIRMAS

A diversidade de áreas que abordam a cooperação, tais como a administração, a economia, a sociologia e a política, resultou em análises fragmentadas que dificultam a geração de um consenso sobre este complexo assunto. O desafio para os analistas políticos e gestores é encontrar o equilíbrio certo entre competição e cooperação, e as estruturas institucionais adequadas dentro das quais competição e cooperação ocupem seu devido lugar. (GRASSI, 2001).

Grassi (2001, p. 1) enfatiza que

“O tema da cooperação entre firmas apresenta uma relevância cada vez maior para o entendimento do comportamento e do desempenho das empresas no mundo atual. Ao que parece, num ambiente de acirramento da concorrência e globalização dos mercados, juntar esforços pode ser uma estratégia fundamental na busca de competitividade.”.

A questão do individualismo versus cooperação foi abordada entre outros por Axelrod (2006)¹ que aponta para a dificuldade de promover e desenvolver a cooperação em um mundo egoísta onde as pessoas tendem a defender primeiro os interesses pessoais. Um dos exemplos mencionados é o das barreiras comerciais que dois países impõem um ao outro, sendo que se caso os dois operassem na forma de livre comércio, ambos teriam vantagens; porém, se apenas um eliminar a barreira, este colocará a economia de seu país em desvantagem. O problema é que cada país é incentivado a manter barreiras comerciais, levando a um resultado ruim que, caso cooperassem, poderia ser melhor.

Um exemplo de emergência da cooperação é o Senado dos EUA, onde, segundo o autor, a partir da década de 1980, houve o estabelecimento da prática de reciprocidade (*folkway*), incluindo a criação de um conjunto de normas e costumes que favorecem a negociação e acordos sobre votação entre os senadores, mesmo que estes defendam interesses de grupos de eleitores opostos. (AXELROD, 2006).

Ao estudar as atitudes dos indivíduos quando perseguem seus próprios interesses e dos efeitos disso no sistema como um todo, Axelrod (2006) desenvolveu uma teoria sobre a cooperação, baseada na busca de interesses individuais, que pode ser usada para descobrir quais são as condições necessárias para promover o surgimento da cooperação em um

¹ A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

determinado ambiente. Essa teoria, no entanto, não resolve completamente o problema da dúvida sobre quando cooperar e quando não.

Esse problema básico ocorre quando a busca dos interesses individuais gera perdas para todos os envolvidos. Um exemplo da divergência de resultados entre cooperar ou desertar está no Dilema do Prisioneiro, ou seja, uma formulação abstrata de algumas situações cotidianas em que, em uma determinada situação, o egoísmo leva à deserção gerando perdas para todos, enquanto que a cooperação teria levado a um resultado melhor para todos. (AXELROD, 2006).

Ainda de acordo com Axelrod (2006, p. 18), “[...] a evolução da cooperação requer que os indivíduos tenham uma chance suficientemente grande de encontrarem-se novamente de forma que vislumbrem uma interação futura.”. Estando esta condição satisfeita, o mesmo autor afirma que cooperação pode ocorrer em três estágios:

- Estágio 1: o início da cooperação depende da abertura das pessoas envolvidas em interagir umas com as outras. Caso essa disposição exista, a cooperação pode iniciar até mesmo em um ambiente de deserção incondicional. A cooperação pode evoluir a partir de pequenos grupos de indivíduos que têm por base a reciprocidade e têm ao menos uma pequena parte das suas interações uns com os outros.
- Estágio 2: uma estratégia baseada na reciprocidade pode prosperar em um contexto em que diversos tipos de estratégias estão sendo testadas.
- Estágio 3: por fim, a cooperação estabelecida e baseada em reciprocidade, pode proteger-se da invasão de estratégias menos cooperativas. “Consequentemente, a engrenagem da evolução social tem uma catraca.” (AXELROD, 2006, p. 19).

Já em relação à promoção da cooperação entre indivíduos, Axelrod (2006) afirma que dar muitos pequenos passos ajuda a promover a cooperação, em comparação com apenas alguns grandes passos, uma vez que em cada encontro os participantes têm a oportunidade de desenvolverem conhecimento mútuo, lembrando-se do comportamento um do outro em encontros anteriores, tornando possível estabilizar a cooperação baseada na reciprocidade.

Outro artifício para promover a cooperação é alterar os retornos obtidos com ela. Essa ação é geralmente aplicada pelo governo, em que a consequência de, por exemplo, não pagar impostos é ser preso. Nas relações privadas uma mudança nos retornos pode também transformar a interação resultando em uma cooperação estável baseada em reciprocidade.

Conforme Axelrod (2006, p. 72), “[...] só é necessário fazer o incentivo de longo prazo para a cooperação mútua maior do que o incentivo de curto prazo para a deserção”.

Ainda abordando a teoria da cooperação no nível governamental, Axelrod (2006) indica que a estrutura social também afeta a forma de desenvolvimento da cooperação, visto que a luta para estabelecer e manter a reputação pode ser a principal causa de conflito. Isto também é aplicável à reputação de um governo perante seu povo.

A reputação de um jogador é baseada nas crenças de outros sobre sua estratégia quando vai jogar. Isso é exemplificado pelo mesmo autor com países: a fama do Reino Unido de ser provocante certamente foi reforçada com o episódio das Ilhas Malvinas em resposta a invasão argentina. Provavelmente outros países como Espanha e China observaram a decisão e inferiram com base neste episódio um possível comportamento britânico caso se tratasse de uma disputa envolvendo Gibraltar e Hong Kong, respectivamente. A questão é que, quando há terceiros observando, o comportamento na situação atual é automaticamente usado para influenciar a escolha sobre a reputação dos jogadores.

Outro aspecto abordado sobre a relação de cooperação entre o governo e seus governados, trata do rigor das normas e regulamentos. O ponto decisivo é que a norma deve ser rigorosa o suficiente para obter os benefícios sociais da regulação, porém esse rigor deve cessar antes do ponto de repulsar a adesão voluntária por parte da maioria das empresas. (AXELROD, 2006).

Além de Axelrod, a cooperação interfirmas tem sido estudada há algumas décadas também por outros autores, como por exemplo, Coase (1937), Richardson (1972) e Freeman (1987). Estes autores abordaram a cooperação entre empresas manifestada geralmente nas formas que estabelecem contratos formais, exemplificada por alianças estratégicas, redes de fornecedores e distritos industriais, o que não é o foco desta dissertação.

Considerando que há diversos atores envolvidos no mundo dos negócios, Nalebuff e Brandenburger (1996), e igualmente outros autores, navegaram entre teoria e prática durante anos e, analisando a interface entre estes, perceberam que há um relacionamento mais dinâmico do que o que englobam individualmente os termos “competição” e “cooperação”. A partir desta constatação foi adotada a palavra “coopetição” para descrever esse novo conceito.

2.1. A Coopetição

A maioria dos estudiosos, dentre eles Brandenburger e Nalebuff, 1996 e Chen, 2008, considera a coopetição como sendo o fenômeno em que ocorre simultaneamente a competição

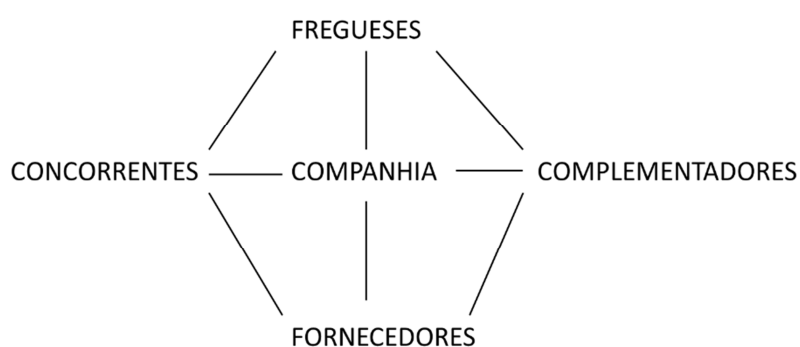
e a cooperação, no qual dois atores opostos podem cooperar ou concorrer. (PENG et. al., 2012)

Apoiados na Teoria dos Jogos, por acreditarem que ela tem potencial para revolucionar a forma como as pessoas pensam sobre os negócios e também porque se concentra em encontrar estratégias certas e tomar as decisões acertadas, Nalebuff e Brandenburger (1996) descrevem as interações existentes nas relações de mercado.

Os mesmos autores afirmam ainda que “Negócio é cooperação quando o objetivo é criar um bolo e concorrência quando chega a hora de dividi-lo.” (1996, p. 14). Esses autores defendem a existência de equilíbrio entre competição e cooperação, em que é possível competir sem matar seu concorrente e cooperar sem deixar de lado seus interesses particulares. “Na verdade, a maioria das empresas só é bem sucedida se outras também o forem.”. (Nalebuff e Brandenburger, 1996, p. 14)

Como mencionado anteriormente, esses autores consideram que os negócios são um jogo, sendo fundamental a definição dos jogadores. Analisando sob a perspectiva de que há uma rede de valores, são apresentados na figura 1 os principais atores no mundo dos negócios e suas interdependências. No eixo vertical estão o fluxo de dinheiro e insumos, assim como a mão de obra e os produtos. Já na dimensão horizontal estão os atores que afetam diretamente o desempenho do seu produto no mercado.

Figura 1 - A rede de valores



Fonte: Nalebuff e Brandenburger, 1996. p. 29

A relação com os complementadores pode trazer vantagens econômicas. Isso é exemplificado pelo fomento da indústria automotiva americana para a melhoria de estradas. Em 1913 alguns fabricantes da cadeia automotiva, incluindo a General Motors, criaram uma associação com o objetivo de pavimentar alguns quilômetros de uma rodovia que faz a ligação de uma costa a outra dos EUA. Após a “amostra” concluída, “[...] as pessoas viram a viabilidade e a importância de estradas pavimentadas e organizaram lobbies para pressionar o governo a fazer a sua parte.”. (NALEBUFF E BRANDENBURGER, 1996, p. 23). Em menos

de 10 anos após o início da pressão, as primeiras cinco rodovias transcontinentais estavam pavimentadas. Movimentos similares no ramo automotivo ocorreram em relação ao financiamento e seguro de automóveis. (NALEBUFF E BRANDENBURGER, 1996).

A questão da complementariedade é mais crítica em países de Terceiro Mundo ou ex-comunistas, tendo em vista que por causa do clássico dilema sobre quem deu origem a quem, ou seja, do ovo e da galinha, uma indústria necessitará de indústrias complementares e estas precisarão da primeira para sobreviver. “Tudo tem que acontecer em conjunto ou nada acontecerá. É por isso que algumas economias decolam e outras não.” (NALEBUFF E BRANDENBURGER, 1996, p. 25).

Sobre a possibilidade de cooperar com competidores (coopetição com concorrentes) afirma-se que é realmente possível e necessário cooperar, trabalhar em equipe e compartilhar informações gerando benefícios para todos os envolvidos. “Embora seja difícil nos acostumarmos com a ideia, por vezes a melhor maneira de ser bem sucedido é permitir que os outros se deem bem, inclusive os concorrentes.” (NALEBUFF E BRANDENBURGER, 1996, p. 51).

Chen (2008) afirma que as relações organizacionais requerem coopetição de diferentes formas e em múltiplos níveis. “Cada vez mais, as empresas se encontram em teias complexas de inter-relações competitivas e cooperativas. Como a internacionalização do comércio continua e como as complexidades de negócios se multiplicam, a necessidade de um quadro estratégico flexível e inclusivo, irá crescer. Gerenciar relações multifacetadas em um mundo globalizado é um desafio.”. (CHEN, 2008, p. 302).

A coopetição exige raciocínio sagaz e realista, sendo necessária uma estrutura que permita avaliar financeiramente as consequências da cooperação e da concorrência. “Trata-se de encontrar maneiras de fazer o bolo crescer em vez de brigar com os competidores em torno de um bolo de tamanho fixo.”. (BRANDENBURGER & NALEBUFF, 1996, p. 25).

Além disso, relações de cooperação e coopetição têm o potencial de conluio, mas a existência real de conluio deve ser determinada tomando por referência o impacto sobre o consumidor. Quando a consequência de uma ação entre empresas é a penalização do consumidor, pode ser considerado que está ocorrendo conluio. No entanto, caso as organizações envolvidas cooperem não só para seu benefício mútuo, mas também para o benefício do consumidor, a relação é legítima. Neste caso, a colaboração coopetitiva produziu uma situação "ganha-ganha-ganha". (WALLEY, 2007).

Em uma rede de valores cada jogador pode desempenhar múltiplos papéis ao longo do jogo e em diferentes jogos. Um exemplo destacado por Nalebuff e Brandenburger (1996) é o

governo. Ao comprar mercadorias é um freguês; já em relação ao petróleo e seus derivados é um fornecedor. Levando em consideração o dinheiro pago em impostos pelos consumidores, ele é considerado como sendo um concorrente. Por outro lado, o governo é um complementar ao prover infraestrutura para a atividade empresarial.

Além das funções tradicionais de freguês, fornecedor, concorrente e complementar, cabe ao governo elaborar leis e regulamentos que regem as transações entre outros jogadores na conjuntura econômica. Sendo assim, exercer defesa de interesses sobre o conteúdo das regras pode gerar uma vantagem em relação aos demais jogadores. (NALEBUFF E BRANDENBURGER, 1996).

Há várias formas de articular interesses junto aos formuladores de leis e regras, mas quando há objetivos econômicos envolvidos, assume-se com frequência que os indivíduos (incluindo as empresas) com interesses comuns se organizem em grupos para promovê-los. Daí a importância de aprofundar o conhecimento acerca dos grupos e seu papel no cenário socioeconômico e político.

3. AS TEORIAS DOS GRUPOS

As discussões sobre grupos de interesse remetem para as contribuições de Arthur Bentley, contidas em sua obra *The Process of government* (1995)¹ e que, posteriormente, foram retomadas por David Truman no livro *The governmental process* (1951)², em que é proposto o estudo de fenômenos políticos a partir da análise descritiva e empírica dos grupos. Essas contribuições, apesar de não poderem ser consideradas uma teoria, despertaram a atenção para o jogo de forças presente nas interações entre grupos da sociedade e os políticos, incluindo a influência para que as decisões tomadas no ambiente político, fossem favoráveis aos interesses desses grupos. (BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 2000).

Do ponto de vista político prático, interesses, grupos de interesse e seus lobistas e, particularmente os grupos de poder, têm sido uma força onipresente e fundamental na definição da política pública em todos os sistemas políticos, passados e presentes, autoritários e democráticos, desde a menor comunidade até a maior nação e no cenário internacional. (THOMAS; KLIMOVICH, 2014a)³.

Ainda de acordo com Thomas; Klimovich (2014a), apesar de todas as jurisdições políticas incluírem um sistema de grupo de interesse, a extensão de qualquer sistema específico irá variar de acordo com vários fatores. Os cinco mais importantes são: (i) a gama de interesses e grupos de interesse que operam; (ii) o papel dos grupos na sociedade; (iii) os métodos que utilizam para alcançar seus objetivos; (iv) os padrões de acesso aos decisores políticos; e (v) a sua relação com outros aspectos do sistema político, como o legislativo, executivo, e os partidos políticos (caso existam).

Neste sentido, foram consideradas pertinentes para o atingimento do objetivo geral deste trabalho, a Teoria dos Grupos, com as contribuições de conceitos básicos para compreensão dos grupos de interesse, como elitismo, corporativismo e pluralismo, além da Nova Teoria dos Grupos de Olson (1971)⁴ na qual são empregados a conceituação e modo de funcionamento desses grupos.

Iniciando pelo elitismo, esta vertente considera que a decisão e a defesa de interesses no processo político se concentram na mão de uma minoria, a elite política. Lançada no final

¹ Originalmente publicado em 1908. Essa obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

² Essa obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

³ Idem.

⁴ Idem.

do século XIX, esta teoria contribui de forma importante no entendimento de como ocorrem as negociações e a defesa de interesses no ciclo das políticas públicas e aborda as relações entre políticos, burocratas e grupos de pressão, principalmente quando aponta a *oligarquização* dos grupos de interesse, em que as elites formatam as instituições em seu benefício. A concentração de poder está nas mãos de políticos e também de grupos de pessoas ligados ao mundo empresarial ou a outros setores profissionais. (Santos, 2007). Por sua vez Keller (1967) destaca o aumento dos grupos de elite como uma característica marcante das sociedades industriais.

Já o paradigma do pluralismo democrático é considerado por Thomas (2004) como a explicação mais frequente na análise dos grupos de interesse e das suas relações com os demais atores envolvidos no processo decisório em sistemas democráticos e, de acordo com Santos (2007), principalmente nos estudos da Ciência Política norte-americana e brasileira. Bentley (1995) contribui consideravelmente na compreensão da aplicação da teoria do pluralismo na realidade dos grupos de interesse nos EUA.

Considerado fundador do pluralismo analítico, Bentley (1995), defendia a ideia de que a sociedade é o resultado do processo de lutas entre diferentes grupos na busca de seus interesses e que cada indivíduo participa de vários grupos ao mesmo tempo. “[...] o saldo das pressões de grupos é o estado atual da sociedade”. (BENTLEY, 1995, p. 256). Outra consideração do autor é de que o governo é uma rede de atividades onde ocorrem fenômenos de pressão de grupos moldando-se entre si.

Ainda segundo a abordagem de Bentley (1995), a representação dos diversos interesses da sociedade no processo de formulação de políticas públicas pode ocorrer pelo *lobbying* efetuado pelas organizações. E do processo de barganha entre os grupos e os formuladores das políticas surgem leis que contemplam o compromisso e o consenso, sendo, portanto, a participação de grupos de interesse considerada fundamental no processo democrático.

Também as contribuições de outro pluralista, Dahl (1966), se fazem relevantes, destacando os quatro conceitos básicos do pluralismo, que também servem de base para o neopluralismo:

- a) a definição de poder como causação, em que a influência de um exerce mudanças no comportamento de outro na direção desejada pelo primeiro;
- b) o modelo empírico do processo político, baseado na observação das ocorrências ao longo do tempo;

- c) o poder como causação e o processo político são aplicados em domínios específicos da política e do processo de elaboração de leis (*policy making*), entre os quais pode variar a estrutura de poder e a natureza do processo;
- d) aceitação de definição de interesses dada pelos próprios sujeitos, ou inferida de observações sobre os padrões de comportamento dos sujeitos.

Há várias críticas ao pluralismo, principalmente relacionadas ao fato de que a distribuição de recursos econômicos é desigual e o governo não é neutro na solução dos conflitos (THOMAS, 2004). O pluralismo é comumente associado com governos democráticos. Porém, na América do Sul, apesar da maioria dos governos serem democráticos, há forte influência do corporativismo e neocorporativismo, estes por sua vez geralmente vinculados ao autoritarismo. (SANTOS, 2007).

A distinção entre pluralismo e corporativismo nem sempre é simples e, conforme Reis, (1995, p. 418) “Pluralismo e corporativismo muitas vezes parecem quase sinônimos”, existindo abordagens que os consideram como paradigmas analíticos alternativos e até autores que os consideram “[...] extremos ideais de um *continuum*”. (REIS, 1995, p. 418)

As formas puras de pluralismo e corporativismo são tipos ideais, inexistindo na vida real. E, analisando as contribuições de neocorporativistas, a dicotomia pode ser deixada de lado, uma vez identificada a tendência de que nas democracias industriais modernas as formas pluralistas de representação de interesses se converteram em formas corporativistas. (Wilson, 1983 apud SANTOS, 2007).

A origem do corporativismo é atribuída à Alemanha, Áustria, Bélgica e França, apesar da sua frequente relação com países ibéricos e latino-americanos. Assinala ainda que o corporativismo avançou tanto na Europa quanto na América Latina como solução de conflitos e articulação de interesses, após a Segunda Guerra Mundial. Essa seria a origem do neocorporativismo, que se diferencia do corporativismo pelo contexto em que ocorre, o democrático ao invés do fascista. (SCHMITTER, 1974 apud Santos, 2007)

Já para Thomas (2004) enquanto o pluralismo é um sistema liberal, o corporativismo e o neocorporativismo são uma relação estruturada e cooperativa entre o governo e certos grupos de interesse, com o objetivo de proporcionar estabilidade no desenvolvimento de políticas, geralmente econômicas. Em decorrência disto, os grupos seriam formados principalmente por arranjos produtivos, representados por homens de negócio e defensores trabalhistas.

A partir dos trabalhos de Schmitter e Lehmbruch, Thomas (2004) apresenta um quadro com uma comparação do grau de neocorporativismo dos países europeus e da América do Norte. Conforme esses estudos, apresentados no quadro 1 é possível visualizar a diferença no grau de neocorporativismo entre os diversos países europeus pesquisados, enquanto que tanto nos EUA quanto no Canadá tem-se somente o pluralismo.

Quadro 1- Grau de neocorporativismo em países europeus e norte-americanos

Neocorporativismo forte	Áustria, Noruega, Dinamarca, Finlândia, Suécia
Neocorporativismo médio	Holanda, Bélgica, Alemanha (Ocidental), Suíça
Neocorporativismo fraco	Itália, França, Reino Unido, Canadá, EUA
Pluralismo	Canadá, EUA

Fonte: adaptado a partir de Thomas (2004, p. 288) “TABLE 10.3 *Cross-National Comparison fo the Degree on Neocorporatism*”.

A partir da análise de vários autores acerca das contribuições do elitismo, pluralismo, neopluralismo, corporativismo e neocorporativismo para o entendimento dos grupos de interesse, Santos (2007), conclui que o que diferencia o comportamento desses grupos é uma inter-relação entre o papel do Estado e a organização e interesse da sociedade em participar e influenciar o processo governamental.

No que tange a organização da sociedade, é tomado como usual, ao menos quando objetivos econômicos estão envolvidos, que indivíduos ou empresas com interesses comuns, se unam para promovê-los. A cooperação, até mesmo com competidores, ocorre através de organizações ou associações, que existem para dar ênfase aos interesses que seus membros têm em comum, além de trazerem outras vantagens, como a divisão dos custos envolvidos nas tratativas com os tomadores de decisão. (OLSON, 1971).

A interação dentro de um grupo requer certa estratégia, sendo o tamanho do grupo relevante quanto à atuação em ações coletivas, considerando que

“[...] que o grupo não é pequeno o bastante para que um indivíduo julgue vantajoso adquirir uma certa quantidade de benefício coletivo sozinho, mas é pequeno o bastante para que as tentativas ou falta de tentativas de cada membro para obter o benefício coletivo ocasione notáveis diferenças no bem-estar de alguns ou de todos os outros membros do grupo.” (OLSON, 1971, p. 43).

Em um grupo formado por empresas de um setor onde há poucos representantes, o resultado é incerto e nem mesmo as contribuições da Teoria dos Jogos, ou outros tipos de análise, são capazes de prover “[...] uma solução geral, válida e exata para essa questão”. (OLSON, 1971, p. 43). Pode ocorrer também que haja coerção ou alguma indução externa que conduza os membros do grupo a uma ação coletiva em benefício de seus interesses comuns. Já em relação à interação com o governo, o mesmo autor sugere a provável necessidade de organizar um grupo para *lobbying*, que conduza a negociação na busca do objetivo. (OLSON, 1971).

Considerando-se as contribuições dos sistemas políticos, tais como o elitismo, o pluralismo e o corporativismo na configuração dos grupos, verifica-se que essas diferentes abordagens se inter-relacionam e contribuem de forma importante para o entendimento das práticas de *lobby*. Nos EUA é destacada a influência do pluralismo e do neopluralismo, enquanto que na Europa Ocidental e na América Latina ressalta-se a contribuição do corporativismo e do neocorporativismo na formação do sistema de pressão existente e das relações dos grupos de interesse com o governo. (S ANTOS, 2007).

Estudar os grupos de interesse elucidam o funcionamento de qualquer sistema político e a distribuição de poder dentro deste. Estudar o papel dos grupos de interesse, certamente fornece muitos *insights* sobre a influência no sistema político dos EUA, UE e América do Sul. (THOMAS; KLIMOVICH, 2014a).

4. GRUPOS DE INTERESSE E LOBBY

Em cada uma das teorias sobre Elitismo, Pluralismo, Neopluralismo, Corporativismo e Neocorporativismo, bem como na nova Teoria dos Grupos de Olson são encontrados aportes que contribuem para a compreensão sobre a formação de grupos de pressão, os valores em torno dos quais estes se organizam, assim como, para a interpretação da importância e atuação desses grupos no processo decisório governamental. (SANTOS, 2007).

Santos (2007) comenta que há várias discussões quanto à definição de grupos de interesse, grupos de pressão e *lobby*. Considera-se neste estudo a definição apresentada por Thomas (2004, p. 4) que diz que “Grupo de interesse é uma associação de indivíduos ou organizações ou uma instituição pública ou privada que, com base em um ou mais interesse compartilhado, tenta influenciar a política pública a seu favor”. Esta definição é considerada por Santos (2007) como a que engloba tanto as instituições privadas quanto as agências governamentais, além de considerar tanto os grupos formados por indivíduos quanto as associações que tem empresas como membros. Também cabe informar que as expressões grupos de interesse e grupos de pressão são consideradas, neste estudo, como sinônimas.

Para atingir seu objetivo de influenciar o governo, os grupos de interesse realizam *lobbying*. Esse processo envolve ganhar acesso aos formuladores de leis, criar uma atitude de condução ao atingimento dos objetivos do grupo de interesse no relacionamento com eles e, por fim influenciá-los para que as decisões sejam a favor do grupo. Além de estar relacionado com o atingimento dos objetivos do grupo, o *lobbying* também envolve a criação de um ambiente apropriado, incluindo confiança e credibilidade, que podem ser conquistadas através do provimento de informações técnicas e políticas relevantes em determinado assunto. (THOMAS, 2004).

Já o *lobby* é a prática de um grupo de pressão através da qual são apresentadas demandas aos tomadores de decisões políticas, fornecidos dados e informações, promovidos o convencimento ou o constrangimento e, finalmente obtidas decisões favoráveis aos interesses ou reivindicações desse grupo. (SANTOS, 2007).

Segundo Oliveira (2004, p.22),

“O *lobbying* surgiu como processo de diálogo entre grupos de interesses econômicos e o governo, tendo sido apropriado por organizações que não tinham motivos econômicos, as quais poderiam ser denominadas de entidades sociais ou idealísticas, comprovando a validade do processo para representar interesses face aos agentes governamentais.”.

Pode-se considerar o *lobby* como um aspecto que faz parte dos instrumentos da política democrática, uma vez que de acordo com Lemos (1988, p. 49).

Originário do próprio mecanismo democrático, a essência do *lobby* é a informação direta, a visão aprofundada de um fato ou situação, suas razões, consequências ou implicações, próximas ou remotas. Seu relacionamento orgânico com a prática democrática baseia-se no consenso universal que nega a onisciência dos agentes governamentais, assim como dos demais partícipes da sociedade e, ao mesmo tempo, indica ser altamente salutar o exame de todas as informações precedentemente a qualquer tomada de posição. O que faz do *lobby* uma prática racional por excelência e obrigatoriamente responsável pelas consequências que vier a gerar.

De acordo com Oliveira (2004, p. 7) “... a atividade de *lobbying* é necessária para que se crie um canal de comunicação entre sociedade civil e Estado. Esse canal de comunicação é uma via de mão de dupla, pois, ao mesmo tempo em que melhora a imagem da empresa ou entidade junto ao Estado, possibilita ao mesmo trocar ideias e informações com a sociedade civil, o que subsidiará o seu processo de tomada de decisões e tornará a empresa ou entidade um interlocutor qualificado do Estado.”.

Os grupos de pressão podem ser classificados com base na motivação política e Ornstein e Elder (1978, p. 35 apud TOLEDO, 1985) destacam os seguintes:

- a) grupos empresariais;
- b) grupos de trabalhadores;
- c) grupos educacionais;
- d) grupos agropecuários;
- e) grupos ambientais;
- f) grupos de interesse público;
- g) grupos de direito civil;
- h) grupos de mulheres;
- i) *Lobby* estrangeiro.

O foco do presente estudo está no *lobby* realizado pelos grupos empresariais.

Lobbying é uma das várias atividades políticas desenvolvidas pelas empresas. Além da sinalização de seus interesses diretamente para os decisores políticos, as empresas podem participar coletivamente e expressar os seus interesses através de uma associação, podem participar financeiramente nas eleições com contribuições a candidatos ou partidos ou podem tentar influenciar a opinião pública e outros atores externos. Em suma, as decisões do governo sobre como usar poderes coercivos e distribuir recursos têm consequências importantes para

as empresas. Assim, as empresas são incentivadas a se envolver em atividades políticas, a fim de obter receitas e evitar custos. (BERNHAGEN;MITCHELL, 2009)¹.

Inúmeros fatores entram em cena na busca pela defesa de interesses, sendo que o peso de cada um varia de acordo com a estrutura da sociedade e do sistema político (incluindo a operação do sistema partidário e a estrutura do poder executivo), a cultura política e a legitimidade dada aos grupos de pressão. (SANTOS, 2007).

A forma de atuação, a quantidade e o sucesso dos grupos de pressão, por sua vez também dependem de vários fatores. Dentre eles, Bobbio, Matteucci e Pasquino (2000) destaca o sistema político no qual estão inseridos, a legitimidade dada aos grupos de pressão e o funcionamento do sistema partidário. O sistema político já foi abordado anteriormente, sendo assim, segue-se com a análise dos demais.

A legitimidade que a cultura política do sistema concede aos grupos de pressão é mais elevada em países anglo-saxônicos do que nos países em que a atividade desses grupos “[...] evoca o fantasma do Governo invisível e da corrupção, ou onde ela é considerada nociva e ilegítima”. (BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 2000, p. 567).

Em relação ao funcionamento do sistema partidário é importante saber o grau de interpenetração entre partidos e grupos de pressão, assim como da defesa de interesses que esse sistema exerce sobre a atividade dos grupos de pressão. Há casos em que o grupo de pressão controla o partido e outros em que os grupos de interesse emanam de partidos políticos. Estes se diferenciam em relação ao controle (quem controla quem). Há ainda um terceiro caso, mais comum em países democráticos em que “[...] existe identidade de interesses entre alguns grupos e alguns partidos sobre temas importantes [...]”. (BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 2000, p. 565).

Visto que o objetivo do grupo de pressão é obter decisões favoráveis aos seus interesses, é necessário considerar a posição que os partidos políticos ocupam no processo decisional e a efetividade das suas intervenções, mesmo indiretas, nas decisões políticas. (BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 2000).

Os recursos que um grupo de pressão dispõe podem contribuir para o sucesso das suas ações, destacando-se: a dimensão (refere-se à qualidade dos membros ou da entidade - membership), a riqueza, a qualidade e a amplitude de conhecimentos, a representatividade. Além destes, contribuem para o incremento da probabilidade de sucesso: a presença da elite, ou seja, “[...] quando os líderes ou associados provêm de estratos sociais superiores [...]”.

¹ A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

(BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 2000, p. 568), quando o grupo evita entrar em conflito com valores sociais dominantes e quando é visto como legítimo pelos tomadores de decisão. (BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 2000).

A qualidade dos representados (*membership*) pode ser de grande valia para o direcionamento dos recursos através dos canais adequados. De acordo com Bobbio, Matteucci e Pasquino (2000, p. 568) “Para nada serve a posse de certos recursos se estes não se fizerem valer dos canais apropriados”. Já em relação à riqueza do grupo, o mesmo autor salienta que um grupo rico pode contratar consultores preparados e influentes. Além disso, a riqueza pode ser empregada para financiar campanhas eleitorais e promover ações de influência da opinião pública através da mídia.

Um dos conceitos de representatividade de grupos de pressão refere-se ao agrupamento da maioria das unidades que atuam em um determinado setor. “Assim, também uma confederação industrial pode associar uma notável percentagem de indústrias que operam na sociedade, mas, se duas ou três indústrias, com o mais elevado número de associados e com o mais alto faturamento, não fazem parte dela, a representatividade da confederação industrial será muito diminuta”. (BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 2000, p. 568).

Já o conhecimento é útil principalmente na fase de elaboração, discussão das emendas e na aplicação de projetos de lei complexos e quando o corpo de assessores é despreparado no assunto. A posse de conhecimento pode, juntamente com a representatividade da organização, influir parcialmente sobre os tipos de decisão a serem tomadas e como estas serão aplicadas. Além disso, o uso do conhecimento disponível nos grupos de pressão pode reduzir os custos de aquisição de informações necessários para a tomada de decisão. (BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 2000).

Reforçando o que foi dito anteriormente, os mesmos autores observam que,

Enquanto as dimensões da *membership*, a coesão do grupo e sua riqueza podem influenciar, ao menos teoricamente, apenas os *decision-makers*, a posse de conhecimentos e a representatividade da organização que delas faz uso podem influir, numa certa medida, sobre o *tipo* de decisões a serem tomadas e sobre o *como* serão aplicadas. Estes dois últimos recursos se fazem valer, normalmente, no confronto entre Governo e administração pública. (BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 2000, p. 568).

Considerando o envolvimento de diversos fatores no *lobby*, serão apresentados a seguir aqueles envolvidos nas ações dos grupos de pressão empresariais norte-americanos e europeus, e, na sequência, os sul-americanos, pois são estas as regiões geográficas e este tipo específico de *lobby* o interesse desta dissertação.

4.1. Fatores e Elementos Envolvidos no *Lobby* Empresarial nos Estados Unidos e na União Europeia

No sistema político americano a análise da atuação dos grupos de interesse e suas relações com os diferentes atores do processo político encontra embasamento na inter-relação das teorias do elitismo e pluralismo, assim como destas com os estudos dos grupos de Bentley e Olson. (SANTOS, 2007).

Elencar os estudos de referências modernos que geraram conhecimento sobre os grupos de pressão nos EUA constitui tarefa simples, visto que são compostos basicamente por três teorias distintas sobre política dos grupos de interesse. Iniciando pelo paradigma pluralista de Truman (1951), baseado no trabalho original de Bentley de 1908, que substituiu a aproximação através da lente institucionalista; seguido pela teoria econômica de incentivos ou teoria transacional de Olson (1965) que tomou o lugar do pluralismo e, por fim, o paradigma do neopluralismo proposto por Heinz, Laumann, Nelson e Salisbury em 1993, que substituiu ambos, o pluralismo e a teoria econômica, e que desfaz a severidade do problema da ação coletiva proposta por Olson. (GRAY;LOWERY, 2002)².

A perspectiva neopluralista, que tem guiado a maioria dos estudos sobre grupos de pressão nacionais nos EUA a partir de 1990, sugere que interesses organizados são apenas imperfeitamente limitados por outros atores e forças no processo democrático. “Em outras palavras, os neopluralistas acreditam que vivemos nem em um céu pluralista tampouco em um inferno pluralista.” (GRAY; LOWERY, 2002).

Nos EUA, o *lobby* é uma profissão regulamentada e os profissionais ou entidades devem registrar-se no *Lobby Index*. A tradição para atuação dos grupos de pressão envolve sindicatos de trabalhadores, grupos de agricultores, entidades de classe e grupos empresariais, sendo estes últimos os que têm a maior quantidade de *lobbies*. A justificativa para a diferença desta classe está no fato de a organização entre os homens de negócios destaca-se em comparação com os demais grupos. (OLSON, 1971).

O alto grau de organização dos interesses empresariais, e o poder desses interesses, provavelmente deve-se em grande parte ao fato de que a comunidade empresarial divide-se em uma série de “indústrias” (geralmente oligopolistas), cada uma das quais contendo apenas um número relativamente pequeno de empresas. (OLSON, 1971, p. 143)

² A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

De acordo com Thomas (2004), os grupos de interesse são vistos como facilitadores do trabalho do governo, através de contribuições com conhecimento técnico e político aos *policy makers*. Em sistemas pluralistas, as ideias propostas por grupos de interesse são muitas vezes a fonte da legislação e, em muitas instâncias, esses grupos facilitam o processo de negociação e de compromisso, essenciais para a elaboração de políticas. Isto também ocorre em outros sistemas políticos, porém, de uma maneira mais informal. “E grupos algumas vezes auxiliam na implementação de políticas públicas: por exemplo, a *Kansas Farm Bureau* distribuiu informações sobre o programa governamental agrícola estadual ou federal.” (THOMAS, 2004, p. 8.).

A constatação de que os grupos de interesse são primeiramente fornecedores de informação aos *policy makers* já havia ocorrido em Bauer, Pool e Dexter (1963, apud BAUMGARTNER; LEECH, 1998), visto que em suas pesquisas eles assinalam que os grupos de pressão auxiliavam na elaboração de propostas de lei (*drafts*). Sendo assim, estes grupos teriam uma atuação benigna no processo de elaboração de leis.

Em relação ao trabalho dos lobistas, Nownes e Freeman (1998, apud THOMAS, 2004) afirmam que o desprendimento maior está no monitoramento do que está acontecendo no processo legislativo do que no contato direto com oficiais públicos.

Por sua vez, Holyoke (apud GROSSMANN, 2014, p. 118)³ menciona que “O relacionamento entre lobistas e os redatores de leis requer que ambos assumam o compromisso de ajudar um ao outro a atingir seus interesses e objetivos”.

Esta posição foi identificada em um estudo sobre aplicabilidade das teorias sobre *lobbying* realizado por Drutman (2010)⁴ junto ao escritório de um senador americano. Drutman considerou três principais teorias acerca da definição do que é *lobbying*:

- a) trata-se de um processo de troca de contrapartidas;
- b) trata-se de trabalhar com aliados; e
- c) é sobre o fornecimento de informações de especialistas e o uso dessa informação para persuadir.

As duas primeiras teorias não puderam ser confirmadas na experiência empírica de Drutman, visto que ele observou ser mais comum o enquadramento do *lobbying* como um processo que está principalmente preocupado com a mudança de opiniões. Observou também

³ A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

⁴ Idem.

que o *lobbying* com ou entre aliados é um desperdício de tempo, visto que os esforços de *lobby* junto aos aliados são limitados.

Já em relação à visão do *lobbying* como um processo de fornecimento de informações especializadas e o uso destas na persuasão dos tomadores de decisão, Drutman (2010) afirma que a maioria das reuniões que ele conduziu foi com grupos de pressão considerados neutros (nem aliados, nem oponentes) e que envolveram discussões substanciais em torno da política em questão. Além disso, relata que os lobistas esperavam que uma apresentação razoável dos seus pontos de vista pudesse convencer o senador que sua posição era uma boa política pública.

Baumgartner; Leech (1998, p. 99) indicam que “[...] não há dúvida de que os negócios (*no sentido de lobby empresarial*) estão em larga vantagem na luta por mobilização e por representação em Washington.”. Porém, há uma lacuna em relação aos resultados da atuação dos grupos de interesse. Faltam argumentos embasados que justifiquem as razões pelas quais há um impacto do *lobby* dos grupos de pressão, assim como dos fatores críticos envolvidos no *lobbying*.

Considerando que as pesquisas em torno do comportamento dos grupos de pressão revelam que o *lobby* mais intenso é realizado antes do assunto ser posto em votação, a tarefa de relacionar o impacto do *lobby* na redação final da lei é de certa complexidade pela dificuldade de acesso a dados. Os dados sobre votações nominais e contribuições nas leis são fáceis de obter, porém, “O caminho mais fácil nos levou a poucos resultados conclusivos sobre o comportamento político dos grupos de interesse.”. (BAUMGARTNER; LEECH, 1998, p. 146).

Embora existam muitas disputas sobre o grau e a natureza do viés do sistema de grupo, não há ambiguidade quanto ao crescimento global desse sistema. Esta transformação, que tem sido documentada através de diferentes formas por praticamente todos os estudiosos do tema, tem enormes implicações para o processo de *lobbying*. (BAUMGARTNER; LEECH, 1998).

A partir de estudos de caso, é possível concluir que por vezes os grupos exercem influência, outras vezes não, porém a literatura fornece poucas informações acerca das condições em que ocorre influência. (BAUMGARTNER; LEECH, 1998).

Mesmo apesar da possível carência na identificação da eficiência, identificou-se que a população total de grupos de interesse pode crescer em Washington, mas os grupos que estão no topo e são ricos em recursos têm a capacidade de se espalhar através de mais e mais áreas de atividade. Há razão para esperar estabilidade no topo da hierarquia dos grupos de interesse, com o *lobbying* permanecendo o método dominante de influenciar a política, visto que as

empresas pagam uma quantia considerável para se manter no topo e permanecer como fonte de informação confiável e de fácil acesso aos *policy makers*. (DRUTMAN; GROSSMANN; LAPIRA, 2014)⁵.

O lobby empresarial está inserido em um ciclo que se autorreforça, pois, as empresas estabelecem departamentos ou cargos de relações governamentais, esses encontram maneiras de justificar sua existência e os gestores passam a ver a política como algo importante, encontrando motivos para manter o envolvimento e aproveitando o decréscimo dos custos marginais da atividade política, visto que os custos iniciais estão pagos. (DRUTMAN; GROSSMANN; LAPIRA, 2014).

As empresas muitas vezes conquistam mudanças nas políticas fazendo-se presentes em Washington, estabelecendo-se como os principais jogadores e à espera que surjam as oportunidades certas. Nunca se sabe quando a oportunidade de anexar uma alteração de última hora para um projeto de lei urgente surgirá, então é melhor prevenir do que remediar. (DRUTMAN; GROSSMANN; LAPIRA, 2014).

Considerando especificamente os EUA, Drutman (2010) sinaliza que o *lobby* é muito mais uma arte do que uma ciência e que não há uma fórmula simples, em que a adição de quantidade maior de um componente tem influência proporcional no resultado. Mesmo dentro de uma única parte de legislação, cada questão conta com sua própria dinâmica, diferentes interesses e estratégias. Não existe garantia de sucesso.

"Há um grau considerável de incerteza, tanto na natureza do processo de decisão e o resultado dos eventos.". (Heinz 1993, 358 apud Drutman, 2010). O sucesso no *lobbying* não parece estar muito vinculado a uma ou outra estratégia, mas sim em ser capaz de fazer muitas coisas ao mesmo tempo e ajustar-se rapidamente a novas circunstâncias.

Já na Europa, segundo Meynaud (1966), os grupos de pressão existem há alguns decênios e o *lobby* esteve e está presente, de uma forma ou de outra, em todos os regimes políticos, sendo representado pelas lutas que tinham como objetivo um alinhamento entre as decisões dos poderes públicos com os interesses ou ideais de uma classe social qualquer.

Porém, ainda de acordo com Meynaud (1966, p.13), deve-se levar em consideração que "[...] a expansão contemporânea das funções econômicas e sociais do Estado aumentou largamente as preocupações políticas das organizações profissionais.". Uma avaliação do poder que os diversos grupos exercem na vida pública pode ser somente aproximada,

⁵ Essa obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

variando de um autor para outro, visto a ausência de um instrumento de medida. (MEYNAUD, 1966).

Há diversos estudos sobre *lobby* na UE, dentre eles Bernhagen e Mitchell (2009), que pesquisaram os fatores que oferecem às empresas oportunidades de tornarem-se politicamente ativas neste bloco econômico e político. Estes autores destacam que a literatura europeia sobre *lobbying* é mais focada nas atividades realizadas através de associações de empresas, do que no *lobby* que é realizado diretamente pelas firmas.

De acordo com Meynaud (1966), existem dois elementos de base para proporcionar o poder de influenciar os tomadores de decisões na vida pública: o número de membros e a capacidade financeira. O número de membros está mais fortemente relacionado com a abrangência do número de eleitores que podem ser alcançados positiva ou negativamente. Isto de certa forma explica a criação de diversas associações empresariais e sindicatos de categoria. Já o poderio financeiro explica porque alguns agrupamentos industriais estão melhor colocados em termos de reconhecimento, visto que possuem mais meios de arrecadar os fundos necessários para manter o funcionamento normal das associações a que estão vinculados.

Além do elemento de poder, é mencionado ainda que o fator organização é de grande relevância, sugerindo que é necessário ter alguém especializado que faça da proteção e busca de interesses a sua atividade cotidiana e enfatiza a condução de uma associação de forma similar a uma empresa. (MEYNAUD, 1966).

A credibilidade e a popularidade do grupo de pressão também são mencionadas como fatores relevantes na tentativa de influenciar os governantes. O autor indica estes fatores como sendo integrantes do estatuto social que compreende ainda a antiguidade e a reputação do grupo perante a população. Por exemplo: na França “[...] a cotação do patronato é fraca especialmente nos meios intelectuais. Os comerciantes têm frequentemente má reputação.” (MEYNAUD, 1966, p. 33).

Ainda de acordo com Meynaud (1966) outro fator relevante é a forma de interação com o governo: se individual ou coletiva. É sinalizado que em diversos países da Europa empresas grandes buscam inserir-se em grupos nos quais a liderança esteja nas mãos de representantes oriundos de pequenas ou médias empresas com o objetivo de evitar presença evidente no cenário político. Porém, ações individuais, incluindo pessoas de grande poderio também estão presentes e não devem ser desconsideradas. Novamente é mencionada a carência de um quadro ordenado das diversas variáveis que podem afetar a marcha do aparelho governamental.

Já Bernhagen e Mitchell (2009), apontam que algumas grandes corporações preferem o *lobby* privado e que a tendência é que estas empresas façam ajustes táticos para se adaptar ao ambiente institucional e de incentivos em questão, mas usarão táticas políticas semelhantes, independentemente do país de origem.

Esta atitude está baseada, principalmente, em dois fatores institucionais. O primeiro está ligado ao fato de que empresas oriundas de países fora da UE têm incentivos para ações políticas diretas que não são compartilhadas pelas empresas oriundas dos estados membro. Isto porque estas empresas carecem de um representante tomador de decisão dentro do Conselho de Ministros, do Parlamento ou da Comissão Europeia, pois estes cargos são ocupados por pessoas residentes nos países membros; sendo assim, as empresas com sede em países fora da União Europeia não podem fazer *lobby* junto ao governo do seu país para que este por sua vez influencie os *policy makers* no Conselho de Ministros, para citar um caso. (BERNHAGEN; MITCHEL, 2009).

O segundo fator institucional que pode afetar a decisão de fazer *lobby* privado na UE é a medida do quanto os atores de negócios e outros interesses especiais estão inseridos no processo de decisão da política nacional. As empresas inseridas em sistemas altamente corporativistas tendem a representar seus interesses na UE através de associações maiores e será menos provável que tenham a capacidade institucional para fazer *lobby* privado. Enquanto que aquelas provenientes de sistemas pluralistas têm experiência em representar por conta própria seus interesses junto aos tomadores de decisão em seu país e tendem a agir da mesma forma junto aos *policy makers* da União Europeia. (BERNHAGEN; MITCHEL, 2009).

Ainda em relação ao *lobby* privado na União Europeia, Bernhagen e Mitchel (2009) afirmam que o tamanho da empresa e sua exposição à regulamentação estão associados positivamente com *lobbying*, sugerindo que as empresas adaptam o seu comportamento político taticamente com a natureza multi-nível de *lobbying* da UE.

Além dos fatores de *lobbying*, Meynaud (1966), salienta os métodos de pressão: a tentativa de persuasão; as ameaças; o papel do dinheiro; a sabotagem da ação governamental e ação direta. Mencionando ainda que a transição entre uma negociação e uma ameaça passa muitas vezes despercebida. “Por outro lado, o fornecimento de uma documentação inspirada é também um meio de pressão.”. (MEYNAUD, 1966, p. 71).

A execução destes métodos de pressão, ou seja, como influenciar, é definido como “as vias de acesso”. Alerta-se para o fato de que as orientações de como acessar o governo são gerais e devem ser estudadas para cada país em separado, em função da variação na

configuração do governo. De forma genérica deve-se atentar tanto para o poder executivo quanto para o legislativo, pois em muitos países os parlamentares exercem um papel fundamental no processo decisório, por vezes através de comissões permanentes. (MEYNAUD, 1966).

Levando em consideração as alterações decorrentes da formação da UE e a alteração nas relações entre o setor privado e público, no que tange à esfera onde são tomadas as decisões e o aumento da abrangência destas, Bouwen (2002) propõe uma teoria de acesso às diferentes instituições onde são elaboradas leis e regulamentos desta região, a saber: Comissão Europeia, Parlamento Europeu e o Conselho de Ministros.

Como embasamento de sua teoria de acesso, o autor aponta que é necessário entender a troca de recursos, que neste caso são bens, entre os atores públicos e privados da UE. Os bens são considerados “bens de acesso”, que por sua vez, “[...] são bens fornecidos pelo setor privado para as instituições da UE com o objetivo de ganhar acesso. Cada bem de acesso refere-se a um tipo específico de informação que é importante no processo decisório da UE”. (BOUWEN, 2002, p. 370).

São identificados três diferentes tipos de informação:

- 1) Conhecimento especializado: refere-se à expertise e conhecimento técnico necessário requerido pela iniciativa privada para entender o mercado. Esse tipo de bem de acesso é indispensável para a formulação de uma legislação europeia efetiva em uma área específica.
- 2) Informação sobre o interesse geral (abrangente) da comunidade europeia: engloba as informações necessárias requeridas pela iniciativa privada para entender as regras, ambições e interesses regionais.
- 3) Informação sobre o interesse doméstico: refere-se às informações necessárias requeridas pela iniciativa privada para entender as regras, ambições e interesses de um país membro.

A criticidade de um bem de acesso para o funcionamento de uma instituição da UE determina o grau de acesso que a instituição irá prover para os representantes do setor privado interessados. (BOUWEN, 2002).

Outra contribuição de Bouwen (2002) diz respeito à escolha da forma de atuação da empresa interessada em desenvolver uma representação de interesses no nível europeu. Esta escolha diz respeito principalmente à opção de desenvolver internamente um departamento de relações políticas ou contratar um serviço externo (consultor político ou advogados

geralmente estabelecidos em Bruxelas), empreender ações individuais ou coletivas e promover ações em nível nacional ou regional (UE).

O tamanho da empresa, a estratégia econômica e o ambiente institucional doméstico (no país em que está estabelecida) são três variáveis importantes que determinam a forma de organização das atividades de *lobbying*. Empresas maiores geralmente podem alocar mais recursos no planejamento e prática das ações políticas, sejam elas individuais ou coletivas. Além disso, empresas maiores muitas vezes têm grandes áreas de pesquisa e desenvolvimento e, por isso, são particularmente boas em prover conhecimento especializado. (BOUWEN, 2002).

Já a estratégia econômica está relacionada com a localização do mercado, se nacional ou entre os demais países da EU. De posse da estratégia é possível identificar quem são e onde estão os tomadores de decisão que podem afetar diretamente o negócio. “As diferentes estratégias de mercado adotadas por empresas nacionais e empresas grandes orientadas internacionalmente exigem estratégias políticas diferentes.”. (BOUWEN, 2002, p. 342).

Por fim, o ambiente institucional doméstico diz respeito à estrutura de associação, sendo que a ausência de associações comerciais nacionais bem-organizadas e fortes pode obrigar empresas a empreender a ação política direta e individual, não só em nível nacional, mas também em nível europeu. (BOUWEN, 2002).

No quadro 2 está o *framework* apresentado por Bowen (2002) relacionando o grau de acesso das diferentes formas de organização de *lobbying* nas diferentes instituições da União Europeia.

Prover informações confiáveis aos tomadores de decisões e comitês da União Europeia, através de contato direto, é o único e mais importante caminho para alcançar a influência; e, para que a confiabilidade da informação seja garantida, é necessário que dentro das empresas o gerenciamento das estratégias relacionadas ao conhecimento e às informações seja efetivo. Isto envolve também a efetividade da troca de informações dentro da empresa e com outras partes externas interessadas. Além disso, estratégias de incentivos financeiros não são aplicáveis no contexto da UE. (TAMINIAU; WILTS, 2006) ⁶.

⁶ A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

Quadro 2 - Graus de acesso nas instituições da UE

Comissão Europeia

1. Grandes empresas individuais têm o maior grau de acesso à Comissão Europeia
2. Associações europeias têm menos acesso à Comissão Europeia do que grandes empresas individuais, mas melhor acesso do que associações nacionais
3. Associações nacionais têm o grau mais baixo de acesso à Comissão Europeia

Parlamento Europeu

1. Associações europeias têm o maior grau de acesso ao Parlamento Europeu
2. Associações nacionais têm menos acesso ao Parlamento Europeu do que associações nacionais, mas melhor acesso do que grandes empresas individuais
3. Grandes empresas individuais têm o grau mais baixo de acesso ao Parlamento Europeu

Conselho de Ministros da UE

1. Associações nacionais (e agremiações nacionais) têm o maior grau de acesso ao Conselho de Ministros
2. Associações europeias têm menos acesso ao Conselho de Ministros do que associações nacionais, mas melhor acesso do que grandes empresas individuais
3. Grandes empresas individuais têm o grau mais baixo de acesso ao Conselho de Ministros

Fonte: Bouwen, 2002

Analisados os fatores relevantes no *lobby* empresarial nos EUA e na UE, na sequência será analisado este tipo de defesa de interesses na América do Sul.

4.2. Fatores e Elementos Envolvidos no *Lobby* Empresarial na América do Sul

Os padrões de organização empresarial e as relações entre empresas e governo são diversos entre os países da América Latina. (SCHNEIDER, 2004) ⁷.

⁷ A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

Os países da América do Sul, mantendo a delimitação do presente trabalho, operam em regimes políticos em que a regulação da atividade econômica, incluindo a regulamentação de produtos, é encabeçada pelo governo do respectivo país. Conforme Santos (2007, p. 29),

A análise e compreensão dos padrões de conduta dos distintos grupos de atores em um ambiente social e político complexo, como é o espaço decisório governamental, requer o emprego de múltiplos aportes teóricos, considerando as vantagens e os limites de seu poder explicativo.

Houve um crescimento da atuação da sociedade civil no processo político dos países da América do Sul, principalmente a partir da década de 1980, decorrente, entre outros, da consolidação da democracia, que foi acompanhada pelo aumento da complexidade do aparelho estatal, pela proliferação de grupos de interesse, representações classistas e sindicais e pela ampliação dos canais de acesso ao processo de decisão do governo. (SANTOS, 2007).

O estudo das atividades dos grupos de interesse auxilia no entendimento de um sistema político qualquer e a distribuição de poder dentro deste. Isto também é válido para a América Latina.

No entanto, apesar de sua influência central na formação das relações de poder político, grupos de interesse têm sido praticamente ignorados pelos estudiosos e observadores políticos que analisam a política latino-americana, o governo, e formulação de políticas públicas. Em alguns países da América Latina o foco das análises referentes a grupos de interesse tem sido voltado aos estudos dos movimentos sociais e organizações de grupos de elite. (THOMAS; KLIMOVICH, 2014a, p. 213).

Conforme Thomas e Klimovich (2014a), a política nos países que compõe a América Latina (lembrando que a América do Sul está incluída nestes) é conhecida por apresentar oito características, que se inter-relacionam:

- a) uma forte visão estadista e monista de governo, muitas vezes manifestando-se em regime de tipo corporativista do Estado, resultando em uma sociedade civil fraca;
- b) a persistência de personalismo na política, onde personalidades dominam e o institucionalismo tem sido lento para criar raízes;
- c) o elitismo (principalmente brancos e muitas vezes os militares);
- d) a exclusão de vários grupos da roda de poder político, particularmente minorias raciais e étnicas;
- e) sentimento de alienação política,

- f) um movimento lento e muitas vezes regressivo para uma ampla participação política em decorrência da alternância dos países entre ditaduras e várias formas de democracia;
- g) baixa valorização das liberdades civis e dos direitos humanos; e, finalmente,
- h) a corrupção política muito evidente.

O contraste em relação aos países da América do Norte, assim como a alguns países da UE reside no fato de que nestes houve um aumento gradual de participação política, democratização, respeito pelos direitos civis e humanos. Problemas similares aos hoje presentes na América Latina também ocorreram, porém o curso para uma democracia pluralista tem sido ininterrupto. (THOMAS; KLIMOVICH, 2014a).

Observadores políticos e sociais consideram a inexistência do modo americano de *lobby* na América Latina e a maioria da população não vê o *lobbying* ganhando espaço, mas é claro que grupos de interesse existem e a defesa de interesses ocorre de outras formas. Os poucos estudos existente estão focados no Brasil. (THOMAS; KLIMOVICH, 2014b).

A atenção internacional sobre o Brasil cresceu principalmente a partir do ano 2000, quando o país foi incluído no conjunto formado pelas cinco maiores economias emergentes do mundo. O grupo é composto por Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (BRICS). Também os eventos internacionais, como a Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável em 2012 e a Copa do Mundo de Futebol em 2014, fizeram com que os olhares se intensificassem sobre este país em comparação aos seus vizinhos. (GOZETTO; THOMAS, 2014).

Com relação a trabalhos acadêmicos sobre lobby e grupos de pressão é mantida a mesma tendência e tem sido escrito mais sobre o sistema brasileiro de grupos de interesse do que na maioria dos países latino-americanos, mas até o momento, nenhum tratamento acadêmico geral para a região. (GOZETTO; THOMAS, 2014).

Apesar de muitas singularidades, principalmente na extensão em área e número de habitantes, assim como a língua e o desenvolvimento econômico, o Brasil se assemelha aos demais países da América Latina, especialmente no que tange ao desenvolvimento político no século XX. (GOZETTO; THOMAS, 2014).

O desenvolvimento contemporâneo do sistema de grupos de interesse é um produto tanto das diferenças como das semelhanças do país com o resto da América Latina. Destacam-se como características brasileiras,

[...] sua cultura política profundamente enraizada, particularmente a natureza pública e privada de "família" e "lealdade familiar"; o legado de um executivo forte; desenvolvimentos recentes na economia política do país; e a ampliação do pluralismo político sob a democracia, particularmente um papel crescente do legislador (Congresso). (GOZETTO; THOMAS, 2014, p. 214).

Analisando o funcionamento prático do governo brasileiro, que é um fator importante na formação da atividade de grupos de interesse, o processo de decisão política é, em teoria, um sistema presidencial forte. Na prática, porém, o processo político é fragmentado. Por um lado, o presidente nomeia os membros do seu gabinete, o que teoricamente lhe dá a influência sobre o funcionamento da burocracia executiva; maior parte da legislação - até 85% - vem do presidente e chefes do poder executivo; ele ou ela controla o orçamento nacional; e o presidente pode agir por medidas provisórias para legislar em circunstâncias urgentes e difíceis. (GOZETTO; THOMAS, 2014).

Já a relação entre poder executivo e legislativo aponta que o segundo age mais como um agente do primeiro. Por isso, no Brasil, o *lobbying* legislativo pode se restringir muitas vezes a operações reacionárias às decisões tomadas pelo executivo. Isto, por outro lado, pode minimizar a influência presidencial no processo político, uma vez que os partidos políticos são considerados fracos e somente são importantes quando o executivo precisa de uma medida aprovada. Porém, quando o legislativo se organiza, consegue exercer defesa considerável de seus interesses e isto é exemplificado pela frente parlamentar da agropecuária. (GOZETTO; THOMAS, 2014).

Paradoxalmente, o aumento da influência do Congresso desde a promulgação da Constituição de 1988 também contribui para a fragmentação do processo político em certas circunstâncias. Como consequência, o termo "presidencialismo de coalizão" é a melhor maneira de descrever a elaboração de políticas nacionais no Brasil. Isso envolve o presidente trabalhando para formar coalizões no Congresso visando aprovar propostas. (GOZETTO; THOMAS, 2014).

No Brasil observou-se, também na década de 1990, uma alteração no padrão de representação de interesses da classe empresarial, motivada pela reestruturação política e econômica enfrentada pelo país, quando setores inteiros, como o de calçados e o de máquinas e equipamentos, foram desativados ou entregues ao controle de grupos multinacionais e a indústria perdeu participação no Produto Interno Bruto (PIB). Passou-se de uma estrutura corporativa, formada pelos sindicatos por ramo de atividade e de base local, pelas federações representando as indústrias de um dado estado e pela confederação, representando o conjunto da indústria nacional, para uma estrutura extracorporativa, composta por associações setoriais

nacionais dotadas de maior autonomia em face da legislação sindical corporativa, como a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), a Associação Brasileira da Indústria Química (ABIQUIM) e ANFAVEA. (DINIZ, 2001).

Ainda durante a década de 1990, foram desfeitas as comissões e conselhos econômicos que eram responsáveis pela interação entre empresários e governo. Além disso, foram eliminados os espaços de atuação das câmaras setoriais, que eram responsáveis por articular os acordos tripartites, que mobilizavam representantes de empresas, trabalhadores e governo para enfrentar os problemas, tais como a falta de competitividade de algumas cadeias produtivas perante os importados, como a automotiva. Neste momento também ocorreu uma divisão de trabalho entre o executivo e o legislativo federal, ficando este último incumbido de acolher as manifestações dos grupos de interesse. (CAMPOS; ARROYO, 1998). O seguinte trecho escrito por Iglécias (2007, p. 86) para o setor do agronegócio exemplifica a forma de relações entre empresários e o governo:

Esta aliança relaciona-se com a formação, em curso, de uma nova institucionalidade das relações entre Estado e empresariado, bem como ao projeto político do atual governo em relação à inserção do país na economia mundial e, ainda, à crescente profissionalização do lobby do setor do agronegócio, cada vez mais voltado à atuação internacional.

Nesse contexto foram criadas também as agências regulatórias, iniciando por áreas como telecomunicações, energia e petróleo e posteriormente expandindo-se também para bens de consumo, como produtos eletrodomésticos e autopeças (Diniz, 2001).

Também o setor industrial percebe que decisões tomadas pelos três poderes (executivo, legislativo e judiciário) nas esferas nacional, estadual e municipal exercem impacto sobre a atividade econômica. “A percepção de que as decisões do poder público têm o poder de interferir sobre as atividades das suas empresas leva muitos empresários – diretamente ou por meio de representantes – a desenvolver atividades de articulação de interesses.”. (MANCUSO, 2004, p. 515).

Apesar de não ser um equivalente exato, o processo de decisão política brasileira apresenta uma fragmentação semelhante aos sistemas federais e estaduais dos EUA. A versão brasileira da separação de poderes, muitas vezes leva a impasses políticos. Consequentemente, há uma necessidade de políticas hábeis por parte dos líderes legislativos, do presidente e dos funcionários do poder executivo para superar frustrações na formulação de políticas. Às vezes, esse quebra-cabeça político pode ser montado; em outras ocasiões, há impasse. (GOZETTO; THOMAS, 2014).

O sistema de formulação de políticas e as relações dos grupos de interesse com o Estado estão fundamentados nas contribuições importantes do corporativismo e do neocorporativismo. Além disso, a teoria do elitismo contribui na explicação da facilidade de acesso aos tomadores de decisão decorrente do maior poder econômico e de organização e em “decorrência da existência de canais institucionalizados, de caráter neocorporativista, ou mesmo em decorrência de vínculos de relacionamento derivados do padrão clientelista ou, ainda, pela persistência de anéis burocráticos.” (SANTOS, 2007, p. 69).

Indo além, Gozetto e Thomas (2014) apontam que a influência do tipo de governo faz com que o sistema de grupos de interesse brasileiro tenha sido desenvolvido de uma forma fundamentalmente diferente da dos EUA, Canadá e a maioria dos países da Europa Ocidental. Nestes lugares, o pluralismo dos grupos de interesse e a liberdade do direito de associar-se, de formar organizações e para fazer *lobby* foram a base para o sistema (mesmo em sistemas neocorporativos como Escandinávia, Suíça, Áustria e a Alemanha após 1949).

Mesmo agora que se passou um período de pluralismo superior a 30 anos, junto com elitismo e clientelismo, corrupção, e desigualdade econômica, essa influência institucional histórica do governo no sistema de interesses conformou consideravelmente o sistema político brasileiro contemporâneo de defesa política. Esses fatores influenciaram também em grande parte a relação entre os grupos de interesse e a versão brasileira de democracia. (GOZETTO; THOMAS 2014).

O *lobby* no Brasil é realizado quase que exclusivamente por grupos econômicos e associações por estarem mais bem estruturados. A falta de organização de grupos não econômicos, como associações de bairro e minorias indígenas, e a predominância e sucesso do *lobby* proveniente de grupos econômicos conduzem a uma ilegitimidade perante a sociedade para com a prática de defesa de interesses. “Diante da opinião pública não esclarecida, o simples uso da palavra *lobby* é um pejorativo associado à imagem da corrupção, propina e abuso do poder econômico.” (LODI, 1986, p. IX).

Também Gozetto e Thomas (2014) destacam que as atividades dos grupos de interesse são publicadas na mídia brasileira, porém, geralmente de forma sensacionalista e vinculadas à exposição à corrupção.

Porém, Lodi (1986, p. X) assinala que “O tema está ligado à organização dos interesses da empresa e deve ser tratado de forma racional e profissionalmente. [...] A necessidade de organizar o *lobby* na empresa é aguçada no Brasil pela enormidade do papel do Estado na economia”. Além disso, o mesmo autor destaca ainda que juntamente com a transição dos regimes de governo saindo da predominância de uma sociedade fechada

(monarquia e regime militar) para uma sociedade aberta, há necessidade das empresas reorganizarem também a forma de *lobby*. Saem de cena o “amigo do Rei” e os militares da reserva, ou com bom trânsito junto aos militares, que estavam no poder, para entrarem os *lobistas* mais profissionais, independentes do partido que está no poder e que consigam circulação entre a “malha” do poder legislativo, que passou a ter poder de decisão.

Apesar de passados mais de 30 anos do apontamento feito por Lodi, constata-se que o profissional de relações governamentais é uma profissão nova no Brasil e muitas empresas brasileiras e organizações estão apenas agora tomando conhecimento da necessidade de ter representantes nos vários níveis do governo. Contrapondo, algumas multinacionais já têm esse tipo de profissional estabelecido no Brasil há mais de 20 anos. Além disso, cada vez mais as multinacionais estão visualizando seus programas de relações governamentais na América do Sul de forma holística e algumas optaram por gerenciá-los a partir do Brasil. (JUDD, 2011, p. 14).

Em relação à estrutura de governo, Lodi (1986) indica ainda que o zelo pelas regulamentações é proveniente do segundo e terceiro escalões dos ministérios, estatais e autarquias. Sendo assim, há uma diversidade de figuras envolvidas com o *lobbying*; e a qualidade do *lobby* depende de um conjunto de itens envolvendo boas instalações físicas, assessoria econômica, banco de dados atualizado e confiável sobre o desempenho do setor e até mesmo o envolvimento pessoal do presidente da empresa ou da associação da qual a empresa é membro.

De acordo com Gozetto e Thomas (2014), são apontados seis grupos como sendo os maiores tipos de entidades de *lobby* presentes no Brasil contemporâneo:

- a) elites políticas e grupos de poder tradicionais;
- b) *lobby* do setor privado;
- c) *lobby* trabalhista tradicional e profissional;
- d) *lobbying* das agências governamentais e poderes públicos estaduais e locais;
- e) *lobby* de interesses e grupos de interesse novos e externos (*outsider*);
- f) *lobby* privado e empresas de consultoria política.

Considerando o foco desta dissertação no setor industrial, serão analisados de forma mais aprofundada somente as elites políticas e grupos de poder tradicionais e o *lobby* do setor privado.

As elites políticas caracterizam-se principalmente por ter sua origem ainda no tempo colonial e são a forma básica e original dos grupos de advocacia, sendo geralmente informais.

São exemplos: os militares, donos de latifúndios, grandes grupos industriais (empresariais) e o próprio governo e suas agências. Já os grupos de poder apresentam-se por vezes de maneira informal e outras através de entidades institucionalizadas. Como consequência do desenvolvimento da democracia, o sistema de grupos de interesse sofreu alterações e os grupos de poder decresceram em quantidade, mas não necessariamente em intensidade de influência. Estes grupos utilizam o relacionamento pessoal, muitas vezes até familiar, como forma de acesso aos tomadores de decisão. As interações entre a parte interessada e o representante do governo ocorrem, por vezes, a portas fechadas, de maneira informal. A manifestação dos interesses continua envolvendo práticas antigas que atualmente são consideradas práticas de corrupção. (GOZETTO; THOMAS, 2014).

Por sua vez, o *lobby* do setor privado é realizado principalmente através dos departamentos de relações governamentais de associações empresariais ou de empresas privadas, que concentram os esforços no estabelecimento de relações com o legislativo, agências governamentais e o gabinete do presidente. As táticas e estratégias envolvem o provimento de informações técnicas e políticas, monitoramento das ações legislativas e políticas e identificação de aliados políticos. (GOZETTO; THOMAS, 2014).

Há algo em comum entre os vários tipos de *lobby* constatados no Brasil envolvendo homens de negócios: [...] “eles estão muito interessados na construção da relação pessoal e é mais importante conhecer-se primeiro do que lançar diretamente uma conversa sobre negócios. A forma como uma conversa é estruturada no Brasil está ligada ao diálogo e interação.”. (JUDD, 2011, p. 19).

Além do fator comportamental dos indivíduos, estudos empíricos demonstram que a cultura política em uma nação exerce influência sobre o papel dos grupos de interesse. Entre os fatores que a cultura política parece determinar estão: a atitude do público em relação a grupos de interesse e lobistas e seu nível de legitimidade; o quanto os cidadãos se unem e utilizam organizações de defesa de interesses, o tipo e nível de aceitação de várias estratégias e táticas e a extensão (ou falta) de regulamentação do *lobby*. (GOZETTO; THOMAS, 2014).

Mesmo com quantidade limitada de investigações acerca dos fundamentos, as influências da cultura política parecem ser evidentes no Brasil contemporâneo. A essência dessa cultura é apresentada através de quatro aspectos: métodos de longa data de *lobbying* pessoal; a atitude do público e dos funcionários públicos para com grupos de interesse; uma aversão e falta de compreensão da necessidade de fazer *lobby*; e um conhecimento ínfimo de técnicas de defesa política sofisticados. Os dados disponíveis são suficientes para constatar que a cultura política brasileira difere consideravelmente, quanto aos fundamentos gerais, da

cultura em grande parte igualitária dos EUA e dos países da Europa Ocidental e do Norte. (GOZETTO; THOMAS, 2014).

Diferentemente de características como área e população, em comparação com os sistemas de grupos de pressão da região, o Brasil não está na liderança. Conforme Gozetto e Thomas (2014), ao serem aplicados alguns critérios, é possível constatar que o Brasil se encaixa em algum lugar intermediário, podendo afirmar-se que é menos desenvolvido do que o sistema de grupos de interesse do Uruguai e mais desenvolvido do que o da Bolívia, ficando nivelado com a Argentina e o Peru. Os critérios utilizados pelos autores são:

- a) tolerância para a oposição política;
- b) desenvolvimento da sociedade civil em relação ao nível de apoio político e uso de técnicas de *lobby*;
- c) a institucionalização de interesses;
- d) nível de corrupção política;
- e) medida de transparência das atividades políticas; e
- f) o apoio a grupos interesse e, portanto, para a democracia pluralista.

Sendo assim, ao propor uma forma de defesa dos interesses na formulação de políticas, incluindo os interesses empresariais, nos países da América do Sul, assim como em qualquer país, é fundamental a consideração das características de cada sistema político e da cultura política de cada país. (THOMAS; KLIMOVICH, 2014a).

5. MÉTODO

Nesta dissertação, a aplicação de uma pesquisa do tipo qualitativa, conforme sinalizado por Flick (2009), é relevante aos estudos sociais e, além disso, proporciona aprofundamento e adequação do percurso do pesquisador para encontrar a resposta ao problema.

De acordo com March e Smith (1995, p. 251)⁸,

O pensamento humano envolve representações mentais que tendem a representar a realidade. Essas representações são comumente chamadas de crenças ou, quando amplamente validadas, de conhecimento. Elas são produzidas quando pessoas captam aspectos sensoriais ou estímulos do seu ambiente. À medida que novas informações são adquiridas, as crenças são ajustadas para melhor corresponder à realidade percebida pelo indivíduo. Conhecimento e crenças humanos informam

⁸ A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

ações a serem tomadas para alcançar um objetivo. Ações bem embasadas (p.ex. aquelas baseadas em crenças verdadeiras) são mais propensas a atingir os fins desejados. A informação é valiosa na medida em que auxilia a formação de crenças verdadeiras que, por sua vez, promovem ações efetivas, que atingem resultados.

A metodologia científica é definida por Chalmers (1995) como sendo o estudo da construção do conhecimento usando padrões sistemáticos que auxiliam o cientista na avaliação da situação histórica em que está, porém, sem conter regras de como proceder.

Por sua vez, March e Smith (1995), apontam que problemas reais devem ser devidamente contextualizados e representados, técnicas pertinentes para a solução devem ser construídas e as soluções devem ser implementadas e avaliadas usando critérios apropriados.

A pesquisa realizada nas escolas de negócios, assim como na maioria das áreas acadêmicas, é teoricamente realizada com o intuito de criar conhecimento válido e confiável para passar aos alunos e compartilhar com outras partes interessadas. Considerando que a maioria dos alunos das escolas de negócios aspiram carreiras de gestão fora da academia, a aplicação dos resultados da pesquisa em situações reais deveria ser uma questão primordial. (VAN AKEN, 2004)⁹.

Considerando que o presente trabalho está inserido no âmbito de um Mestrado Profissional em Gestão e Negócios, em que há expectativa de uma combinação de abordagens teóricas e pragmáticas e que a entrega final é em resposta a uma pergunta do tipo “como as coisas deveriam ser”, este trabalho busca atingir seus objetivos usando a metodologia *design research*.

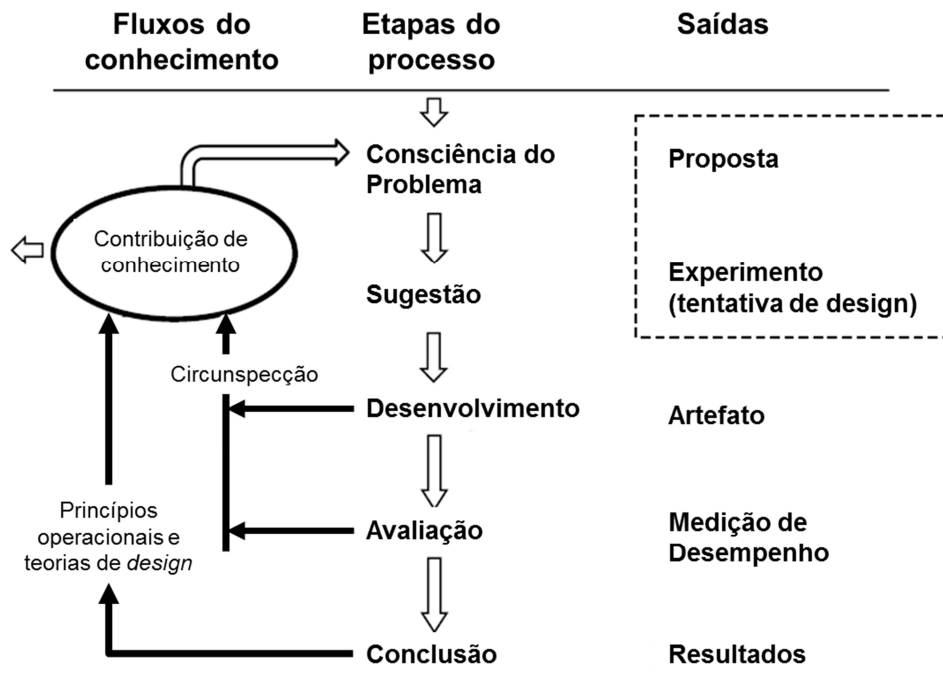
Design Science é o conhecimento na forma de construtos, técnicas e métodos para realizar o mapeamento, o modelo ou teoria, ou seja, o conhecimento para criar artefatos que satisfaçam determinados conjuntos de requisitos funcionais; já o “[...] *design research* é a pesquisa que cria esse tipo de conhecimento faltante usando *design*, análise, reflexão e abstração”. VAISHNAVI e KUECHLER, 2004, p.3)¹⁰

Takeda et al. (1990 apud VAISHNAVI e KUECHLER, 2004) desenvolveram um modelo de processo de *design* computacional, o qual foi adaptado pelos autores para representar o processo genérico do *design research*, apresentado na Figura 2.

⁹ Idem

¹⁰ A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

Figura 2 - Modelo genérico do processo de *design research*



Fonte: Vaishnavi e Kuechler (2004).

O *design research* é mais efetivo quando os envolvidos realizam uma avaliação pragmática dos avanços do processo no ciclo de desenvolvimento (*design cycle*). (BUNGE, 1984 apud VAISHNAVI; KUECHLER, 2004).

As saídas de um processo que utiliza o *design research* expostas na Figura 2 contemplam, segundo Vaishnavi e Kuechler (2004), os seguintes elementos: proposta, tentativa de design, artefato, medição de desempenho e resultado. O artefato desta dissertação é uma forma de organizar o *lobbying* empresarial técnico de um setor específico, focando na regulamentação de produtos na América do Sul.

Porém, sendo o *design research* uma pesquisa, esta deveria produzir uma nova compreensão (*understanding*). “Que forma essa compreensão possui? Quais são os produtos, ou saídas, de pesquisa?” (Manson, 2006, p. 164).

March e Smith (1995, apud MANSON 2006) indicam quatro produtos: construtos, modelos, métodos e instanciações, explicados a seguir:

- a) construtos: são compostos pela linguagem e conhecimento usados para contextualizar o problema e especificar as soluções. São de grande importância nas pesquisas, pois definem as condições usadas para descrever e pensar acerca das tarefas. Os construtos permitem aos pesquisadores descrever de forma acurada

conceitos nos seus campos de atuação. Considerando que um artefato é composto por grande número de entidades e suas relações, o conjunto de construtos para um experimento *design research* pode ser mais amplo do que o conjunto equivalente para um experimento descritivo (empírico);

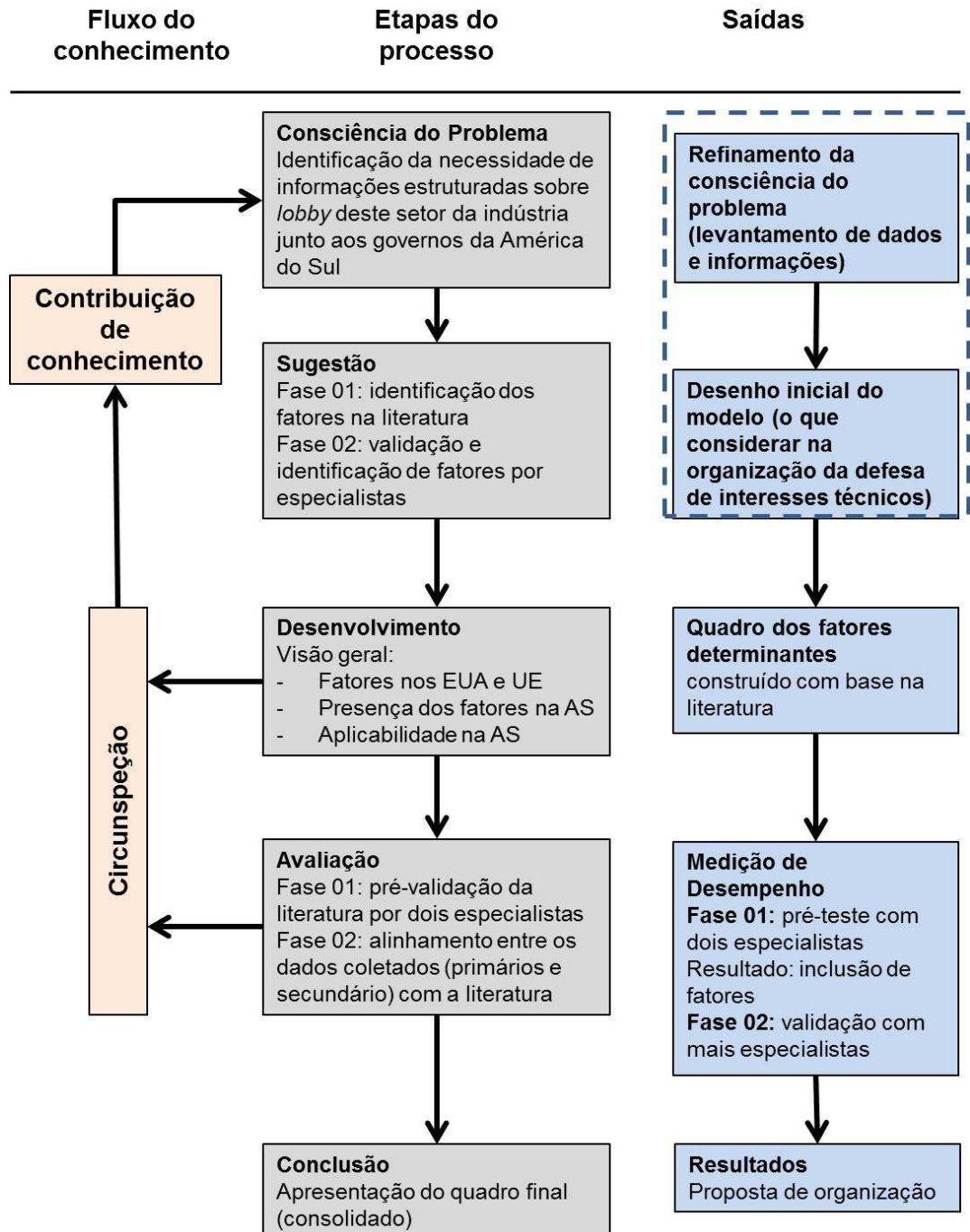
- b) modelo: é um conjunto de proposições ou afirmações que expressa a relação entre os construtos. No *design research* o modelo pode ser considerado tanto parte de uma solução quanto parte da definição do problema de uma tarefa. Os modelos são válidos somente na medida em que são úteis para desenhar uma solução para o problema. Manson (2006, p. 164) expõe que “[...] assim, a preocupação com modelos na *Design Science Research* é em relação à utilidade, e não à verdade como nas Ciências Naturais (*Nature Science*)”;
- c) método: é um conjunto de passos, um algoritmo ou uma orientação usados para realização uma tarefa específica. Métodos são baseados em um conjunto de construtos (linguagem) e uma representação (modelo) da solução dentro de certas condições de contorno. Métodos utilizados no desenvolvimento de sistemas facilitam a construção de uma representação das necessidades dos utilizadores (expressos, por exemplo, como problemas, decisões, fatores críticos de sucesso);
- d) instanciação: é a realização de um artefato em seu ambiente. Instanciações operacionalizam construtos, modelos e métodos. Além disso, demonstram a viabilidade e efetividade dos modelos e métodos.

O uso desta metodologia no presente trabalho justifica-se pelos fatores a seguir considerados:

- a) a entrega final é a proposição de um modelo para a realização de *lobby* pelas empresas fabricantes na regulamentação de seus produtos junto aos governos dos países da América do Sul;
- b) permite a aplicação de diversos métodos durante a etapa de validação;
- c) oferece possibilidade de analisar através de diferentes perspectivas, ou seja, de realizar diversas circunspecções visando melhoria e refinamento contínuo até gerar o *design* esperado do ponto de vista do processo de pesquisa, visto a limitação de prazo e recursos envolvidos;
- d) e por fim, mas com igual importância, este método permite a aprendizagem durante o processo de construção e melhoria do modelo.

Considerando o que recomenda Gil (1999) quanto ao uso de diagramas e o modelo genérico de *design research* proposto por Vaishnavi e Kuechler (2004), a figura 3 apresenta o método de trabalho e suas respectivas saídas.

Figura 3 - Método de trabalho



Fonte: Elaborada pela autora, adaptado de Vaishnavi e Kuechler (2004).

Dentre os planos de pesquisa usados para estudar problemas administrativos apresentados por Hair et al. (2005), trata-se aqui de uma pesquisa exploratória, onde é buscado o desenvolvimento de uma melhor percepção. Considera-se que este plano é

pertinente visto ser adequado para o desenvolvimento de conhecimento do pesquisador. (HAIR et al., 2005).

5.1. A unidade de análise

Tem-se como unidade de análise o setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes. As empresas fabricantes deste setor se organizaram em associações e representam seus interesses junto ao governo e órgãos reguladores dos EUA e da EU por meio delas. Neste estudo foi investigada a possibilidade das empresas deste setor que possuem unidades fabris em países da América do Sul defender seus interesses técnicos junto aos governos e órgãos reguladores desta região.

Os sujeitos da pesquisa são as empresas membro de grupos de interesse no Brasil, UE e EUA, outras associações industriais de fabricantes da América do Sul e especialistas no assunto. Entende-se que os argumentos de Barros (1978) são aplicáveis, visto que há necessidade de apoiadores (fiadores) e, além disso, de contar com relações pessoais que possam auxiliar no acesso aos sujeitos da pesquisa.

5.2. Coleta de dados secundários

Como técnicas de coleta foram aplicadas: a análise de documentos e a observação direta e indireta. A aplicação destas técnicas é favorecida pelo fato da autora estar inserida no meio e conhecer os envolvidos. A amostra (tamanho e características) considera aspectos como saturação e redundância.

A coleta foi feita a partir de documentos em matérias publicadas em meios de circulação nacional e internacional, assim como em relatórios, atas de reuniões, teses e dissertações. “[...] o pesquisador analisa documentos elaborados no âmbito de uma organização, passa a ter informações que o auxiliam na coleta de dados mediante observação ou entrevista.” (GIL, 2009)

Por fim, esta etapa também contou com coleta de dados através de observação participante, “um modo de pesquisar que coloca o pesquisador no meio da comunidade que ele está estudando” (Angrosino, 2009, p. 17). Esta observação participante se deu através de reuniões realizadas no Brasil e no exterior. Apesar desta técnica de coleta de dados ser criticada, principalmente pela probabilidade de inserção do viés do observador e pela

dificuldade de legitimação dos dados, conforme indicam Denzin e Lincoln (1994)¹¹, optou-se por prosseguir, visto a oportunidade de enriquecimento e confirmação dos dados encontrados na literatura, nos documentos e nas entrevistas.

Considerando as diferentes lógicas sobre o papel e a posição do pesquisador, foi utilizada a estratégia da abertura definida por Jaccoud e Mayer (2008) como aquela em que a identidade do pesquisador é claramente estabelecida no processo de observação.

Para Aktouf (1987 apud POUPART et al., 2008) o pesquisador passa por sete etapas afetivas:

- a) ansiedade;
- b) falta de pontos de referência (“vazio”);
- c) detecção dos primeiros pontos de referência;
- d) aceitação pelo grupo (“dão lugar”);
- e) euforia pela imensa coleta de dados;
- f) angústia em relação à classificação e qualidade dos dados coletados;
- g) análise dos dados, dificuldade em encontrar o equilíbrio entre a análise das informações provenientes do campo e a autoanálise do pesquisador (sobre a metodologia empregada, vieses pessoais, etc.).

A observação direta foi possível graças à inserção do pesquisador no meio antes mesmo do início da presente pesquisa. Isto fez com que as quatro primeiras fases descritas por Aktouf (1987 apud POUPART et al., 2008) já tivessem sido superadas. A maioria dos participantes já era conhecida e considerando os diversos encontros foi possível observar também a diferença de comportamento dependendo do assunto que estava sendo tratados.

5.3. Coleta de dados primários

Hair et al (2005, p. 98) aponta que “os dados primários são coletados com o propósito de complementar o projeto de pesquisa. Assim o pesquisador está envolvido em todos os aspectos da transformação de dados em conhecimento”.

Foram utilizadas as seguintes técnicas: entrevistas semiestruturadas, observação direta e grupo focal. Sendo as entrevistas conduzidas com 10 especialistas no assunto, com auxílio de um roteiro embasado na literatura e validado por 2 especialistas inseridos no contexto.

¹¹ A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

Foram aplicadas entrevistas semiestruturadas, visto que estas são amplamente utilizadas em pesquisas qualitativas (FLICK, 2004). Foram realizadas face a face (presencial ou via remota), tanto com os sujeitos brasileiros, quanto com os estrangeiros. Isso foi oportunizado aproveitando encontros em outubro de 2014, em Tóquio (Japão), durante a 33ª Reunião Plenária Anual do Comitê da ISO TC 23/ SC 17 (*Manually portable forest machinery*), que é o comitê responsável pela elaboração de normas internacionais relacionadas com segurança e desempenho dos produtos florestais portáteis. Este comitê conta com especialistas técnicos, a maioria engenheiros, de diversos países, como Brasil, Alemanha, EUA, Inglaterra, Japão e Suécia. Estes profissionais geralmente também são responsáveis pela articulação da defesa dos interesses técnicos nas empresas e institutos em que trabalham. Em 2015 será a primeira vez que a reunião anual deste comitê será realizada em um país da América do Sul, especificamente o evento será em Porto Alegre (Brasil) entre os dias 26 e 29 de outubro. Isto também exemplifica o aumento do interesse por esta região.

Já as reuniões periódicas no Brasil, realizadas principalmente no âmbito da ABIMAQ (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos), em que contou-se com a participação de representantes das empresas fabricantes, dos responsáveis pela área de relações governamentais da própria associação, além da presença esporádica de outros atores, como representantes do governo e suas autarquias proporcionaram a aplicação da técnica de observação direta.

A duração média das entrevistas foi de 30 minutos. Acordou-se com os participantes que todo o material original resultante desta etapa (notas de campo, gravações de áudio, atas de reuniões, apresentações, e-mails etc.) é confidencial e, portanto, foi anonimizado, e o acesso aos originais identificados será permitido somente após concordância por escrito dos envolvidos.

O quadro 3 descreve as unidades de análise, os sujeitos da pesquisa, o número de abordagens/quantidade de vezes em que foi aplicada e a respectiva técnica de coleta de dados.

Quadro 3 - Sujeitos da pesquisa, amostra e técnica de coleta de dados.

Sujeito da Pesquisa		Abordagens	Técnica de coleta
Associações de fabricantes do Brasil, EUA e EU	Gerentes do departamento de Relações Governamentais	3 (três)	Entrevista semiestruturada
	Documentos, relatórios, publicações	Conforme disponibilidade	Pesquisa documental
	Reuniões	6 (seis), 2,5 h/cada	Observação
Empresas fabricantes do setor com unidades	Responsáveis (especialistas, gerentes) por assuntos	7 (sete)	Entrevista semiestruturada

na América do Sul	regulatórios de produtos		
-------------------	--------------------------	--	--

Fonte: Elaborado pela autora.

De acordo com Hair et. al. (2005, p. 85) “Os grupos de foco constituem uma das técnicas de entrevista exploratórias mais empregadas. Todos os tipos de organizações com ou sem fins lucrativos os utilizam para reunir informações.”. Foi considerado pertinente aplicar esta técnica também nesta pesquisa, visto a possibilidade de aproveitamento das experiências de outras regiões geográficas para a organização da defesa de interesses na América do Sul.

A realização do grupo focal em Waiblingen, na Alemanha, no dia 12 de novembro de 2014 aproveitou o deslocamento dos participantes para um evento sobre assuntos regulatórios já programado por uma das empresas do setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes, evitando desta forma despesas extras para reunião dos participantes.

Conforme apontado por Hair et. al (2005) os respondentes de um grupo de foco geralmente têm algo em comum, neste caso, as atividades profissionais dos participantes do grupo focal incluem assuntos regulatórios técnicos, envolvendo normas, leis e regulamentos que incidem sobre as máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes.

Ainda de acordo com Hair et. al (2005), o número ideal de respondentes varia entre oito e doze, neste caso, porém, excedeu-se o máximo em três, contando assim com 15 representantes. O detalhamento do grupo de foco está disponível na subseção 5.6.3.

As informações e dados foram sendo coletados e analisados paralelamente, a fim de permitir aprimoramento em coletas futuras. O detalhamento sobre a análise dos dados está no próximo item.

5.4. Análise dos dados

Os dados foram analisados intencionalmente sem uso de um *software* de análise de dados qualitativos, porque desta forma o autor realiza simultaneamente a reflexão, proporcionando interação mais intensa e aproveitamento do conteúdo. (GIBBS, 2009). Além disso, visto que as entrevistas estão distribuídas em quatro idiomas (alemão, inglês e português) optou-se por não transcrevê-las nem traduzi-las, com o objetivo de evitar falhas inerentes a estes processos e buscando “[...] representar as visões de participantes e entrevistados da forma mais fiel possível [...]”. (GIBBS, 2009, p.24).

Ainda abordando a técnica de análise dos dados, Bardin (1995) aponta que a análise de conteúdo, no que tange ao método, torna-se um conjunto de técnicas de análise das

comunicações que utiliza procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, sendo considerada, portanto, adequada para a aplicação na pesquisa do presente projeto.

Inicialmente, as categorias de análise foram estabelecidas de acordo com a literatura sendo, posteriormente, adequadas aos construtos. As questões centrais da análise de conteúdo podem ser resumidas da seguinte forma, conforme Lasswell (1948)¹²: Quem disse o que, para quem, porque, em qual contexto e com que efeito?

Já o método de trabalho foi organizado em duas fases: fase 01, apoiada na literatura e fase 02 com a adição das contribuições de outras fontes. Sendo que cada uma das fases é composta por cinco etapas. Nas subseções a seguir está o detalhamento das etapas e atividades inerentes a cada uma das diferentes fases.

5.5. Fase 01: a partir das contribuições da literatura

Ciclo apoiado na literatura, com validação e contribuições de dois especialistas focando no objetivo específico de identificar os fatores determinantes no processo de defesa de interesses de fabricantes na regulamentação de produtos motorizados na União Europeia e EUA. Também nessa fase está incluído o levantamento da literatura latino-americano sobre *lobby* em outros setores da indústria.

5.5.1. Consciência do problema

Esta etapa, comum a outras metodologias, se refere à inquietação do autor perante o tema. É neste ponto que se busca conhecimento acerca, bem como sobre o contexto em que o problema está inserido.(MANSON, 2006). Como saída na Fase 01 está a ambientação do autor no tema a partir da exploração em referencial teórico e estudo de situações similares (*benchmarking*) o que na Figura 3 foi denominado de “Refinamento da consciência do problema”, contribuindo para o aprimoramento nas fases seguintes. A partir desta etapa ocorre o desenho inicial do modelo, que é integrante da etapa de Sugestão.

O referencial teórico é baseado em autores localizados em trabalhos acadêmicos sobre o assunto, publicados nas regiões de interesse (América do Sul, EUA e UE). Estes foram

¹² A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

selecionados de acordo com suas fontes e sua relevância, encerrando-se a consulta ao ser constatada redundância.

5.5.2. Sugestão

Durante esta fase o autor procede com a(s) tentativa(s) de design da solução, utilizando como base o conhecimento adquirido durante a etapa de conscientização do problema. A criatividade do autor neste passo pode interferir e, por isso, é comum que diferentes autores apresentem diferentes propostas. De forma pragmática ocorre a visão do “copo meio cheio ou meio vazio”. (MANSON, 2006). Nesta etapa a autora apresenta os fatores que a serem a priori considerados no *design* da proposta de organização para proporcionar o *lobby* da indústria junto aos governos dos países da América do Sul no que tange à regulamentação dos produtos.

5.5.3. Desenvolvimento

Os resultados desta fase são um ou mais artefatos, que poderão ter a forma de construtos, modelos, métodos ou experimentos. A inovação está no *design* e não na construção. O desenvolvimento da proposta inicial está baseado no julgamento do autor sobre a bibliografia, os documentos e dados levantados através da prescrição, análise e observação. (MANSON, 2006).

Contribuiriam nesta etapa as relações estabelecidas entre a literatura e o dia-a-dia das interações iniciais de um grupo de fabricantes formado no Brasil para organizar a análise de impactos nos produtos decorrentes da publicação de uma revisão da norma regulamentadora número 12 do Ministério do Trabalho e Emprego, que contempla requisitos de produtos e outras publicações do INMETRO sobre atividades de certificação de produtos no Brasil.

Conforme Gibbs (2011), as categorias de análise podem ser estabelecidas a partir da literatura. Sendo assim, considerou-se pertinente categorizar conforme os fatores determinantes no *lobby* empresarial nos EUA e na EU encontrados na revisão bibliográfica. Esta atividade é demonstrada no quadro 4.

Quadro 4 - Categorias de análise estabelecidas a priori a partir da literatura

Categoria	Autor(es) relacionados
Cultura	Meynaud (1966) Olson (1971) Thomas (2004)
Estrutura/tipo do governo: - sistema político - estrutura (quem elabora, quem implementa, etc.) - canais/formas de acesso	Meynaud (1966) Olson (1971) Santos (2007) Bouwen (2002) Truman (1951)
Tamanho da empresa/associação	Bouwen (2002) Thomas (2004) Bernhagen; Mitchell (2009)
Interação da empresa/associação com o governo (individual ou coletiva) Presença (proximidade física)	Bernhagen; Mitchell (2009) Bouwen (2002) Meynaud (1966) Drutman et. Al. (2014) Thomas (2004)

Fonte: Elaborado pela autora.

Uma descrição detalhada dos resultados desta fase está na subseção 6.1 “Resultados da Fase 01: a partir das contribuições da literatura.”.

5.5.4. Avaliação

Ao final da Fase 01, a avaliação das categorias de análise por dois especialistas (*lobistas*) com experiência mundial superior a duas décadas e com conhecimento do cenário da América do Sul contribuiu para o refinamento dos artefatos gerados, assim como para verificar o atendimento das expectativas do pesquisador. Os nomes dos especialistas não serão divulgados, sendo representados por E1 e E2 (E = Especialista). Outras características podem ser obtidas no quadro 5.

Quadro 5 - Detalhes sobre os especialistas avaliadores da Fase 01

E1	<ul style="list-style-type: none"> - Responsável pela Divisão de Assuntos Regulatórios e de Normalização de uma fabricante multinacional americana do setor <i>Outdoor Power Equipment</i> (OPE). - Membro de Comitês Nacionais e Internacionais de Normalização e Regulamentação de Produtos OPE. - Mais de 20 anos de experiência com <i>lobby</i> nos EUA, UE, Japão e China e responsável pelas atividades de regulamentação de produtos na América do Sul.
E2	<ul style="list-style-type: none"> - Responsável pela Divisão de Assuntos Regulatórios e de Normalização de uma fabricante multinacional sueca do setor OPE. Destaca-se seu trabalho em relação à Diretiva Europeia de Emissões de Gases Poluentes para motores portáteis e a colaboração no estabelecimento de um grupo de trabalho do setor OPE no Brasil. - Membro de Comitês Internacionais de Normalização e Regulamentação de Produtos junto a ISO e <i>European Association of Internal Combustion Engine Manufacturers</i> (EUROMOT). - Mais de 20 anos de experiência com <i>lobby</i> na Suécia, UE, EUA, Japão e China e responsável pelas atividades de regulamentação de produtos na América do Sul.

Fonte: Elaborado pela autora.

A avaliação das categorias de análise possibilita um alinhamento entre a literatura e a prática. A forma da avaliação (juntamente em uma reunião específica sobre regulamentação de produtos e *lobby* empresarial na América do Sul) proporcionou enriquecimento para o *design* da próxima fase.

5.5.5. Conclusão

A medição da qualidade de uma investigação depende da lente pela qual o pesquisador que a realiza olha. “Nas Ciências Naturais, a medida de afirmações e teorias é o seu poder explicativo. “Boas” alegações são coerentes com os fatos observados, e fornecem profundas, abrangentes e precisas previsões de observações futuras”. (MANSON, 2006, p. 157)

Embora ainda possam existir múltiplas possibilidades, hipóteses, assim como desvios no comportamento do artefato, considera-se que este ciclo proporciona o atendimento do primeiro objetivo específico. Sendo assim, os fatores determinantes no processo de defesa de

interesses de fabricantes na regulamentação de produtos motorizados na UE e nos EUA foram identificados e estão expostos a partir daqui como as categorias de análise.

Conforme já constatado por LaPalombara (1960, p.30) “[...] não existe uma teoria geral dos grupos de interesse [...]”, por isso a importância da validação dos fatores levantados na literatura por especialistas com experiência.

5.6. Fase 02: acréscimo das contribuições de campo

Consiste em um ciclo com contribuições obtidas por meio dos dados primários e secundários descritos anteriormente e validado por especialistas atuantes na área (tanto nacionais quanto internacionais), visando o atingimento do segundo e terceiro objetivos específicos, que compreendem a verificação da existência e aplicabilidade os fatores determinantes no processo de defesa de interesses de fabricantes na regulamentação de produtos motorizados na União Europeia e EUA nos países da América do Sul.

5.6.1. Consciência do problema

Trata-se do refinamento e aprofundamento do artefato proposto, onde já de posse de uma consciência do problema mais refinada, que contou com contribuições de dois especialistas prosseguiu-se na busca de literatura específica sobre *lobby* da indústria nos países sul-americanos buscando o atingimento do segundo e do terceiro objetivo específico da pesquisa.

5.6.2. Sugestão

Como ponto de partida, é realizada uma análise da literatura sobre os fatores determinantes no *lobbying* mencionados na revisão da literatura (subseção 4.2). Na sequência são incorporadas as contribuições referidas pelos avaliadores na fase 01, bem como a aplicabilidade dos fatores determinantes nos EUA e na UE nos países da América do Sul, recorrendo-se aos itens levantados em 4.1 - Fatores e Elementos Envolvidos no *Lobby* Empresarial nos Estados Unidos e na União Europeia.

5.6.3. Desenvolvimento

De posse dos construtos e modelos encontrados até este momento, foram revisadas as categorias de análise e elaborado o roteiro de entrevista para aplicação junto a especialistas que atuam tanto no exterior (EUA e UE) quanto com especialistas que atuam somente na América do Sul.

Esta fase envolve a colaboração de especialistas e tem como premissa a participação de pessoas que possuem conhecimento e experiência sobre *lobbying* empresarial na América do Sul. Aplicam-se as contribuições de Flick (2009a, p. 45) em que as decisões de amostragem buscaram por “pessoas com longa experiência com a questão de pesquisa” e “as que estão realmente em posição de revelar a prática profissional em que estamos interessados”. Uma sucinta apresentação dos especialistas entrevistados, está no quadro 6, lembrando que E1 e E2 já foram apresentados anteriormente.

Quadro 6 - Apresentação dos demais participantes das entrevistas

E3	<ul style="list-style-type: none"> - Gerente da Divisão Americana de Assuntos Regulatórios e de Normalização de uma fabricante multinacional alemã do setor OPE. - Coordenador de Comitês Nacionais Americanos e Chefe da Delegação de Normalização de Máquinas Florestais Portáteis junto a ISO. - Mais de 20 anos de experiência com <i>lobby</i> nos EUA, UE, Japão e China.
E4	<ul style="list-style-type: none"> - Gerente da Divisão de Assuntos Regulatórios, Emissões de Gases e de Normalização de uma fabricante multinacional alemã do setor OPE. - Coordenador do grupo técnico <i>Nonroad SSI Engines</i> da EUROMOT atuando no relacionamento com as instituições da UE principalmente quanto à harmonização técnica dos regulamentos e da sua eficácia em todo o mundo. Destaca-se seu trabalho em relação à Diretiva Europeia de Emissões de Gases Poluentes para motores portáteis e o estabelecimento de um grupo de trabalho do setor OPE no Brasil. - Mais de 20 anos de experiência com <i>lobby</i> na Europa, EUA, Japão e China.
E5	<ul style="list-style-type: none"> - Presidente do OPEI, que representa os fabricantes de equipamentos motorizados para manutenção de grama, jardins e os de máquinas portáteis para manejo florestal. É a instituição autorizada pelo <i>American National Standards Institute</i> (ANSI) a atuar na elaboração e revisão das normas técnicas dos produtos, assim como representar o país junto aos respectivos Comitês Técnicos da ISO. - Possui vivências anteriores no ramo automotivo e como político no Congresso Americano e mais de 20 anos de experiência com <i>lobby</i> nos EUA e na EU.
E6	<ul style="list-style-type: none"> - Gerente de Assuntos Regulatórios para América Latina de fabricante multinacional americana de máquinas agrícolas autopropelidas. - Gestor do Comitê de Normalização para Máquinas e Implementos Agrícolas da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). - Coordenador do Comitê Técnico de Máquinas Agrícolas da ANFAVEA. - Conhecedor dos meios de acesso ao governo. - Mais de cinco anos de experiência no Brasil e América Latina.

- E7** – Gerente de Relações Governamentais da ABIMAQ.
 – Responsável pelo acompanhamento da tramitação das leis desde seu estágio inicial e da organização da interface entre os fabricantes associados da ABIMAQ e o governo brasileiro (em todas as esferas).
 – Mais de 10 anos de experiência no Brasil (Brasília).
- E8** – Gerente de Assuntos Regulatórios para América Latina de fabricante multinacional americana de máquinas rodoviárias (linha amarela).
 – Presidente da Câmara Setorial de Máquinas Rodoviárias (CSMR) da ABIMAQ.
 – Atua no *lobbying* junto ao governo brasileiro há aproximadamente quatro anos.
- E9** – Vice-presidente da Associação Brasileira do Agronegócio (ABAG).
 – Diretor da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas (CSMIA) da ABIMAQ, sendo responsável pelas relações governamentais em todos os níveis.
 – Mais de 10 anos de experiência no *lobbying* empresarial do setor de agronegócios no Brasil.
- E10** – Presidente da EGMF que representa 26 fabricantes europeus de equipamentos motorizados para manutenção de grama, jardins e máquinas portáteis para manejo florestal e sete associações nacionais. É uma instituição ativa na elaboração e revisão diretivas e regulamentos técnicos junto a Comissão Europeia.
 – Possui experiência profissional no Brasil, onde atuou como gerente de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D).
 – Atualmente é diretor de P&D, o que engloba o departamento de certificação de produtos, de uma fabricante multinacional alemã do setor.
 – Mais de 10 anos de experiência com *lobby* na Europa, EUA e América do Sul.

Fonte: autoria própria.

O roteiro da entrevista, elaborado com base nos construtos, nas categorias de análise estabelecidas a partir da literatura e na contribuição de dois especialistas está disponível no quadro 7. Este roteiro foi utilizado tanto nas entrevistas presenciais como nas por via remota (telefone, internet).

Quadro 7 - Roteiro de entrevista

Roteiro de entrevista
Questionar sobre o entendimento do que é <i>lobby</i>
Questionar sobre as formas/tipos de <i>lobby</i>
Apontar fatores determinantes que devem estar presentes no <i>lobbying</i>
Questionar sobre a relevância da pesquisa (contribuição para empresas/associações)
Questionar sobre a interação entre os atores envolvidos no <i>lobbying</i> (governo, empresas, associações, institutos de pesquisa etc.)
Questionar sobre conhecimento acerca do <i>lobby</i> na América do Sul

Questionar sobre diferenças e semelhanças entre <i>lobbying</i> na Europa/EUA e América do Sul
Questionar sobre a aplicabilidade de fatores determinantes usados no <i>lobbying</i> na UE/EUA para a realização na América do Sul
Questionar sobre a relação entre <i>lobby</i> individual e o realizado coletivamente (através de grupos de interesse/associações).
Questionar sobre particularidades do <i>lobbying</i> no setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes.

Fonte: Elaborado pela autora.

Já o grupo de foco teve como tema principal o *lobby* empresarial técnico. Como mencionado anteriormente, todos os participantes atuam em atividades relacionadas com assuntos regulatórios e o fazem representando o fabricante do produto. No quadro 8 está um breve detalhamento dos participantes.

Quadro 8: País e cargo dos participantes do grupo focal.

Participante	País/Região de atuação	Descrição do cargo
1	Austrália	Gerente de Conformidade
2	Reino Unido	Gerente do Serviço de Assistência Técnica
3	Áustria	Analista de Desenvolvimento de Produtos
4	Áustria/União Europeia	Gerente de Assuntos Regulatórios
5	China	Gerente de Auditoria de Produtos e Testes
6	China	Analista de Certificação de Produtos
7	EUA	Gerente de Confiabilidade de Produtos
8	EUA	Gerente de Assuntos Regulatórios
9	EUA	Analista de Confiabilidade de Produtos
10	Brasil	Especialista em Certificação de Produtos
11	Alemanha/União Europeia	Especialista em Normalização e Certificação de Produtos (implementos)
12	Alemanha/União Europeia	Especialista em Normalização e Certificação de Produtos (motosserras)
13	Alemanha/União Europeia	Especialista em Normalização e Certificação de Produtos (emissões de gases poluentes)
14	Alemanha/União Europeia/EUA	Normalização e Certificação de Produtos (implementos)
15	Alemanha/Global	Diretora de Assuntos Regulatórios, Normalização e Certificação de Produtos

Fonte: Elaborado pela autora.

Para a condução dos trabalhos houve divisão dos 15 participantes em três grupos menores de acordo com os seguintes tópicos:

- a) Por que estamos envolvidos no processo de formulação de leis e regulamentos?

- b) Características positivas e negativas de um lobista. E o que podemos aprender disto?
- c) Mensagens de um engenheiro e de um político. Como nós criamos mensagens?

Foram dedicados moderadores para cada tópico, que permaneceram fixos, sendo que os grupos é que circulavam entre os tópicos. Assim, foi possível ouvir as contribuições de três grupos sobre cada um dos questionamentos. E, ao final ainda houve uma rodada geral, no grande grupo, sobre cada um dos pontos, estimulando os participantes a elaborarem suas respostas.

A aplicação desta técnica possibilitou captar informações relevantes acerca da forma como são defendidos os interesses técnicos em diferentes sistemas políticos e econômicos.

5.6.4. Avaliação

Nesta parte ocorre uma reflexão, comparando os artefatos gerados com as expectativas do pesquisador. Além disso, é dada atenção também para a coerência e possibilidade de execução da proposta.

As discussões tanto no grupo focal quanto nas entrevistas semiestruturadas individuais ofereceram um esclarecimento dos pensamentos da autora, além de identificar atributos relevantes do *lobby* empresarial técnico.

Cabe ressaltar que as entrevistas individuais semiestruturadas foram fundamentais em decorrência de se tratar de um assunto delicado. Conforme apontado por Hair et.al. (2005) “Os grupos de foco são orientados para descoberta.”. E nesta pesquisa isto se confirmou, visto que as questões abordadas são esclarecedoras e os participantes inseridos no setor industrial abordado nesta dissertação contribuíram com a construção de conhecimento da autora.

5.6.5. Conclusão

Nesta etapa foram incluídas as contribuições (conhecimentos, dados) obtidas até então, identificando aspectos que refinem o artefato proposto direcionando-o ao atingimento do objetivo da pesquisa. Os resultados estão disponíveis na subseção 6.2 “Resultados da Fase 02”.

No quadro 9 está a relação entre as questões do roteiro de entrevista, os objetivos do trabalho e as categorias de análise.

Quadro 9 - Relação entre roteiro de entrevista, objetivos do trabalho e categorias/códigos.

Roteiro entrevista	Objetivo Relacionado	Categoria de Análise Relacionado
Questionar sobre o entendimento do que é <i>lobby</i>	Ambientação	Cultura política: - participação do empresariado no processo político
Questionar sobre as formas/tipos de <i>lobby</i>	Ambientação	Comportamento do público (legitimidade, credibilidade das empresas e grupos de interesse)
Apontar fatores determinantes que devem estar presentes no <i>lobbying</i>	OE 1	Estrutura/tipo do governo: - sistema político; - estrutura (quem elabora, quem implementa, etc.); - canais/formas de acesso Tamanho da empresa/associação (relevância)
Questionar sobre a relevância da pesquisa (contribuição para empresas/associações)	Ambientação	Não aplicável (n/a)
Questionar sobre a interação entre os atores envolvidos no <i>lobbying</i> (governo, empresas, associações, institutos de pesquisa etc.)	OE 1; OE 2; OE 3	Estrutura/tipo do governo: - sistema político; - estrutura (quem elabora, quem implementa, etc.); - canais/formas de acesso
Questionar sobre conhecimento acerca do <i>lobby</i> na América do Sul	OE 2; OE 3	Classificar de acordo com as respostas
Questionar sobre diferenças e semelhanças entre <i>lobbying</i> na Europa/EUA e América do Sul	OE 2; OE 3	Cultura Política: - participação do empresariado no processo político Comportamento do público (legitimidade, credibilidade das empresas e grupos de interesse) Estrutura/tipo do governo: - sistema político; - estrutura (quem elabora, quem implementa, etc.); - canais/formas de acesso
Questionar sobre a aplicabilidade de fatores determinantes usados no <i>lobbying</i> na UE/EUA para a realização na América do Sul	OE 3 e OG	Conhecimento e <i>expertise</i> : hábito/experiência no trabalho com normas
Questionar sobre a relação entre <i>lobby</i> individual e o realizado coletivamente (através de grupos de interesse/associações).	OE 2; OE 3	Interação da empresa/associação com o governo (individual ou coletiva) Presença (proximidade física)
Questionar sobre particularidades do <i>lobbying</i> no setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes	OG	Conhecimento e <i>expertise</i> : hábito/experiência no trabalho com normas
Legenda: OE = objetivo específico OG = objetivo geral		

Fonte: Elaborada pela autora.

A seguir é apresentado o caminho que culminou com o artefato final: uma proposta de organização para proporcionar a defesa dos interesses técnicos da indústria junto aos governos dos países da América do Sul no que tange a regulamentação dos produtos. Inicialmente são apresentados os resultados de cada fase do método de trabalho.

6. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Para chegar ao desenho de uma proposta de organização que atenda o objetivo deste trabalho iniciou-se pelo levantamento dos modelos já existentes e consolidados nos EUA e na UE e efetuou-se levantamento na literatura acerca do *lobby* realizado pela indústria tanto nas regiões do hemisfério norte, quanto na América do Sul, região alvo da presente dissertação. Os resultados seguem a organização em fases descritas no capítulo referente a metodologia

6.1. Resultados da Fase 01: a partir das contribuições da literatura

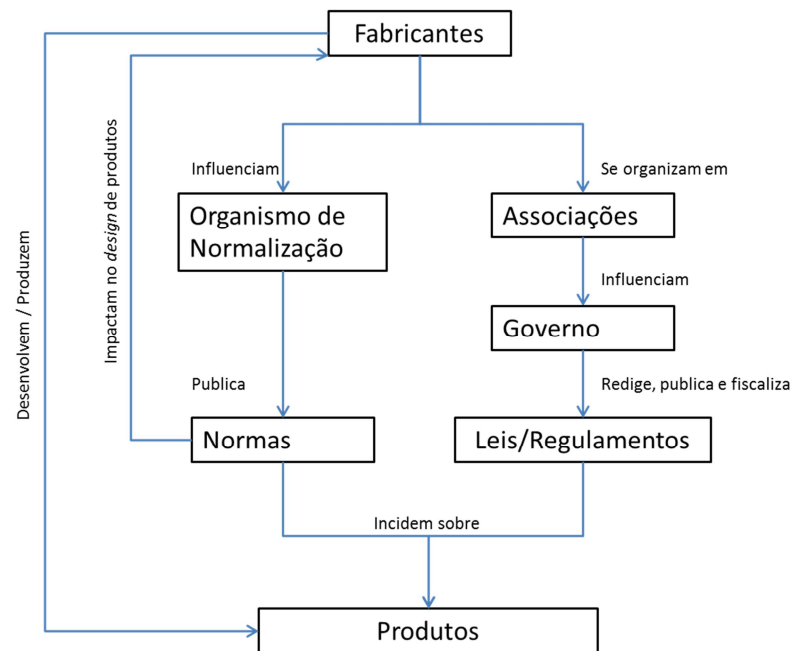
O ponto de partida do desenvolvimento neste ciclo é o primeiro objetivo específico, ou seja, identificar os fatores determinantes no processo de defesa de interesses de fabricantes na regulamentação de produtos motorizados na UE e nos EUA.

A anotação de Mancuso (2004) de que o setor industrial percebe o impacto e a interferência das decisões do governo sobre suas atividades e que isto leva muitos empresários a desenvolver atividades de articulação de interesses, engloba a questão da regulamentação de produtos e pode ser identificada nas regiões geográficas estudadas. A ligação entre fabricantes, associações e governo, no que tange a este ponto específico está exposta na Figura 4.

É pertinente evitar que ocorra na América do Sul o mesmo que aconteceu na Europa na década de 1980: aproximadamente 15 certificações distintas, dependentes do país de venda, para um mesmo produto. Isto gerou despesas e alocação de recursos sem vantagem para o consumidor ou para o fabricante. Após a harmonização entre os países da UE, vislumbrando os benefícios desta otimização, iniciou-se a partir dos anos 2000 o trabalho de harmonização entre UE e EUA. (informação verbal)¹

¹ Informação coletada na reunião da Câmara Setorial de Equipamentos Motorizados para Manutenção de Grama e Jardim e Máquinas Portáteis para Manejo Florestal (CSGF) da ABIMAQ, realizada em São Paulo, no dia 21 de agosto de 2014.

Figura 4 - Relações de defesa de interesses e impacto da regulamentação de produtos



Fonte: Elaborada pela autora.

Outro resultado obtido durante a primeira fase da pesquisa está resumido no quadro 9 e trata dos autores que efetuaram pesquisas e publicações sobre o *lobby* empresarial da América do Sul. Conforme assinalado por Thomas (2014a), a maioria dos trabalhos refere-se a estudos de caso específicos, ocorridos principalmente no Brasil, e a literatura ainda carece de uma visão geral sobre *lobby* empresarial na região.

Ao comparar o quadro 9 com as categorias de análise resumidas no quadro 4, percebe-se que há convergência em dois pontos: cultura política e estrutura do governo.

Visando alinhar a literatura com o que ocorre na prática, as categorias de análise apresentadas no quadro 4 “Categorias de análise elaboradas a partir da literatura” foram submetidas a dois especialistas com experiência em *lobby* na União Europeia e nos EUA, durante uma reunião sobre *lobby* da indústria na América do Sul.

Quadro 10 - Resumo dos fatores encontrados na literatura sobre América do Sul.

Fator/elemento	Referência
Cultura Cultura política Padrões de comportamento Aspirações, interesses, sentimentos e ressentimentos Consciência do coletivo Código de ética	Fisse e Thomas (2014) Judd (2011) Lodi (1986) Mancuso (2004) Gozetto; Thomas (2014) Santos (2007) Thomas; Klimovich (2014a),
Estrutura (regime) de governo	Diniz (2001) Fisse e Thomas (2014) Lodi (1986) Mancuso (2004) Santos (2007) Thomas; Klimovich (2014),
Estrutura das organizações (condições de trabalho do lobista na empresa) Poder econômico para prover as condições físicas (empresas grandes) ou Membro de Associação que possa prover (empresas médias e pequenas)	Lodi (1986) Mancuso (2004) Santos (2007)
Coalizão empresarial (capacidade de organizar ações coletivas)	Diniz, e. & Boschi, R. (1978;1979;2000) Mancuso, W. P. & Oliveira, A. J. S. N. (2006) Oliveira, A. J. S. N. (2004)

Fonte: Elaborado pela autora.

Dois especialistas foram solicitados a avaliar os fatores obtidos a partir da literatura conforme a seguinte legenda: “Sim” significa que o fator é entendido também na prática como determinante; “Não” significa que o fator não é entendido como determinante; “VP” significa validado parcialmente, remetendo para uma revisão do fator em questão. O resultado está disponível no quadro 10, onde é possível vislumbrar também a inserção de mais dois fatores, destacados em negrito.

A partir dessas contribuições recorreu-se novamente à literatura colocando ênfase nos dois pontos novos sinalizados pelos especialistas, assim como no detalhamento do primeiro fator “Cultura”, sendo considerado delimitá-lo como cultura política.

Quadro 11 - Avaliação dos fatores determinantes para o *lobby* da indústria nos governos dos EUA e UE

Fator	Referências na Literatura	E1 (USA)	E2 (UE)	Resultado
Cultura	Meynaud (1966) Olson (1971) Thomas (2004)	VP	VP	Verificar
Estrutura/tipo do governo: - sistema político - estrutura (quem elabora, quem implementa, etc.) - canais/formas de acesso	Meynaud (1966) Olson (1971) Santos (2007) Bouwen (2002) Truman (1951)	Sim	Sim	Mantém
Tamanho da empresa/associação	Bouwen (2002) Thomas (2004) Bernhagen; Mitchell (2009)	Sim	Sim	Mantém
Interação da empresa/associação com o governo (individual ou coletiva) Presença (proximidade física)	Bernhagen; Mitchell (2009) Bouwen (2002) Meynaud (1966) Drutman et al. (2014) Thomas (2004)	Sim	Sim	Mantém
Conhecimento e expertise: hábito/experiência no trabalho com normas	Drutman (2010) Pasquino (2000) Graziano (1996) Thomas (2004)			Novo
Comportamento do público (legitimidade, credibilidade das empresas e grupos de interesse)	Pasquino (2000) Meynaud (1966) Thomas (2004)			Novo

Fonte: Elaborado pela autora.

Legenda:

“Sim” significa que o fator é entendido como determinante;

“VP” significa validado parcialmente, remetendo para uma revisão do fator em questão.

Na sequência, considerando também a literatura sobre *lobby* na América do Sul, apresentada no quadro 10 estão detalhados os resultados da fase 02, na qual foram organizadas as categorias de análise, complementando as estabelecidas a partir da literatura com as contribuições dos especialistas.

6.2. Resultados da Fase 02: acréscimo das contribuições de campo

As informações deste item vão ao encontro do segundo e do terceiro objetivos específicos, que envolvem a verificação da presença na América do Sul dos fatores considerados determinantes no processo de defesa de interesses dos fabricantes na

regulamentação de produtos motorizados na UE e nos EUA, assim como da sua aplicabilidade na regulamentação de produtos dos países da América do Sul.

Como ponto de partida organizou-se os fatores em seis categorias de análise: cultura política, estrutura do governo, tamanho da organização, interação da organização com o governo, conhecimento especializado e comportamento do público.

Na sequência elaborou-se o roteiro das entrevistas demonstrado anteriormente no quadro 7, e foram feitas as entrevistas junto aos especialistas detalhados no quadro 5 e quadro 6, assim como realizado o encontro no formato grupo focal. Também estão aqui inseridas as contribuições provenientes da observação direta e da pesquisa documental.

Durante a contextualização das entrevistas os participantes representantes de empresas mencionaram que dentre os países da América do Sul, o Brasil é o principal mercado consumidor de produtos motorizados para grama e jardim e máquinas portáteis para manejo florestal, respondendo por aproximadamente 50% das vendas da região. Ao serem questionados sobre a definição de *lobby* mencionaram de forma unânime que é “prover informações especializadas em troca de acesso aos tomadores de decisão”.

Além disso, os principais fabricantes do setor têm suas unidades produtivas instaladas no Brasil e também neste país há uma intensificação da atividade regulatória relacionada a produtos nos últimos anos (percebido principalmente a partir de 2009). E1, E2, E3 e E4 indicaram ainda que, em alguns casos, o Brasil serve de exemplo para outros países da região; por isso, consideram importante participar do processo regulatório brasileiro.

Os entrevistados E1, E2, E3, E4 e E5 sinalizaram que a preferência por iniciar as atividades de lobby na América do Sul pelo Brasil tem outro argumento além dos econômicos e políticos apresentados anteriormente: o Brasil é o único país da América Latina a participar ativamente nos Comitês de Normas da ISO para equipamentos de grama, jardim e portáteis para manejo florestal.

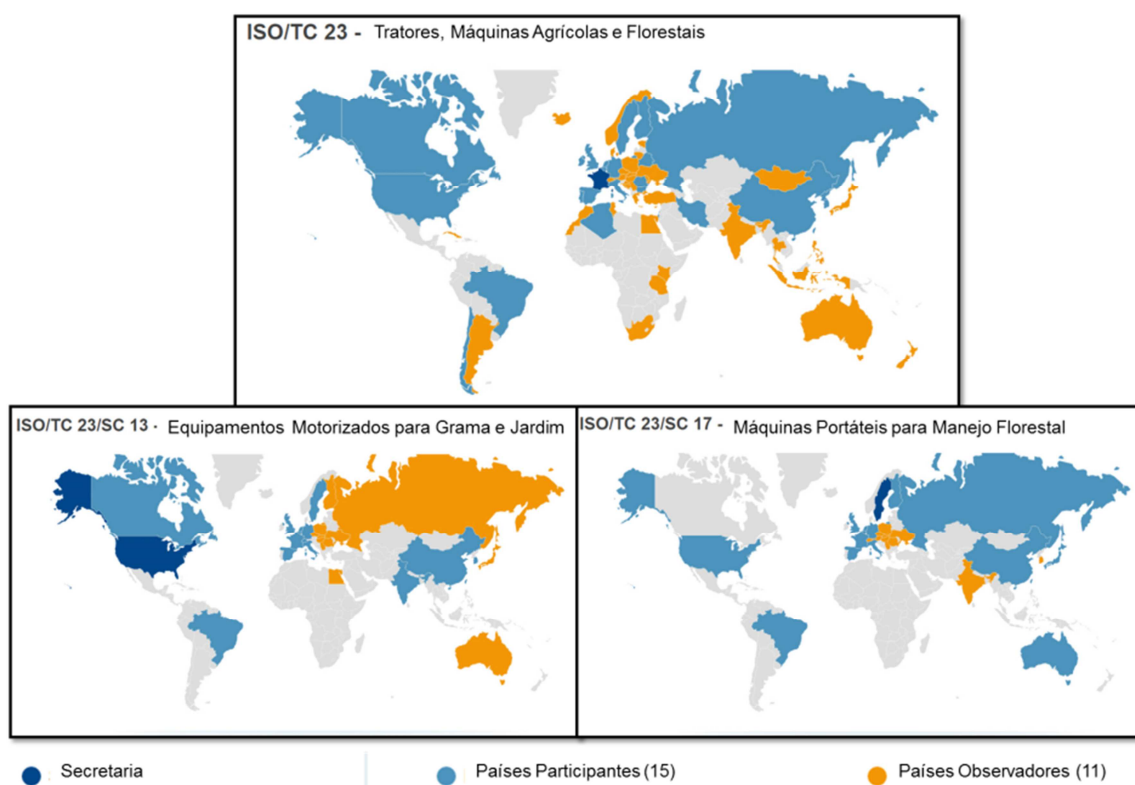
Isto é entendido pelos especialistas como um passo importante, visto que os comitês nacionais possuem forte suporte da indústria, incluindo o setor estudado e que isto é um sinal de formação de conhecimento técnico específico, que por sua vez foi identificado como um fator determinante para o *lobby* empresarial junto ao governo e órgãos reguladores. A participação dos países está disponível na Figura 5, lembrando que somente membros participantes têm direito a voto nas deliberações. De acordo com os dados da ISO (2010), comportamento similar ocorre em setores mais conhecidos, como o da indústria automotiva.

De acordo com E3,

“Ter engenheiros e pessoas com alto conhecimento técnico na linha de frente é um diferencial, porque estas pessoas têm mais credibilidade na negociação que envolve viabilidade técnica e prazos de implementação”.

A geração de conhecimento técnico é favorecida nos EUA e em alguns países da UE pela forte tradição e excelência em centros de pesquisa e desenvolvimento de produtos, assim como na experiência em interações empresa-universidade/instituto de pesquisa. Esta afirmação corrobora com a importância do conhecimento técnico e especializado apontada por Drutman (2010), Pasquino (2000) Graziano (1996) e Thomas (2004).

Figura 5 - Participação dos países na normalização do setor de Tratores, Máquinas Agrícolas e Florestais



Fonte: Elaborada pela autora, adaptada de ISO(2015).

Ao estudar os atores envolvidos nos comitês técnicos de normas no Brasil foi observado que estes são compostos principalmente por representantes de empresas multinacionais, seguido por empresas nacionais e há pouca participação de elementos neutros, como institutos de pesquisa, pesquisadores independentes e dos próprios consumidores. Já na Argentina, foi observada uma decadência dos comitês técnicos ilustrados anteriormente, sendo que a justificativa dada pelo Instituto de Normas é a grave crise econômica enfrentada pelo país.

Sendo assim, a aplicação do fator “conhecimento especializado” ficaria restrito ao Brasil, mostrando oportunidade de desenvolvimento nos outros países da América do Sul, visto que este fator foi e foi unanimemente mencionado pelos entrevistados como uma forma de acesso aos tomadores de decisão (governo e órgãos reguladores). Além disto, também foi diversas vezes ressaltado durante o grupo focal como resposta ao questionamento do porque estamos envolvidos no processo de formulação de leis e regulamentos, afirmando-se que somos responsáveis por “educar as autoridades” e que somos “fontes de informações” porque “conhecemos o produto tecnicamente”.

A estrutura do governo, abordada entre outros por Meynaud (1966), Truman (1951), Olson (1971), Santos (2007) e Bouwen (2002), foi unanimemente mencionada durante as entrevistas, destacando a importância de ver o governo como um aliado e de a associação voluntariar-se para auxiliar em questões complexas e que demandam conhecimento específico. Além disso, foi apontada a necessidade de se ter dados confiáveis sobre o setor, como estatísticas sobre mercado, acidentes com consumidores, para embasar e dar credibilidade.

Ao conscientizar os tomadores de decisão sobre o tamanho do setor em questão, foi afirmado por mais de um entrevistado, que é possível despertar um “interesse mais intenso” por parte do governo. Para ter números expressivos, entre outros objetivos, operar por meio de associações tornou-se a forma preferida de trabalho das empresas nos EUA e na UE. Além disto, desta maneira é possível preservar a imagem individual das empresas e ratear os eventuais custos envolvidos, como os custos com campanhas de divulgação do setor nos meios de comunicação, entre outros.

Ainda em relação à interação com o governo foram apontados durante o grupo focal alguns tópicos em relação à forma de comunicação, sendo destacado que, ao ter engenheiros realizando a atividade de *lobby* empresarial técnico, estes geralmente focam em questões práticas, como aspectos tecnológicos, prazos e custos, enquanto que o interesse dos políticos gira em torno da sua popularidade junto aos eleitores, risco de arruinar votos e a situação do governo como um todo. Isto demonstra que pode também ser necessário que o grupo de interesse financie estudos em outras áreas, como satisfação da população com o cenário político e as expectativas da população em torno de assuntos polêmicos, como por exemplo, a qualidade do ar (poluição).

A legitimidade do trabalho das associações nos EUA e na UE fez com que, ao passar do tempo, se chegasse ao ponto de elas serem procuradas pelo governo para auxiliarem na elaboração ou revisão de regulamentos. Assim, também os interesses oriundos de outros

grupos que não o dos fabricantes, são direcionados para comitês que contam com a participação de representantes das empresas produtoras. Pode ser citado o caso da Comissão Europeia responsável pela qualidade do ar que procurou a EUROMOT, que é uma associação de fabricantes de motores, para auxiliar na elaboração da nova lei de emissões de gases poluentes para motores à combustão.

Para chegar neste nível, foi destacado que é importante conhecer bem as esferas em que são tomadas as decisões, seus atores, assim como onde nascem as propostas e projetos, pois é com estas pessoas que deve ser estabelecido um canal de comunicação robusto e eficaz. Foi mencionado que para a América do Sul em geral há uma dificuldade de entender os processos políticos, comparando-os com uma “zona cinza”. Isto pode estar relacionado aos diferentes tipos de governo tidos ao longo das últimas décadas (variando da ditadura para democracia) e especialmente no Brasil onde ocorreram “diversos tipos de democracia”.

Ainda em relação à estrutura do governo, mencionou-se a importância do reconhecimento das atividades de *lobby* nos EUA e na União Europeia e de como isto auxilia nas tratativas entre a indústria e o governo através de ações mais transparentes. No processo de desenvolvimento de acesso ao governo foi destacada ainda a importância da proximidade física, “de ser visto” com frequência, fazendo com que a maioria das associações mantenha pessoas alocadas em Washington, D.C. nos EUA, assim como em Bruxelas no caso da União Europeia. Já no caso dos países da América do Sul, foi mencionada a importância da alocação em Brasília e foi comentada a baixa movimentação regulatória de produtos nos demais países.

Já a cultura política, mencionada por alguns autores como um fator relevante, encontrou eco na entrevista com E1, quando mencionou:

“É necessário entender e respeitar o ritmo do processo regulatório de cada país: o que é importante neste momento para os tomadores de decisão? E para as empresas do setor? E para a sociedade?”.

Por outro lado, durante o grupo focal, foi argumentada a importância da cultura política no sentido de participação das empresas no processo legislativo dos países ou regiões. Além disso, o trabalho dentro dos grupos de interesse também foi sinalizado como sendo dependente da cultura, visto a necessidade de estratégias de longo prazo que reflitam o posicionamento do grupo e não de uma pessoa/empresa. Segundo Meynaud (1966), Olson (1971) e Thomas (2004), é determinante no processo de defesa de interesses.

Outro fator mencionado que pode ser classificado como pertencente à cultura política é a reputação. A afirmação de Axelrod (2006) de que este fator pode ser motivo de conflito foi trazida também por E2, E3, E4, E6 e E7, e por E5 quando afirma.

“O reconhecimento por parte do povo de que o governo está agindo em prol da segurança do usuário ao promover a regulamentação dos produtos dificilmente ocorre em países famosos pela corrupção. Nestes casos, acredita-se antes em geração de vantagens para empresários.”

No quadro 11 estão as categorias de análise ao lado de trechos das entrevistas que evidenciam a presença delas também na prática. A evidência inicia com a letra e número do especialista, anteriormente detalhado.

Quadro 12 - Categorias de análise e evidências extraídas das entrevistas.

Categoria de Análise	Evidência
Cultura política	E3: “Participação ativa em painéis/fóruns da indústria e comitês técnicos e trabalhar com as associações comerciais para responder às questões apresentadas pelo Governo, organizações não governamentais e outras entidades que possam ter um impacto sobre os nossos produtos e/ou empresas, são formas da empresa se inserir no contexto político.”.
Estrutura do governo	E2: “Na UE há um hábito do governo buscar as associações para esclarecimentos específicos e elaboração de relatórios. E até mesmo para escrever as propostas de regulamentos. O Parlamento e as Comissões pressionam os grupos de interesse por produtos com tecnologias melhores principalmente do pontos de vista de segurança e qualidade do ar – redução de poluentes.” E6: “o conhecimento especializado e confiável proporciona acesso aos tomadores de decisão. Ter contatos pessoais facilita o trânsito.”.
Tamanho da organização	E7: “No âmbito do setor privado, as associações de classe, as federações e as configurações são capazes de defender seus interesses intensamente se estiverem devidamente organizadas e subsidiadas tecnicamente.”
Interação da organização com o governo	E10: “nossa federação tem uma pessoa encarregada de circular entre os diferentes grupos do governo da UE e informar o que está acontecendo. Ser visto é importante. E ver o que está acontecendo e agir na hora certa também.”. Grupo focal: “é necessário que os fabricantes estejam incluídos no processo de elaboração das leis para que tenhamos a oportunidade de participar da elaboração dos textos e estarmos informados do que está por vir, além disso, podemos fornecer análises de impacto do novo regulamento”.
Conhecimento especializado	E4: “Os países da América do Sul precisam fomentar a geração de conhecimento técnico e especializado. Olhando de fora dá a impressão de que as empresas esperam as decisões serem tomadas, as leis publicadas para então se manifestar. É necessário ser proativo, participar já nas primeiras discussões.”. Grupo focal: “o responsável pelo <i>lobbying</i> deve ser visto como um especialista no assunto e que busca resultado que beneficiarão o setor todo e não somente uma pessoa ou empresa.”.
Comportamento do público	E1: “Nos EUA as pessoas e o governo pressionam por padrões técnicos melhores. Existe uma base de dados usada pela população, governo e a própria indústria onde há relato de acidentes com produtos. Estes dados são usados em ações publicitárias, manifestações, são considerados no desenvolvimento de novos produtos e aprimoramento dos existentes e servem de embasamento para discussões entre os atores envolvidos na elaboração de regulamentos. Esse sistema existe em poucos países da UE (acho que só no Reino Unido e Alemanha), já no Brasil há pouco ou nenhuma informação deste tipo.”.

Fonte: Autoria própria, 2015

Por fim, foi consenso tanto no grupo focal quanto nas entrevistas de que é possível aprender com os acertos e erros no estabelecimento de regulações de produtos na Europa e

nos EUA e que é fundamental para ganhos de escala e redução de custos com certificação, que ocorra harmonização das exigências relacionadas aos produtos motorizados para grama e jardim e máquinas florestais portáteis na América do Sul.

A relação entre as categorias de análise, autores e o conteúdo das entrevistas está retratada no Apêndice C. Um único trecho de entrevista apresenta pontos relacionados a praticamente todas as categorias de análise, como exemplificado a seguir:

“Establishing a working relationship with your industry partners (competitors) and government representatives. Become an industry expert on issues and maintain the highest level of integrity so as not to compromise your credibility or reputation. Get industry consensus whenever possible on an issue. This can require intense lobbying within the industry also. You need to know who your allies are and who may oppose you. Some companies take a reactive approach to issues and don’t want to get involved until forced. I have found that a proactive approach is far more successful to achieve the desired outcome. Reaching out to government as a partner and volunteering to help determine technical feasibility and reasonable solutions is a win-win.”.(Entrevistado 3)

Já relação entre os fatores determinantes nos EUA e UE, sua presença e aplicabilidade na América do Sul estão no Apêndice D.

Considerando que as contribuições colhidas até então na literatura e na prática são suficientes para o atingimento do objetivo geral desta dissertação, chegamos ao detalhamento da proposta de organização.

6.3. Proposta de organização para a defesa de interesses técnicos da indústria nos países da América do Sul

Uma das formas de viabilizar o *lobby* do setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes é criar um grupo de interesse, uma associação sul-americana, por exemplo, envolvendo, além dos fabricantes, outros *stakeholders* do setor, como institutos de pesquisa, comerciantes, cadeia de fornecedores, objetivando o ganho de importância socioeconômica, visto a ausência de fabricantes em todos os países em questão.

Esta proposta encontra apoio em vários autores, dentre eles em Thomas (2004), que diz que grupos de interesse são, ao lado de partidos políticos, os maiores meios de agregação e representação de interesses e de forma de articulação de suas visões junto ao governo, sendo, portanto, um importante veículo para participação política, especialmente em democracias liberais.

A necessidade de criar novos grupos que se reflitam na forma de uma pressão política ou econômica eficaz vai ao encontro do crescimento e ao aumento da complexidade da

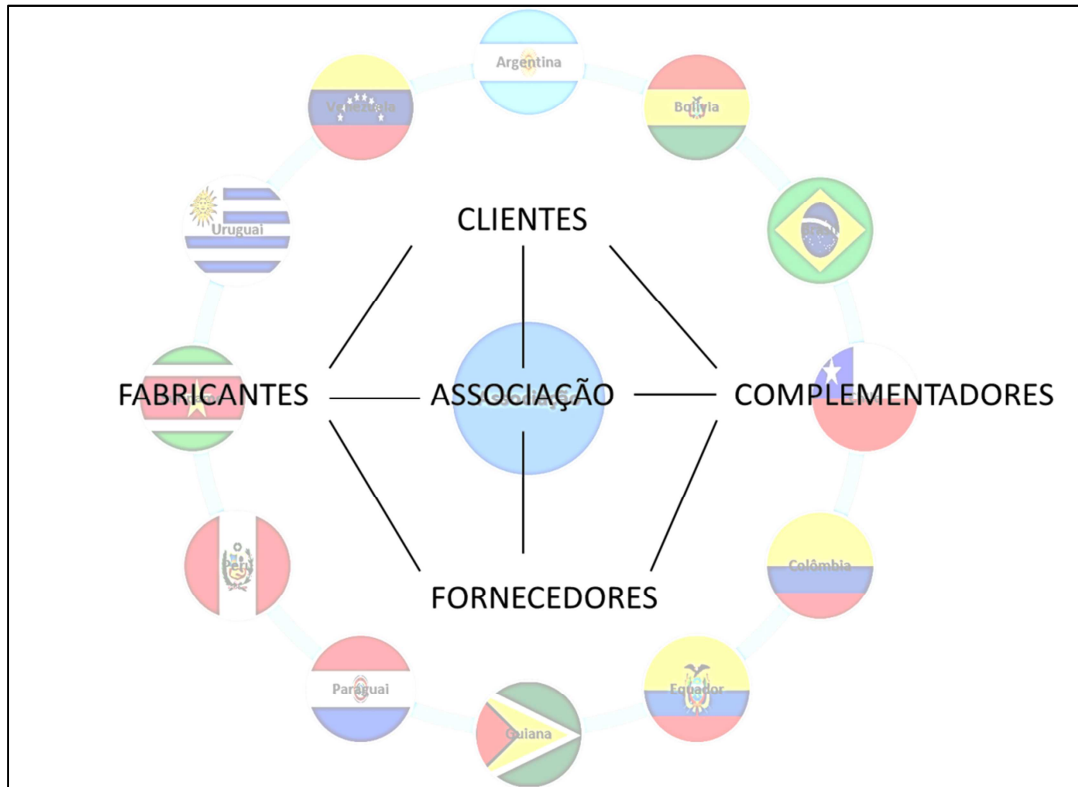
sociedade sul-americana, pois, conforme percebido por Truman (1951), à medida que uma sociedade se torna mais complexa, e as necessidades de seus grupos se tornam mais numerosas e variadas, ela tenderá naturalmente a formar associações adicionais para estabilizar as relações entre os vários grupos que a compõem.

Através de abertura para os demais envolvidos no desenvolvimento do setor, é possível contar com representantes locais nos diversos países da América do Sul facilitando o acesso à informação, o que é relevante, levando em consideração o desenvolvimento político e econômico da região (transição de regime militar para democracia nos últimos 40 anos) e a carência de um bloco econômico ativo.

Por meio de um representante local em cada país, é possível alinhar-se à cultura política e à estrutura do governo, mantendo um grupo com alto nível de conhecimento para subsidiar as discussões e com membros representativos do setor.

A falta de um bloco econômico não representa um impeditivo, visto que, conforme apontado por Axelrod (2006, p.18) “[...] em condições adequadas, a cooperação pode de fato surgir em um mundo sem autoridade central.”. Adaptada a partir da rede de valores de Nalebuff e Brandenburger (1996), têm-se na figura 6 uma visão de como seria a relação dentro deste novo grupo de interesse.

Figura 6 - Proposta de grupo de interesse sul-americano



Fonte: Elaborada pela autora, adaptado de Brandenburger eNalebuff (1996).

Considerando ainda as contribuições de Axelrod (2006), mencionadas no capítulo 2, sobre cooperação, sugere-se como forma de trabalho a proposição de encontros presenciais trimestrais e a criação de um radar de assuntos regulatórios, como ferramenta interativa, disponível via *web*, onde são centralizadas e avaliadas as informações acerca de novas leis e regulamentos que possam afetar os produtos deste setor.

O governo tem interesse em encontrar uma estratégia efetiva para que a maioria da população cumpra as leis, mas isto está antes relacionado com a questão de como elaborar os regulamentos de forma que o atendimento seja tanto atrativo para os cidadãos quanto benéfico para a sociedade. (AXELROD, 2006).

Em relação ao tamanho do grupo, pretende-se dar atenção à interdependência salientando, conforme Olson (1971, p. 53), é importante saber “se a contribuição ou falta de contribuição de determinado membro do grupo terá um efeito perceptível sobre o ônus ou o ganho de qualquer outro membro ou membros do grupo.”.

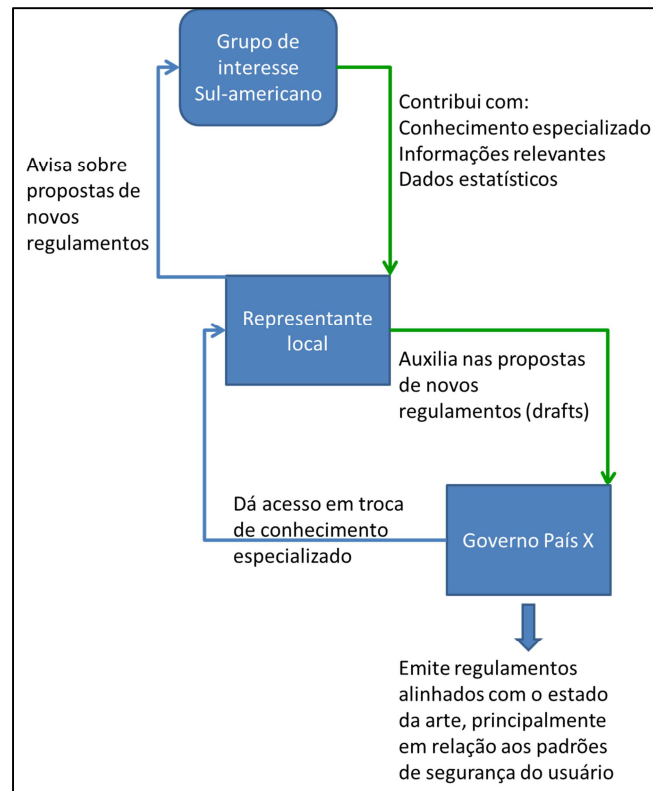
Ainda sobre a composição do grupo, é importante considerar o alerta proveniente das entrevistas com E1, E4, E5 e E10 que deram destaque à relevância de ter somente empresas sérias no grupo (desvinculadas de ações de corrupção e que cumprem requisitos de segurança)

para conquistar credibilidade do governo e órgãos reguladores. Este fator determinante foi apontado também por Pasquino (2000), Meynaud (1966) e Thomas (2004).

Para fomentar a questão da visibilidade, que está vinculada ao fator da representatividade e apontada, entre outros, por Bouwen (2002) e Bernhagen e Mitchell (2009), podem ser promovidas ações de divulgação similares àquelas empregadas por associações de outros segmentos, como o caso do selo “empresa amiga da criança”, criado pela Associação Brasileira dos Fabricantes de Brinquedos (ABRINQ).

De posse do conhecimento adquirido no decorrer desta dissertação foi possível propor uma forma de organizar o *lobby* de fabricantes do setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes na regulamentação de produtos na América do Sul, que está na Figura 7.

Figura 7 – Proposta para organização da defesa de interesses técnicos na América do Sul



Fonte: Elaborado pela autora

Como piloto, sugere-se iniciar a composição do grupo pelos seguintes países: Brasil, Chile, Colômbia, Equador e Venezuela, pois são estes países fazem parte dos principais destinos dos produtos deste setor na América do Sul. Outro fator determinante é a emissão de regulamentos que impactam nos produtos, o que é o caso do Equador que em 2014 emitiu, conforme monitoramento do INMETRO, mais de 200 regulamentos contendo exigências para produtos de diversos setores. (INMETRO, 2015).

A inclusão da Argentina, apesar da importância econômica para o setor, fica para uma etapa posterior, em virtude dos problemas políticos e econômicos pelos quais está passando.

O Chile requer uma abordagem singular por estar em um estágio *lobby* empresarial mais avançado, “[...] o Chile desenvolveu uma gama de partidos políticos e grupos de interesse e estabeleceu uma sociedade civil atuante mais cedo do que a maioria dos países latino-americanos.”. (FISSE; THOMAS, 2014, p. 315)².

Considerando as informações colhidas ao longo deste trabalho, são propostas também algumas atividades no quadro 12, para prover suporte à proposta de organização anteriormente ilustrada.

Quadro 13 – Atividades de apoio para sustentação da proposta de organização

Entendimento do funcionamento do sistema de grupos de interesse nos países selecionados
Definição dos potenciais membros do novo grupo de interesse, considerando os fatores determinantes como conhecimento técnico e credibilidade.
Organização das atividades legislativas nos diferentes países que sejam referentes a produtos (iniciando pelo monitoramento através de um radar de assuntos regulatórios).
Definição da forma de comunicação/interação com os formuladores de regulamentos, considerando as singularidades da cultura política de cada país, a estrutura do governo e, principalmente as formas de acesso.
Cooperação por meio de parcerias (<i>liaisons</i>) com outros grupos de interesse, como o OPEI e EGMF, no intuito de promover a harmonização de tratativas do setor entre EUA, União Europeia e América do Sul

Fonte: Elaborado pela autora.

O estabelecimento do grupo de interesse sul-americano foi aceito por duas empresas do setor e uma delas acrescentou esta ação ao plano de atuação regulatória na América do Sul, com prazo de implementação para os próximos sete anos. Devido à divergência de prazos entre a execução e as atividades deste Mestrado Profissional, fica ausente a documentação da execução e validação da criação do grupo de interesse sul-americano.

² A obra foi consultada no original em inglês e todas as referências posteriores também foram pesquisadas no idioma original, com tradução nossa.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Além de atuar na internacionalização das operações, pela instalação de unidades fabris, as empresas multinacionais também pretendem harmonizar a forma de interagir com o governo no que tange a regulamentos que incidem sobre os produtos que fabricam. Esta dissertação procurou responder ao questionamento central de como proporcionar a um setor da indústria a defesa de seus interesses técnicos na regulamentação de produtos na América do Sul.

A existência de exemplos em países desenvolvidos proporcionou um desenvolvimento robusto e reduziu as turbulências inerentes a este tipo de pesquisa. Foi possível estabelecer um ponto de partida a partir dos fatores determinantes no *lobbying* das empresas do setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes realizado nos EUA e na UE.

Ao pesquisar os fatores determinantes no processo de defesa de interesses do setor em questão na regulamentação de produtos nos EUA e na UE, constatou-se que a atuação das empresas na defesa organizada de seus interesses na interação com governo e órgãos reguladores ocorre de forma semelhante. Isto se justifica pelo fato destes serem os principais mercados consumidores dos produtos deste setor e porque a maioria dos fabricantes possuem unidades fabris nas duas regiões.

Além disso, mantidas as devidas proporções entre o processo político de um país e de um bloco econômico composto por 28 países, a cultura política inclui a contribuição de conhecimento técnico especializado, geralmente provido por empresas com centros de pesquisa e desenvolvimento (P&D) próprios, na elaboração de regulamentos de produtos. Por fim, acordos oficiais de cooperação entre associações de fabricantes proporcionam troca e conhecimento e embasamento na busca da harmonização de exigências técnicas e procedimentos de certificação.

Ao observar o comportamento do grupo de interesse recentemente criado no Brasil, a CSGF no âmbito da ABIMAQ, percebe-se que há em comum o interesse dos fabricantes em participar e colaborar do processo de formulação e revisão de leis e regulamentos. Percebe-se ainda que, nas interações há um processo de criação de confiança em andamento e também que, nas interações que ocorreram com órgãos reguladores há dúvidas e receio por parte dos reguladores em dar acesso em troca de informação técnica especializada.

Apesar das contribuições da cultura política, da estrutura do governo, do tamanho da organização, da interação da organização com o governo, do conhecimento especializado e do comportamento do público terem sido identificadas na América do Sul, a forma de trabalho

empregada pelas associações EGMF e OPEI, na EU e EUA respectivamente, terão de ser adaptadas ao cenário sul-americano. A necessidade de alguns ajustes deve-se, entre outros motivos, ao nível de cultura política, ao limitado conhecimento especializado do setor em questão e à legitimidade e credibilidade dos envolvidos.

Diante dos recentes escândalos envolvendo empresas privadas e estatais no Brasil, assim como intervenções governamentais extremas do governo no setor privado na Argentina, acredita-se que ainda há uma lacuna considerável entre o *lobby* empresarial praticado nos EUA e na UE em comparação com a América do Sul. Se por um lado há políticos que exigem contrapartida financeira, por outro há empresas que se beneficiam de contatos pessoais para fazerem prevalecer seus interesses particulares.

Outro ponto observado na América do Sul é o baixo envolvimento das empresas em discussões técnicas. Empresas ainda adotam uma postura reativa, posicionando-se somente após a entrada em vigor dos regulamentos e pouco se organizam para participar das discussões na fase de elaboração. Isto pode ser decorrente da carência de investimentos em P&D. Conforme apontado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) (2014, p. 16), “É estratégico para o Brasil atrair a fixação de esforços em pesquisa e desenvolvimento (P&D) [...]”. Essa ação permite “[...] suprir uma lacuna de competências tecnológicas com a fixação de conhecimento”. (CNI, 2014, p. 16).

O formato proposto buscou levar em consideração as singularidades envolvidas no *lobby* empresarial na América do Sul, como a falta de regulamentação da atividade de *lobby* e a escassa literatura sobre o tema na América do Sul, incluindo o Brasil, assim como a ausência de trabalhos acadêmicos sobre a forma de atuação de grupos de interesse na América do Sul, dificultaram o desenvolvimento das atividades acadêmicas, pois esta situação confere um ar de ilegitimidade ao assunto e gera carência de registro de dados que poderiam prestar suporte e dar robustez ao trabalho.

Outra consideração em relação à falta de regulamentação do *lobby* é a de que isto se torne um fator crítico na continuidade das atividades do grupo de interesse estabelecido no Brasil, assim como no estabelecimento de um grupo de interesse do setor que atue em outros países da região Sulamericana.

Por outro lado, acredita-se que com um grupo de interesse as empresas fabricantes têm a possibilidade de dividir os custos da geração de conhecimento sobre determinado assunto, a exemplo do que já ocorre nas associações de fabricantes na UE e nos EUA. Outro ganho pode ser o de escala de produção, proveniente da harmonização de requisitos e certificações, visto a possível redução de variantes especiais para cada país.

Já os formuladores de leis e regulamentos (*policy makers*) terão a oportunidade de acessar conhecimento técnico de qualidade e que expressa o consenso de um setor industrial, promovendo transparência. Por fim, porém de igual ou superior importância, os usuários serão beneficiados com o fornecimento de produtos mais seguros.

Um dos desafios para a adoção desta forma de organização pode ser encontrar profissionais tecnicamente qualificados e com habilidade de conduzir as negociações com os formuladores de decisão, pois as diferenças na forma de pensar e nos interesses podem gerar conflito. Porém, os casos de sucesso podem contribuir para exemplificar que o *lobby* empresarial técnico pode proporcionar benefícios aos usuários dos produtos. E, em um momento futuro, pode ser que esta interação estimule na América do Sul a criação de um círculo virtuoso em que usuários, governo, fabricantes e institutos de pesquisa contribuam na elaboração do conteúdo dos regulamentos técnicos e leis que incidem sobre os produtos.

Além disso, atuar de forma semelhante aos EUA e UE, criando um grupo de interesse Sulamericano, porém considerando a participação de outros *stakeholders* do setor, além dos fabricantes, que pode trazer benefícios para a aplicação do proposto.

Esta dissertação é limitada pela visão unilateral (a partir das empresas). Para englobar o governo, seria necessário abordar os políticos, assim como dos responsáveis por acolher os pleitos das empresas nas agências reguladoras dos diferentes países da América do Sul, sendo que, principalmente os primeiros, são dependentes do resultado da eleição periódicas.

Como sugestão de trabalho futuro, visando fomentar o interesse da academia e do empresário, propõe-se a pesquisa das estratégias e táticas usadas por grupos de interesse empresariais nas suas interações com os governos dos países da América do Sul. Além disso, pode ser estudada também a gestão do conflito de interesses em grupos heterogêneos, visto a participação no grupo de interesse do setor em questão por outras organizações que não somente fabricantes.

REFERÊNCIAS

- ANGROSINO, Michael. **Etnografia e observação participante**. Porto Alegre: Artmed, 2009.
- AXELROD, Robert. **The evolution of cooperation**. New York: Basic Books, 2006.
- BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 1995.
- BARROS, Alexandre de S. C. Você quer ir a Paris? Ou de como passei a entender de disseminação de resultados de pesquisas de ciências sociais entre “*policy-makers*”. In: NUNES, Edson de Oliveira (Org.). **A aventura sociológica: objetividade, paixão, improviso e método na pesquisa social**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.
- BAUMGARTNER, Frank R.; LEECH, Beth L. **Basic interests**: the importance of groups in politics and in political science. Princeton: Princeton University Press, 1998. cap. 7, p. 120-146.
- BENTLEY, Arthur Fisher. **The process of government**: a study of social pressures. New Brunswick, NJ: Transaction Publisher, 1995. Originalmente publicado em 1908.
- BERNHAGEN, Patrick; MITCHELL, Neil J. The determinants of direct corporate lobbying in the European Union. **European Union Politics**. [S.l.], v. 10, p. 155-176, 2009.
- BOBBIO, Norberto; MATTEUCCI, Nicola; PASQUINO, Gianfranco. **Dicionário de política**. 5. ed. Brasília: UnB, 2000.
- BOUWEN, Pieter. Corporate lobbying in the European Union: the logic of access. **Journal of European Public Policy**. [S.l.], v. 9, n. 3, p. 365-390, 2002.
- CAMPOS, Iris Walquiria; ARROYO, Mónica. A força do empresariado no Brasil e na Argentina. **Lua Nova: Revista de Cultura e Política**, São Paulo, n. 44, p. 165-190, 1998. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-64451998000200008&lng=en&nrm=iso&tlng=pt>. Acesso em: 10 out. 2014.
- CHALMERS, Alan Francis. **O que é ciência, afinal?** São Paulo: Brasiliense, 2011.
- CHEN, M. J. (2008). ‘Reconceptualizing the competition–cooperation relationship; a transparadox perspective’. **Journal of Management Inquiry**. Vol. 17, pp. 288–304.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. Centros de P&D no Brasil: uma agenda para atrair investimentos. Brasília: CNI, 2014 (Propostas da indústria para as eleições 2014, v.37). Disponível em <www.cni.org.br/inovacaocentrosdepesquisas>. Acesso em: 10 out. 2014.
- DAHL, Robert A. **A moderna análise política**. 1. ed. Rio de Janeiro: Lidador, 1966.
- DENZIN, N.; LINCOLN, Y. (Ed). **Handbook of qualitative research**. Thousand Oaks: SAGE, 1994. 643 p.

DINIZ, E. **Jornada Nacional sobre Desenvolvimento. Empresariado e estratégias.** Instituto de Economia da UFRJ. Rio de Janeiro, 2001.

DINIZ, Eli & BOSCHI, Renato (1978). *Empresariado Nacional Estado no Brasil*, Rio de Janeiro, Forense-Universitária.

DINIZ, Eli & BOSCHI, Renato (1979). "Autonomia e Dependência na Representação de Interesses Industriais", in *Dados*, nº 22.

DINIZ, Eli & BOSCHI, Renato (2000). *Empresários e Poder Legislativo no Brasil Contemporâneo – XXIV Encontro Anual da ANPOCS – Petrópolis, outubro de 2000*, 33 p. Disponível em http://portal.anpocs.org/portal/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=4760&Itemid=357

DRUTMAN, Lee. The complexities of lobbying: toward a deeper understanding of the profession. **PS: Political Science & Politics**, Cambridge, v. 43, n. 4, p. 834-837, 2010.

DRUTMAN, Lee, GROSSMANN, Matt, LAPIRA, Tim. The interest group top tier: more groups, concentrated clout. **American Political Science Association (APSA) 2014 Annual Meeting Paper**. [S.l.], 2014. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=2453733>>. Acesso em: 04 jan. 2015.

EUROPEAN GARDEN MACHINERY FEDERATION (EGMF). **Annual Report 2012**. Brussels, [2014?]. Disponível em: <<http://www.egmf.org/en/members-area/>>. Acesso em: 16 mar. 2014.

FISSE, Hernán Rodríguez; THOMAS, Clive S. The Chilean big business lobby: a long-standing and major influence on public policy. **Journal of Public Affairs**, [S.l.], v.14, n. 3-4, p 310–330, Nov. 2014.

FLICK, Uwe. **Uma introdução à pesquisa qualitativa**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

FLICK, Uwe. **Desenho da pesquisa qualitativa**. Porto Alegre: Artmed, 2009a.

FLICK, Uwe. **Qualidade na pesquisa qualitativa**. Porto Alegre: Artmed, 2009b.

GIBBS, Graham. **Análise de dados qualitativos**. Porto Alegre: Bookman , 2009.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GIL, Antonio Carlos. **Estudo de caso fundamentação científica; subsídios para coleta e análise de dados; como redigir o relatório**. São Paulo, Atlas, 2009

GOZETTO, Andréa C. O.; THOMAS, Clive S. **Interest groups in Brazil: a new era and its challenges**. **Journal of Public Affairs**, [S.l.], v. 14, p. 212-239, Nov. 2014.

GRASSI, Robson Antonio. O debate sobre cooperação inter-firmas: uma análise das características principais e deficiências a partir da noção de concorrência Schumpeteriana. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA E POLÍTICA, 6., 2001, São Paulo. **Anais eletrônicos...** Minas Gerais: Sociedade Brasileira de Economia Política, 2001. Disponível em:

< <http://www.sep.org.br/artigos>>. Acesso em: 24 abr. 2014.

GRAZIANO, Luigi. O *Lobby* e o interesse público. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 12, n. 35, fev. 1997. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-9091997000300009>. Acesso em: 20 mar. 2014.

GRAY, Virginia; LOWERY, David. State interest group research and the mixed legacy of Belle Zeller. **State Politics & Policy Quarterly**, [S.l.], n. 2(4), p. 388-410, 21 Dec. 2002.

GROSSMANN, Matt. **New directions in interest group politics**. New York: Routledge, 2014.

HAIR, Joseph F.; BABIN, Barry J.; MONEY, Arthur H.; SAMOUEL, Phillip. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

IGLÉCIAS, Wagner. O empresariado do agronegócio no Brasil: ação coletiva e formas de atuação política – as batalhas do açúcar e do algodão na OMC. **Revista de Sociologia e Política**. Curitiba, n. 28, p. 75-97, jun. 2007.

INSTITUTO BRASILEIRO DO MEIO AMBIENTE (IBAMA). **Programas de controle de emissões veiculares**. Brasília, [2014?]. Disponível em: <<http://www.ibama.gov.br/areas-tematicas-qa/programa-proconve>>. Acesso em: 10 jul. 2014.

INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, QUALIDADE E TECNOLOGIA (INMETRO). **Alerta Exportador!** Rio de Janeiro, [2014?]. Disponível em: <<http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/>>. Acesso em: 10 jul. 2014.

INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR STANDARDIZATION (ISO); **Action plan for developing countries 2011-2015**. [S.l.], 2010. Disponível em: <http://www.iso.org/iso/home/store/publication_item.htm?pid=PUB100264>. Acesso em: 16 jul. 2014.

JACCOUD, Milène; MAYER, Robert. A observação direta e a pesquisa qualitativa. In: POUPART, Jean et al. **A pesquisa qualitativa: enfoques epistemológicos e metodológicos**. Petrópolis: Vozes, 2008. p. 254-294.

JUDD, Elizabeth. **O momento mágico: managing public affairs in Brazil**. Washington, DC: The Public Affairs Council, 2011.

KELLER, Suzanne. **O destino das elites**. 1. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1967.

LAPALOMBARA, Joseph. The utility and limitations of interest group theory in non-american fields situations. **The Journal of Politics**, [S.l.], v. 22, n. 1, p. 29-49, Feb. 1960.

LASSWELL, Harold D. **Power and personality**. New York: W. W. Norton & Co., 1948.

LEMONS, Roberto J. de. **Lobby: direito democrático**. São Paulo: Sagra, 1988.

LODI, João Bosco. **Lobby: os grupos de pressão**. 1. ed. São Paulo: Pioneira, 1986.

MANCUSO, Wagner Pralon. O *lobby* da indústria no Congresso Nacional: empresariado e política no Brasil contemporâneo. **Dados - Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, v.

47, n. 3, p. 505-547, 2004. Disponível em:

<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0011-52582004000300003&lng=en&nrm=iso&tlng=pt>. Acesso em: 10 out. 2014.

MANCUSO, Wagner Pralon; OLIVEIRA, Amâncio Jorge de. Abertura econômica, empresariado e política: os planos doméstico e internacional. **Lua Nova: Revista de Cultura e Política**, São Paulo, n. 69, p. 147-172, 2006. Disponível em:

<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-64452006000400007&lng=en&nrm=iso&tlng=pt>. Acesso em: 10 out. 2014.

MANSON, N. J. Is operations research really research? **Orion Journal**, South Africa, v. 22, n. 2. p. 155-180, 1st. Nov. 2006. Disponível em:

<http://www.orssa.org.za/wiki/uploads/ORiON/ORiON_22_155-180.pdf>. Acesso em: 13 ago. 2014.

MARCH, Salvatore T.; SMITH, Gerald F. Design and natural science research on information technology. **Decision Support Systems**, v. 15, n. 4, p. 251-266, Dec. 1995.

MEYNAUD, Jean. **Os grupos de pressão**. Lisboa: Publicações Europa-América, 1966.

NALEBUFF, Barry J.; BRANDENBURGER, Adam M. **Co-operação**: 1. um conceito revolucionário que combina competição com cooperação, 2. a estratégia da teoria do jogo que está mudando o jogo dos negócios. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.

OLIVEIRA, Andréa C. de J. **Lobby e representação de interesses**: lobistas e seu impacto sobre a representação de interesses no Brasil. Tese (Doutorado em Ciência Política) - Programa de Pós-Graduação em Ciência Política, Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), Campinas, 2004.

OLSON, Mancur. **The logic of collective action**: public goods and the theory of groups. Cambridge: Harvard University Press, 1971.

OUTDOOR POWER EQUIPMENT INSTITUTE (OPEI). Alexandria, EUA, 2014.

Disponível em <<https://opei.org/>>. Acesso em: 16 mar. 2014.

PENG, TA; PIKE S, Yang J, ROOS G. Is Cooperation with Competitors a Good Idea? An Example in Practice. **British Journal of Management**. 23, 4, 532-560, Dec. 2012.

POUPART, Jean et al. **A pesquisa qualitativa**: enfoques epistemológicos e metodológicos. Petrópolis: Vozes, 2008.

REIS, Bruno P. W. Corporativismo, pluralismo e conflito distributivo no Brasil. **Dados - Revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, v. 38, n. 3, p. 417-457, 1995.

SANTOS, Luiz Alberto dos. **Regulamentação das atividades de lobby e seu impacto sobre as relações entre políticos, burocratas e grupos de interesse no ciclo de políticas públicas**: análise comparativa dos Estados Unidos e Brasil. 2007. 542 f. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Programa de Pós Graduação em Estudos Comparados sobre as Américas, Universidade de Brasília (UnB). Brasília. 2007.

SCHNEIDER, Ben Ross. **From corporatism to reorganized disarticulation in Brazil**. Cambridge: Cambridge University Press, 2004. TAMINIAU, Y; WILTS, A. Corporate lobbying in Europe, managing knowledge and information strategies. **Journal of Public Affairs**. 6, 2, 122-130, May 2006

TAMINIAU, Yvette; WILTS, Arnold. Corporate lobbying in Europe, managing knowledge and information strategies. **Journal of Public Affairs**, [S.l.], v. 6, n. 2, p. 122-130, May 2006.

THOMAS, Clive S. **Research guide to U.S. and international interest groups**. Westport: Praeger, 2004.

THOMAS, Clive S., KLIMOVICH, Kristina. Interest groups and lobbying in Latin America: theoretical and practical considerations. **Journal of Public Affairs**, [S.l.], v. 14, n. 3-4, p. 165-182, Nov. 2014a.

THOMAS Clive S., KLIMOVICH Kristina. Power groups, interests and interest groups in Latin America: a new era or more of the same? **Journal of Public Affairs**, [S.l.], v. 14, n. 3-4, p. 392-422, Nov. 2014b.

TOLEDO, Gastão Alves de. **Grupos de pressão no Brasil**. Brasília: Instituto dos Advogados de São Paulo, 1985.

TRUMAN, David B. **The governmental process**. New York: Alfred A. Knopf, Inc., 1951.

VAISHNAVI, Vijay; KUECHLER, William. Design science research in information systems. **Association for Information Systems**. [S.l.], updated on October 23, 2013. Disponível em: <<http://www.desrist.org/design-research-in-information-systems/>>. Acesso em: 10 out. 2014.

VAN AKEN, Joan Ernst. Management research based on the paradigm of the design sciences: the quest for field-tested and grounded technological rules. **Journal of Management Studies**, Durham, UK, v. 41, n. 2, p. 219-246, 2004.

WALLEY, K. Coopetition. **International Studies of Management & Organization**. 37, 2, 11-31, 2007.

APENDICE A – APRESENTAÇÃO DE DADOS DO SETOR PESQUISADO NOS EUA E NA UE

O setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes.

Este setor é muito dinâmico e opera globalmente, sendo caracterizado pela similaridade na operação dos equipamentos. Considerando a diversidade de atividades no setor de jardim, grama e silvicultura, uma ampla gama de ferramentas e máquinas é necessária. Estes equipamentos são usados por consumidores domésticos e profissionais.

Internacionalmente o setor passou a ser conhecido pela sigla OPE (*Outdoor Power Equipment*) no sentido de ser aplicado no lado externo, enquanto que “*household appliances*” engloba os aparelhos doméstico, geralmente usados dentro de casa. O maior mercado de equipamentos motorizados para jardinagem é os EUA, que responde por cerca de metade das vendas mundiais, seguido pela Europa, que representa 35% do mercado mundial, sendo os principais países Reino Unido, Alemanha, França e Itália. Já as máquinas portáteis para manejo florestal têm seu maior mercado na Europa, seguido pelos EUA.

A maioria dos produtos motorizados deste setor são portáteis e conduzidos pelas mãos (handheld). São exemplos de produtos pertencentes a este setor

- Grama e Jardim: cortadores de grama, aparadores de grama, aparadores de cerca-viva, sopradores, trituradores de galhos e folhas.
- Florestal: motosserras, roçadeiras, perfuradores de solo.

A principal representante dos fabricantes deste setor na União Europeia é a EGMF (European Garden Machinery Federation) que engloba 27 empresas e 7 associações nacionais. Fundada em 1977 por fabricantes de cortadores de grama expandiu seu escopo para abranger todos os equipamentos motorizados envolvidos nos cuidados de grama e jardim em 1993, passando então a atuar sob a sigla EGMF. Já em 1998, visando a melhoria das atividades de lobby com as instituições europeias em Bruxelas e os seus contatos com os tomadores de decisão na área, o EGMF estabeleceu sua secretaria geral junto ao ORGALIME, que é o grupo que engloba e interliga as empresas da indústria mecânica, elétrica, eletrônica e metalurgia. (EGMF, 2014).

De acordo com seu Presidente, o EGMF atua junto ao governo da União Europeia diretamente e por meio de parcerias com outras associações, por exemplo EUROMOT e ORGALIME. A posição estratégica do escritório em Bruxelas e a alocação de funcionários incumbidos de transitar e acompanhar as matérias de interesse do setor “in-loco”, assim como

de estabelecer o canal de comunicação entre a federação e os *policy makers* principalmente do Parlamento Europeu, colaboram para o sucesso do trabalho. O que é condizente com a afirmação de Bowden (2002) que associações europeias têm maior grau de acesso ao Parlamento Europeu do que ao Conselho de Ministros e Comissões Europeias.

Em 2013 foram vendidas pelos associados no mercado europeu (39 países) mais de 15 milhões de unidades, sendo os principais produtos: motosserras à combustão, cortadores de grama à combustão (com o operador a pé) e roçadeiras à combustão (eixo reto, para floresta +eixo curvo, para jardim). Isto representa aproximadamente 59% do mercado europeu total deste segmento. (Relatório Anual de Marketing, EGMF 2014).

Nos equipamentos para manutenção de grama foram comercializados pelos membros do EGMF 1.8 milhão de cortadores de grama à combustão (isto representa 68 % do mercado europeu)

Já os fabricantes americanos de OPE e pequenos motores contribuíram em 2013 com \$ 13 bilhões de USD no PIB dos EUA. Empregam mais de 65 mil pessoas em 44 estados. Sendo que \$3,3 bilhões de USD são exportados (1/3 para União Europeia, seguido pelo Canadá).

O OPEI conta com 100 empresas associadas e está organizada em três frentes principais de trabalho: desenvolvimento de normas de segurança, desenvolvimento de regulamento e acompanhamento do cumprimento (*compliance*), e marketing envolvendo entre outros a elaboração de estatísticas de mercado, ações de informações para usuários.

Os membros reportaram vendas superiores a 16,5 milhões de unidades sendo os três principais produtos: cortadores de grama à combustão (com o operador a pé), motosserras à combustão e roçadeiras à combustão (eixo reto, para floresta e profi +eixo curvo, para jardim).

O volume de negócios dos associados corresponde mais de 95% do total do mercado americano neste segmento, indicando que os principais competidores estão participando na mesma associação (inclusive com fornecimentos de dados para estatística). (Relatório Anual OPEI, 2014).

De acordo com informações de seus membros, as associações de empresas deste setor têm mostrado resultados positivos no que diz respeito ao apoio e colaboração da indústria na redação e implantação de regulamentos de produtos tanto na União Europeia quanto nos Estados Unidos da América.

APÊNDICE B – IMAGENS DO GRUPO FOCAL



APÊNDICE C – RELAÇÃO ENTRE AS CATEGORIAS DE ANÁLISE E O CONTEÚDO DAS ENTREVISTAS

Categoria de Análise	Referências Literatura	Evidência
Cultura política	Meynaud (1966) Olson (1971) Thomas (2004)	<p>E3: “Participação ativa em painéis/fóruns da indústria e comitês técnicos e trabalhar com as associações comerciais para responder às questões apresentadas pelo Governo, organizações não governamentais e outras entidades que possam ter um impacto sobre os nossos produtos e/ou empresas, são formas da empresa se inserir no contexto político.”</p> <p>E7: “Os EUA são o exemplo de democracia onde a participação social está mais evoluída. Embora haja diferenças orgânicas e de competências do legislativo e do executivo, a similaridade do sistema legislativo bicameral traz ótimas experiências. Na UE existe a figura supraestatal, que determina normas com eficácia imediata aos países do bloco. Essa outra instância de poder traz novas relações, poderes e influências que não se aplicam na América. Mas na organização e atuação dos grupos de pressão boas práticas podem ser observadas e adaptadas à situação brasileira.”</p>
Estrutura do governo	Meynaud (1966) Olson (1971) Santos (2007) Bouwen (2002) Truman (1951)	<p>E2: “Na UE há um hábito do governo buscar as associações para esclarecimentos específicos e elaboração de relatórios. E até mesmo para escrever as propostas de regulamentos. O Parlamento e as Comissões pressionam os grupos de interesse por produtos com tecnologias melhores principalmente do pontos de vista de segurança e qualidade do ar – redução de poluentes.”</p>

		<p>E6: “o conhecimento especializado e confiável proporciona acesso aos tomadores de decisão. Ter contatos pessoais facilita o trânsito.”.</p> <p>E7: no Brasil “No âmbito do Executivo, os tomadores de decisão são as autoridades que regulamentam o setor [...]; Casa Civil e Presidência dão a palavra final. No Legislativo, Deputados e Senadores têm sua relevância, mas os líderes de bancada é que orientam os votos. As pautas de votação nas comissões são determinadas pelos respectivos presidentes e a pauta do Plenário, pelos presidentes de cada casa.”.</p> <p>E9: “ É fundamental organização setorial, participação nas discussões e nas formulações dos atos regulatórios e, presença junto aos órgãos de governo.”.</p>
Tamanho da organização	Bouwen (2002) Thomas (2004) Bernhagen;Mitchell (2009)	<p>E7: “No âmbito do setor privado, as associações de classe, as federações e as configurações são capazes de defender seus interesses de forma intensa se estiverem devidamente organizadas e subsidiadas tecnicamente.”</p> <p>E10: “é importante ter números expressivos nas discussões com os <i>policy makers</i>. Esses números podem ser impacto no PIB, número de empregos, unidades produtos. Depende do que está em discussão. No caso da UE até mesmo mostrar que a federação tem como associados instituições de diversos países é em alguns casos um argumento”.</p>
Interação da organização com o governo	Bernhagen;Mitchell (2009) Bouwen (2002) Meynaud (1966)	<p>E2: “atuar junto ao governo representando os interesses de um grupo mostra profissionalismo. Como ponto de partida ver se há uma associação comercial que já engloba o setor e que poderia prestar o suporte; após encontrar os demais interessados e certificar-se de que as pessoas certas estão no grupo [...]”.</p>

	Drutman et al. (2014) Thomas (2004)	E7: “O setor industrial é um dos mais bem organizados na representação de interesses frente aos poderes Legislativo e Executivo. A Agenda Legislativa da CNI, por exemplo, consolida a opinião geral do setor acerca de proposições legislativas que afetam o denominado Custo Brasil. [...]Quando se trata de agendas subsetoriais dentro da indústria, são poucos os subsetores que estão suficientemente organizados para defenderem suas agendas próprias.” E10: “nossa federação tem uma pessoa encarregada de circular entre os diferentes grupos do governo da UE e informar o que está acontecendo. Ser visto é importante. E ver o que está acontecendo e agir na hora certa também.”.
Conhecimento especializado	Drutman (2010) Pasquino (2000) Graziano (1996) Thomas (2004)	E2: “ os fabricantes possuem conhecimento de alto nível , tanto técnico quanto mercadológico. O governo precisa desse conhecimento para gerar leis que sejam condizentes com o estado da arte dos produtos e que observem o ponto de vista dos usuários”. E3: “ter engenheiros e pessoas com alto conhecimento técnico na linha de frente é um diferencial, porque estas pessoas têm mais credibilidade na negociação de envolvendo viabilidade técnica e prazos de implementação.” E4: “Os países da América do Sul precisam fomentar a geração de conhecimento técnico e especializado. Olhando de fora dá a impressão de que as empresas esperam as decisões serem tomadas, as leis publicadas para então se manifestar. É necessário ser proativo, participar já nas primeiras discussões.”.
Comportamento do público	Pasquino (2000) Meynaud (1966) Thomas (2004)	E1: “Nos EUA as pessoas e o governo pressionam por padrões técnicos melhores. Existe uma base de dados usada pela população, governo e a própria indústria onde há relato de acidentes com produtos. Estes dados são usados em ações publicitárias, manifestações, são considerados

		<p>no desenvolvimento de novos produtos e aprimoramento dos existentes e servem de embasamento para discussões entre os atores envolvidos na elaboração de regulamentos. Esse sistema existe em poucos países da UE (acho que só no Reino Unido e Alemanha), já no Brasil há pouco ou nenhuma informação deste tipo.”</p> <p>E4: “os interesses deste setor envolvem a integridade física dos usuários. Queremos promover a inserção somente de produtos que atendam os requisitos necessário para reduzir a possibilidade de acidentes e danos ao meio ambiente. Isto deveria ser de interesse dos formuladores de regulamentos também.”</p> <p>E5: “Há necessidade de ter as pessoas certas no grupo (sérias) e eliminar aquelas empresas ou pessoas que estão desalinhados com o código de conduta e a ética.”</p> <p>E8: “A apresentação de fatos, dados e argumentos concretos mostrando a necessidade dos pleitos, bem como os benefícios que trariam para o país em termos de avanço tecnológico, sustentabilidade e competitividade no mercado externo são importantes para a credibilidade do grupo de interesse.”</p> <p>E10: “tanto as empresas individualmente quanto os trabalhos em uma associação devem ser idôneos e trabalhar de forma séria. Isto faz com que as ações junto ao governo sejam vistas como legítimas.”</p>
--	--	---

**APÊNDICE D – RELAÇÃO ENTRE OS FATORES DETERMINANTES NOS EUA E UE, SUA PRESENÇA E APLICABILIDADE
NA AMÉRICA DO SUL**

Fator determinante na EU e EUA	Presente na América do Sul?	Aplicável ao setor de máquinas e equipamentos para manejo de áreas verdes na América do Sul?
Cultura política, participação das empresas no governo	Sim	Sim, porém em estágio (nível) de participação ainda muito inferior ao da UE e dos EUA.
Estrutura/tipo do governo: - sistema político - estrutura (quem elabora, quem implementa, etc.) - canais/formas de acesso	Sim	Sim, democracia oficialmente instalada. Casos isolados como Argentina e os diferentes níveis de democracia devem ser considerados, assim como resquícios do clientelismo. O interesse comum de preservação da saúde e integridade do usuário deve ser reforçado junto aos formuladores de regulamentos
Tamanho da empresa/associação	Sim	Sim, considerar o envolvimento de outros membros além dos fabricantes
Interação da empresa/associação com o governo (individual ou coletiva) Presença (proximidade física)	Sim	Sim, porém em estágio (nível) de participação ainda muito inferior ao da UE e dos EUA.
Conhecimento e expertise: hábito/experiência no trabalho com normas	Sim	Sim, porém em estágio (nível) de participação ainda muito inferior ao da UE e dos EUA.
Comportamento do público (legitimidade, credibilidade das empresas e grupos de interesse)	Sim	Sim, visto que o foco principal está relacionado com a segurança do usuário, através do provimento de produtos seguros e que atendam padrões de qualidade e desempenho. Considerar a divulgação das intenções por meio de ações de marketing/divulgação

Fonte: Elaborado pela autora, com base em entrevistas, pesquisa documental e grupo focal.