



**Universidade Federal de Minas Gerais  
Faculdade de Ciências Econômicas  
Centro de Pós-graduação e Pesquisa em Administração**

Rui Fernando Correia Ferreira

## **ESTRATÉGIA DE INFLUÊNCIA**

**O ganho de vantagens competitivas de empresas em suas relações com o Estado**

Belo Horizonte  
2018

Rui Fernando Correia Ferreira

## **ESTRATÉGIA DE INFLUÊNCIA**

### **O ganho de vantagens competitivas de empresas em suas relações com o Estado**

Tese apresentada ao Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito para obtenção do título de Doutor em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Reynaldo Maia Muniz

Coorientador: Prof. Dr. Bruno Carazza dos Santos

Belo Horizonte  
2018

Ficha catalográfica

F383e  
2018

Ferreira, Rui Fernando Correia.

Estratégia de influência [manuscrito] : o ganho de vantagens competitivas de empresas em suas relações com o Estado / Rui Fernando Correia Ferreira. – 2018.

352 f.: il., gráfs. e tabs.

Orientador: Reynaldo Maia Muniz.

Coorientador: Bruno Carazza dos Santos

Tese (doutorado) – Universidade Federal de Minas Gerais, Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração.

Inclui bibliografia (f. 282-295) e apêndices.

1. Administração – Teses. 2. Parceria público-privada - Teses. 3. Planejamento empresarial - Teses. 4. Concorrência - Teses. I Muniz, Reynaldo Maia. II. Santos, Bruno Carazza dos. III. Universidade Federal de Minas Gerais. Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração. IV. Título.

CDD: 658



**Universidade Federal de Minas Gerais  
Faculdade de Ciências Econômicas  
Departamento de Ciências Administrativas  
Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração**

ATA DA DEFESA DE TESE DE DOUTORADO EM ADMINISTRAÇÃO do Senhor **RUI FERNANDO CORREIA FERREIRA**, REGISTRO N° 214/2018. No dia 13 de novembro de 2018, às 14:00 horas, reuniu-se na Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG, a Comissão Examinadora de Tese, indicada pelo Colegiado do Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração do CEPEAD, em 08 de outubro de 2018, para julgar o trabalho final intitulado "**ESTRATÉGIA DE INFLUÊNCIA: O ganho de vantagens competitivas de empresas em suas relações com o Estado**", requisito para a obtenção do **Grau de Doutor em Administração**, linha de pesquisa: **Mercadologia, Administração Estratégica e Operações**. Abrindo a sessão, o Senhor Presidente da Comissão, Prof. Dr. Reynaldo Maia Muniz, após dar conhecimento aos presentes o teor das Normas Regulamentares do Trabalho Final, passou a palavra ao candidato para apresentação de seu trabalho. Seguiu-se a arguição pelos examinadores com a respectiva defesa do candidato. Logo após, a Comissão se reuniu sem a presença do candidato e do público, para julgamento e expedição do seguinte resultado final:

APROVAÇÃO;

( ) APROVAÇÃO CONDICIONADA A SATISFAÇÃO DAS EXIGÊNCIAS CONSTANTES NO VERSO DESTA FOLHA, NO PRAZO FIXADO PELA BANCA EXAMINADORA (NÃO SUPERIOR A 90 NOVENTA DIAS);

( ) REPROVAÇÃO.

O resultado final foi comunicado publicamente ao candidato pelo Senhor Presidente da Comissão. Nada mais havendo a tratar, o Senhor Presidente encerrou a reunião e lavrou a presente ATA, que será assinada por todos os membros participantes da Comissão Examinadora. Belo Horizonte, 13 de novembro de 2018.

NOMES

ASSINATURAS

Prof. Dr. Reynaldo Maia Muniz  
ORIENTADOR (CEPEAD/UFMG)

.....

Prof. Dr. Bruno Carazza dos Santos  
COORIENTADOR (ESAF/MG)

.....

Prof. Dr. Carlos Alberto Gonçalves  
(CEPEAD/UFMG)

.....

Prof. Dr. Jonathan Simões Freitas  
(CEPEAD/UFMG)

.....

Prof. Dr. Wagner Pralon Mancuso  
(FFLCH/USP)

.....

Prof. Dr. Manoel Leonardo Wanderley Duarte Santos.....  
(FAFICH/UFMG)

.....

A todos os meus professores e mestres do ofício de ensinar.

Aos meus pais, meus irmãos e meu amor.  
À minha família e aos meus amigos.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, pela proteção e pela sustentação.

Agradeço imensamente:

Aos meus pais, Rui e Madalena, por todo exemplo de perseverança incentivo e apoio durante essa dura jornada. A Bruna, pelo companheirismo, incentivo, ajuda em todos os momentos, cumplicidade, compreensão e amor. Aos meus irmãos, Tony e Cyntia, meu cunhado Gladstone e meu querido sobrinho Davi, pela compreensão, incentivo e apoio em todos os momentos. Sem vocês essa jornada não seria possível.

A toda minha família que em todas as oportunidades me incentivou em suas palavras e orações. Aos meus amigos, que por muitas vezes me compreenderam e colaboraram em minhas dificuldades, em especial a família ‘Estrela do Oriente – Jiu-Jitsu’, a família ‘EJC Venda Nova’ e aos meus amigos da escola ‘Santos Dumont’ e ao grupo de ‘Fé e Política’. Aos meus colegas do CEFET-MG Campus Divinópolis-MG. Ao grupo dos Bolsistas da CAPES, que sempre alegravam e informavam sobre o ambiente da pós-graduação.

Ao meu orientador, Prof. Reynaldo Maia Muniz, pelo qual tenho profunda admiração e respeito, por toda sua sabedoria e dedicação. Ainda no mestrado, por ter me aceitado e incentivado a esta jornada por áreas tão inexploradas da Administração.

Ao querido Prof. Carlos Alberto Gonçalves pelo qual tenho imensa gratidão, amizade e admiração por estes dez anos de trabalho em conjunto, por ser sempre meu mentor no meio acadêmico. Por ter me apresentado a Ciência no meu primeiro ano de graduação e não me deixado desistir.

Ao Prof. Bruno Carazza pela sua contribuição ao trabalho da Tese, seus apontamentos sobre o universo do financiamento político e processo legislativo e por ter incentivado e aceitado a coorientar este trabalho de forma gentil e dedicada.

Ao Prof. Manoel Santos por ter me inspirado pelo universo da Ciência Política na disciplina “Lobby, Grupos de Interesses e Grupos de Pressão”. Por ter me recebido no Centros de Estudos Legislativos (CEL) e incentivado a pesquisar questões centrais da relação entre dinheiro e política. Ainda, com toda dedicação e gentileza, por ter realizado a avaliação do ensaio teórico e colaborando na orientação das análises dos dados em encontros de muito aprendizado e conhecimento.

Ao Prof. Jonathan Simões Freitas pela ajuda na análise dos dados e orientações na escrita final da Tese. Ao Prof. Wagner Pralon Mancuso por colaborar nas etapas finais de avaliação da Tese.

À Coordenadoria e funcionários do Programa de Pós-Graduação em Administração da UFMG. Em especial, à Vera, Luciana, Erika e Ana Paula que sempre foram gentis e solícitas em todos os processos nos últimos cinco anos que estive no CEPEAD. Aos professores do CEPEAD que contribuíram para minha formação e amizade nas diversas disciplinas e conversas pelos corredores, colaborando em toda minha vivência acadêmica.

Aos meus amigos do Mestrado e Doutorado do CEPEAD que colaboraram em toda a jornada de estudos, em especial ao Bruno e Lívia eternos companheiros de jornada. Ainda, aos amigos da turma do Doutorado que proporcionaram momentos únicos de companheirismo, reflexão, colaboração e cuidado.

A todos aqueles que contribuíram para este trabalho. À CAPES pelo apoio.

Avalia-se a inteligência de um indivíduo  
pela quantidade de incertezas que ele é capaz de suportar.

*Immanuel Kant*

## RESUMO

As relações empresas-Estado constituem um problema empírico associado ao processo político-econômico brasileiro. Uma de suas características prende-se à observação das ações e dos mecanismos atrelados aos interesses defendidos pelas empresas e pelo Estado. Este trabalho apresenta o conceito de estratégia de influência que compreende o conjunto de ações complexas organizadas em processos de influência, relacionais, públicos, privados e de conflito que ocorrem na relação empresas-Estado, cujo o objetivo é influenciar o processo decisório em suas diferentes esferas do Estado. Isso para obter ganhos de vantagens competitivas em termos de: aspectos regulatórios, desonerações fiscais, ganhos de contratos públicos e influência na burocracia pública, proporcionando vantagens econômicas e/ou legislativas, em busca da manutenção do equilíbrio de mercado em oligopólios e monopólios e da criação de mercados para determinados grupos de interesse. A partir deste conceito, a questão a ser respondida é: Como ocorre a estratégia de influência na relação entre as empresas e o Estado no Brasil? O objetivo consistiu em: Categorizar e explicar casos da estratégia de influência ocorridos no Brasil. O objeto empírico deste estudo foram as delações realizadas para operação “Lava Jato” de executivos da Odebrecht e da JBS. A primeira etapa do estudo foi qualitativa e descritiva – em que o material foi estruturado em cronologias de eventos e analisado mediante a análise de conteúdo, identificando 23 casos de estratégia de influência. Na segunda etapa, comparativa e analítica – os casos identificados foram analisados com base na *Qualitative Comparative Analysis (QCA)* e na *Coincidence Analysis (CNA)* para comparar as configurações causais suficientes para explicar o resultado positivo da estratégia de influência. Os resultados apontaram a presença dos processos de influência e dos processos relacionais em todos os casos observados, configurando as condições constantes para a estratégia de influência. Ainda, constatou-se que há diferentes estratégias que variam de acordo com o âmbito e o objetivo da estratégia de influência, e confirmou-se a estrutura organizacional de um *modus operandi* próprio para a execução e o controle da estratégia de influência executada pelos grupos empresariais analisados.

Palavras-chave: Empresas-Estado. Lobby. Financiamento político. Nova Sociologia Econômica. Lava-jato. JBS. Odebrecht. Estratégia de influência. QCA. CNA. Análise de conteúdo.

## ABSTRACT

State-enterprise relations constitute an empirical problem associated with the Brazilian political-economic process. One of its characteristics is the observation of the actions and the mechanisms linked to the interests defended by the companies and the State. This paper presents the concept of strategy of influence that comprises the set of complex actions organized in processes of influence, relational, public, private and conflict that occur in the relationship state-enterprise, whose objective is to influence the decision-making process in its different spheres of State. This is to gain competitive advantages in terms of regulatory aspects, tax exemptions, public procurement gains and influence on public bureaucracy, providing economic and/or legislative advantages in pursuit of market equilibrium in oligopolies and monopolies, and the creation of markets for certain interest groups. From this concept, the question to be answered is: How does the strategy influence the relationship between companies and the State in Brazil? The objective was to: Categorize and explain cases of the influence strategy that occurred in Brazil. The empirical object of this study was the plea bargain made for the Lava Jato operation of Odebrecht and JBS executives. The first stage of the study was qualitative and descriptive - in which the material was structured in chronologies of events and analyzed through content analysis, identifying 23 cases of influence strategy. In the second step, comparative and analytical - the identified cases were analyzed based on Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Coincidence Analysis (CNA) to compare sufficient causal configurations to explain the positive outcome of the influence strategy. The results showed the presence of the influence processes and the relational processes in all the observed cases, configuring the constant conditions for the influence strategy. Also, it was verified that there are different strategies that vary according to the scope and the objective of the influence strategy, and the organizational structure of structure of an own modus operandi for the execution and control of the influence strategy executed by the business groups analyzed.

Keywords: Business-State. Lobby. Political financing. New Economic Sociology. Operation Lava-jet. JBS. Odebrecht. Influence strategy. QCA. CNA. Content analysis.

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Macrocategoria Agente privado .....	115
Tabela 2 - Microcategoria Doleiro .....	116
Tabela 3 - Microcategoria Empresas .....	116
Tabela 4 - Microcategoria Empresário .....	117
Tabela 5 - Microcategoria Executivos JBS .....	118
Tabela 6 - Microcategoria Executivos Odebrecht .....	118
Tabela 7 - Microcategoria Representantes de políticos.....	119
Tabela 8 - Macrocategoria Agente parlamentar .....	120
Tabela 9 - Microcategoria Deputado estadual.....	121
Tabela 10 - Microcategoria deputado federal.....	121
Tabela 11 - Microcategoria senador .....	122
Tabela 12 - Macrocategoria Agente da burocracia pública.....	123
Tabela 13 - Macrocategoria agente do Executivo público .....	124
Tabela 14 - Microcategoria Presidente da República.....	125
Tabela 15 - Microcategoria Vice-presidente .....	126
Tabela 16 - Microcategoria Ministro de Estado .....	126
Tabela 17 - Microcategoria Governador .....	127
Tabela 18 - Macrocategoria Secretário de governo.....	128
Tabela 19 - Macrocategoria Prefeito .....	128
Tabela 20 - Macrocategoria Agente de estatais.....	129
Tabela 21 - Microcategoria Empresas estatais .....	130
Tabela 22 - Microcategoria Executivos de estatais .....	130
Tabela 23 - Macrocategoria Agente jurídico .....	131
Tabela 24 - Macrocategoria Organizações civis.....	131
Tabela 25 - Macrocategoria Processos públicos.....	134

Tabela 26 - Microcategoria Candidata a eleição .....	135
Tabela 27 - Microcategoria Ocupar cargo público .....	136
Tabela 28 - Microcategoria Ação de fiscalização .....	136
Tabela 29 - Microcategoria Ação legislativa.....	137
Tabela 30 - Microcategoria Derrota em eleição .....	137
Tabela 31 - Microcategoria Perseguição .....	138
Tabela 32 - Macrocategoria Processos de influência .....	139
Tabela 33 - Microcategoria Ação técnica.....	140
Tabela 34 - Microcategoria Ação de informação .....	141
Tabela 35 - Microcategoria Ação de influência no legislativo.....	142
Tabela 36 - Microcategoria Ação de influência no judiciário .....	142
Tabela 37 - Microcategoria Ação de influência no Executivo .....	143
Tabela 38 - Microcategoria Ação de mobilização.....	144
Tabela 39 - Microcategoria Contribuição eleitoral.....	145
Tabela 40 - Microcategoria Solicitação de dinheiro.....	146
Tabela 41 - Macrocategoria Processos relacionais.....	147
Tabela 42 - Microcategoria Ação de conciliação .....	148
Tabela 43 - Microcategoria Ação de intermediação.....	149
Tabela 44 - Microcategoria Ação de contato.....	149
Tabela 45 - Microcategoria Tensionamento .....	150
Tabela 46 - Microcategoria Ação de negação .....	151
Tabela 47 - Microcategoria Ação de confirmatória.....	151
Tabela 48 - Macrocategoria Processos privados .....	152
Tabela 49 - Microcategoria Aquisição de empresa .....	153
Tabela 50 - Microcategoria Ocupação de cargo privado.....	153
Tabela 51 - Macrocategoria Processo de conflito .....	154
Tabela 52 - Microcategoria Processo administrativo .....	155

Tabela 53 - Microcategoria Prejuízo empresarial.....	155
Tabela 54 - Microcategoria Prejuízo governamental .....	156
Tabela 55 - Microcategoria Judicialização .....	156
Tabela 56 - Macrocategoria Resultados processuais.....	157
Tabela 57 - Microcategoria Efetivação de contrato público.....	158
Tabela 58 - Microcategoria Efetivação de desoneração .....	159
Tabela 59 - Microcategoria Efetivação de regulação favorável .....	160
Tabela 60 - Microcategoria Influência em processos da burocracia pública .....	160
Tabela 61 - Dados brutos para csQCA – Macrocategorias ação .....	219
Tabela 62 - Dados dicotômicos para csQCA – Macrocategorias ação.....	220
Tabela 63 - Tabela verdade csQCA – Macrocategorias de ação .....	220
Tabela 64 - Interpretação do diagrama de Venn.....	223
Tabela 65 - Tabela verdade csQCA para solução de contradições.....	224
Tabela 66 - Coberturas das configurações para estratégia de influência.....	227
Tabela 67 - Casos das configurações para estratégia de influência.....	227
Tabela 68 - Coberturas das configurações para estratégia de influência.....	229
Tabela 69 - Casos das configurações para estratégia de influência.....	229
Tabela 70 - Dados brutos para csQCA – Agente.....	231
Tabela 71 - Dados dicotômicos para csQCA – Agente .....	232
Tabela 72 - Tabela verdade csQCA – Agente .....	233
Tabela 73 - Tabela verdade csQCA – Agente sem contradição .....	235
Tabela 74 - Cobertura e casos das configurações p/ estratégia de influencia – agente .....	237
Tabela 75 - Dados das microcategorias de ação para CNA .....	245
Tabela 76 - Frequência total das microcategorias de ação nos casos .....	245
Tabela 77 - Condições suficientes mínimas – ACTCONT .....	247
Tabela 78 - Solução atômica – ACTCONT .....	248
Tabela 79 - Condições suficientes mínimas – CONTELE .....	249

Tabela 80 - Solução atômica – CONTELE .....	250
Tabela 81 - Condições suficientes mínimas – <i>OUTCOME</i> .....	251
Tabela 82 - Condições suficientes mínimas – SOLDIN.....	252
Tabela 83 - Solução atômica – SOLDIN.....	253
Tabela 84 - Condições suficientes mínimas – ACTINFEX .....	254
Tabela 85 - Condições suficientes mínimas – ACTINTE .....	255
Tabela 86 - Condições suficientes mínimas – ACTCONFI .....	256
Tabela 87 - Condições suficientes mínimas – ACTNEGA .....	257
Tabela 88 - Condições suficientes mínimas – ACTCONCI.....	257
Tabela 89 - Condições suficientes mínimas – TENSI.....	258
Tabela 90 - Soluções atômicas – TENSI.....	259
Tabela 91 - Condições suficientes mínimas – ACTMOB .....	260
Tabela 92 - Solução atômica – ACTMOB .....	261
Tabela 93 - Condições suficientes mínimas – ACTTEC.....	262
Tabela 94 - Solução atômica – ACTTEC.....	263
Tabela 95 - Condições suficientes mínimas – OCUCAPU .....	264
Tabela 96 - Condições suficientes mínimas – ACTINFO.....	265
Tabela 97 - Condições suficientes mínimas – CANDELE.....	266
Tabela 98 - Condições suficientes mínimas – ACTINFLE.....	266
Tabela 99 - Condições suficientes mínimas – ACTLEGI.....	267
Tabela 100 - Condições suficientes mínimas – JUDIC.....	268
Tabela 101 - Condições suficientes mínimas – PREJEMP .....	269

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Esquema de delineamento metodológico.....	88
Quadro 2 - Quadro de eventos.....	89
Quadro 3 - Relação de executivos da Odebrecht.....	95
Quadro 4 - Relação de executivos da JBS.....	96
Quadro 5 - Primeiro exemplo de evento estruturado.....	98
Quadro 6 - Segundo exemplo de evento estruturado.....	98
Quadro 7 - Resumo e identificação dos casos com suas respectivas fontes.....	99
Quadro 8 - Classificação e códigos dos agentes.....	114
Quadro 9 - Macrocategorias e microcategorias das ações.....	133
Quadro 10 - Resultado dos casos.....	183
Quadro 11 - Quadro de <i>softwares</i> e métodos CCMs.....	204
Quadro 12 - Artigos que utilizam QCA.....	211
Quadro 13 - Artigos que utilizaram o QCA SPELL.....	212
Quadro 14 - Características da aplicação do QCA em trabalhos nacionais.....	213
Quadro 15 - Diferenças entre o QCA e CNA.....	215
Quadro 16 - Configurações para estratégia de influência – Ação.....	226
Quadro 17 - Configurações para estratégia de influência com remanescente lógico.....	228
Quadro 18 - Configurações para estratégia de influência – Agentes.....	237
Quadro 19 - Microcategorias de ação e códigos para CNA.....	244
Quadro 1 - Caso 1: cronologia de eventos, dados brutos.....	296
Quadro 2 – Caso 2: cronologia de eventos, dados brutos.....	297
Quadro 3 - Caso 3: cronologia de eventos, dados brutos.....	298
Quadro 4 - Caso 4: cronologia de eventos, dados brutos.....	299
Quadro 5 - Caso 5: cronologia de eventos, dados brutos.....	300
Quadro 6 - Caso 6: cronologia de eventos, dados brutos.....	301

Quadro 7 - Caso 7: cronologia de eventos, dados brutos .....	302
Quadro 8 - Caso 8: cronologia de eventos, dados brutos .....	303
Quadro 9 - Caso 9: cronologia de eventos, dados brutos .....	306
Quadro 10 - Caso 10: cronologia de eventos, dados brutos .....	308
Quadro 11 - Caso 11: cronologia de eventos, dados brutos .....	311
Quadro 12 - Caso 12: cronologia de eventos, dados brutos .....	312
Quadro 13 - Caso 13: cronologia de eventos, dados brutos .....	313
Quadro 14 - Caso 14: cronologia de eventos, dados brutos .....	314
Quadro 15 - Caso 15: cronologia de eventos, dados brutos .....	315
Quadro 16 - Caso 16: cronologia de eventos, dados brutos .....	316
Quadro 17 - Caso 17: cronologia de eventos, dados brutos .....	317
Quadro 18 - Caso 18: cronologia de eventos, dados brutos .....	318
Quadro 19 - Caso 19: cronologia de eventos, dados brutos .....	319
Quadro 20 - Caso 20: cronologia de eventos, dados brutos .....	319
Quadro 21 - Caso 21: cronologia de eventos, dados brutos .....	320
Quadro 22 - Caso 22: cronologia de eventos, dados brutos .....	320
Quadro 23 - Caso 23: cronologia de eventos, dados brutos .....	321
Quadro 24 - Caso 1: cronologia de eventos, macrocategorias .....	322
Quadro 25 - Caso 2: cronologia de eventos, macrocategorias .....	322
Quadro 26 - Caso 3: cronologia de eventos, macrocategorias .....	323
Quadro 27 - Caso 4: cronologia de eventos, macrocategorias .....	323
Quadro 28 - Caso 5: cronologia de eventos, macrocategorias .....	324
Quadro 29 - Caso 6: cronologia de eventos, macrocategorias .....	324
Quadro 30 - Caso 7: cronologia de eventos, macrocategorias .....	325
Quadro 31 - Caso 8: cronologia de eventos, macrocategorias .....	326
Quadro 32 - Caso 9: cronologia de eventos, macrocategorias .....	327
Quadro 33 - Caso 10: cronologia de eventos, macrocategorias .....	328

Quadro 34 - Caso 11: cronologia de eventos, macrocategorias .....	329
Quadro 35 - Caso 12: cronologia de eventos, macrocategorias .....	330
Quadro 36 - Caso 13: cronologia de eventos, macrocategorias .....	331
Quadro 37 - Caso 14: cronologia de eventos, macrocategorias .....	332
Quadro 38 - Caso 15: cronologia de eventos, macrocategorias .....	332
Quadro 39 - Caso 16: cronologia de eventos, macrocategorias .....	333
Quadro 40 - Caso 17: cronologia de eventos, macrocategorias .....	333
Quadro 41 - Caso 18: cronologia de eventos, macrocategorias .....	334
Quadro 42 - Caso 19: cronologia de eventos, macrocategorias .....	334
Quadro 43 - Caso 20: cronologia de eventos, macrocategorias .....	335
Quadro 44 - Caso 21: cronologia de eventos, macrocategorias .....	335
Quadro 45 - Caso 22: cronologia de eventos, macrocategorias .....	336
Quadro 46 - Caso 23: cronologia de eventos, macrocategorias .....	336
Quadro 47 - Caso 1: cronologia de eventos, microcategorias .....	337
Quadro 48 - Caso 2: cronologia de eventos, microcategorias .....	337
Quadro 49 - Caso 3: cronologia de eventos, microcategorias .....	338
Quadro 50 - Caso 4: cronologia de eventos, microcategorias .....	338
Quadro 51 - Caso 5: cronologia de eventos, microcategorias .....	339
Quadro 52 - Caso 6: cronologia de eventos, microcategorias .....	339
Quadro 53 - Caso 7: cronologia de eventos, microcategorias .....	340
Quadro 54 - Caso 8: cronologia de eventos, microcategorias .....	341
Quadro 55 - Caso 9: cronologia de eventos, microcategorias .....	342
Quadro 56 - Caso 10: cronologia de eventos, microcategorias .....	343
Quadro 57 - Caso 11: cronologia de eventos, microcategorias .....	344
Quadro 58 - Caso 12: cronologia de eventos, microcategorias .....	345
Quadro 59 - Caso 13: cronologia de eventos, microcategorias .....	346
Quadro 60 - Caso 14: cronologia de eventos, microcategorias .....	347

Quadro 61 - Caso 15: cronologia de eventos, microcategorias .....	348
Quadro 62 - Caso 16: cronologia de eventos, microcategorias .....	348
Quadro 63 - Caso 17: cronologia de eventos, microcategorias .....	349
Quadro 64 - Caso 18: cronologia de eventos, microcategorias .....	349
Quadro 65 - Caso 19: cronologia de eventos, microcategorias .....	350
Quadro 66 - Caso 20: cronologia de eventos, microcategorias .....	350
Quadro 67 - Caso 21: cronologia de eventos, microcategorias .....	351
Quadro 68 - Caso 22: cronologia de eventos, microcategorias .....	351
Quadro 69 - Caso 23: cronologia de eventos, microcategorias .....	352

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Mecanismos de influência no processo político. ....	49
Figura 2 - Variação das doações de campanha de pessoas jurídicas .....	61
Figura 3 - Variação Redes de doadores e financiamento político em 2014 .....	64
Figura 4 - Grafo da rede de doadores na eleições de 2012 e favorecidos .....	65
Figura 5 - Grafo da rede de doadores na eleições de 2012.....	66
Figura 6 - Grafo da rede de financiamento/financiadores centrais.....	67
Figura 7 - Grafo da rede de financiamento/financiadores centrais.....	68
Figura 8 - Componente principal da rede de proprietários – ligações diretas no ano 2003 .....	70
Figura 9 - Centralidade de meio padronizada dos últimos proprietários presentes nos componentes principais extraídos com base em relações de propriedade indiretas (1995-2003) .....	71
Figura 10 - Órgãos do Estado e entidades da sociedade civil na evolução do cadastro da Primeira Secretaria da Câmara dos Deputados.....	73
Figura 11 - Rede entre Diretoria Colegiada da ANS – período 2000-2003 .....	76
Figura 12 - Rede entre Diretoria Colegiada da ANS e setor regulado 2000-2003 .....	77
Figura 13 - Esquema de delineamento metodológico .....	86
Figura 14 - Análise hipotética sobre o levantamento de informações na Bovespa .....	93
Figura 15 - Âmbito <i>versus</i> objetivos da estratégia de influência .....	103
Figura 16 - Evolução de aplicações do QCA em geral e na ciência política (COMPASSS) ..	210
Figura 17 - Diagrama de Venn para as macrocategorias de ação.....	222
Figura 18 - Diagrama de Venn para solução das contradições.....	225
Figura 19 - Diagrama de Venn – Agente.....	234
Figura 20 - Diagrama de Venn – Agente sem contradição.....	236

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Frequência de participação dos delatores nos casos .....	101
Gráfico 2 - Frequência dos casos enquanto objetivo .....	101
Gráfico 3 - Frequência dos casos quanto ao âmbito .....	102
Gráfico 4 - Frequência das microcategorias agentes .....	184
Gráfico 5 - Frequência das macrocategorias agentes .....	185
Gráfico 6 - Frequência das microcategorias agentes, por estrutura de evento .....	186
Gráfico 7 - Frequência das macrocategorias agentes, por estrutura de evento.....	187
Gráfico 8 - Frequência das microcategorias agentes, por caso estudado .....	187
Gráfico 9 - Frequência das macrocategorias agentes, por caso estudado.....	188
Gráfico 10 - Frequência das microcategorias ação.....	189
Gráfico 11 - Frequência das macrocategorias ação .....	190
Gráfico 12 - Frequência das microcategorias ação, por estrutura de eventos .....	191
Gráfico 13 - Frequência das macrocategorias ação, por estrutura de eventos.....	192
Gráfico 14 - Frequência das macrocategorias ação, por caso.....	192
Gráfico 15 - Frequência ajustada das macrocategorias agente, por caso, no âmbito federal .	194
Gráfico 16 - Frequência ajustada das macrocategorias agente, por caso, no âmbito estadual	194
Gráfico 17 - Frequência ajustada das macrocategorias agente, por caso, no âmbito municipal .....	195
Gráfico 18 - Frequência ajustada das macrocategorias agente, por caso de contrato público	195
Gráfico 19 - Frequência ajustada de marcocateogira agente, por caso, de influência em processo público .....	196
Gráfico 20 - Frequência ajustada das macrocategorias agente, por caso de regulação econômica e benefício fiscal.....	196
Gráfico 21 - Frequência ajustada das macrocategoria ação no âmbito federal .....	197
Gráfico 22 - frequência ajustada das macrocategoria ação no âmbito estadual .....	198
Gráfico 23 - Frequência ajustada das macrocategorias ação no âmbito municipal.....	198

Gráfico 24 - Frequência ajustada das macrocategorias Ação, por caso de contrato público .	199
Gráfico 25 - Frequência ajustada das macrocategoria, por casos de influência em processo público .....	199
Gráfico 26 - Freq Frequência ajustada das macrocategoria, por casos de regulação e benefício fiscal .....	200

## LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ANS	Agência Nacional de Saúde Suplementar
ARS	Análise de Redes Sociais
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CADE	Conselho Administrativo de Defesa Econômica
CAE	Comissão de Assuntos Econômicos
CAGEPA	Companhia de Água e Esgotos da Paraíba
<i>CCMs</i>	<i>Configurational comparative methods</i>
CCTCI	Comissão de Ciência e Tecnologia, Comunicação e Informática
CD	Câmara dos Deputados
CIA	Comissão Interna de Apuração
<i>CNA</i>	<i>Coincidence Analysis</i>
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CNI	Confederação Nacional da Indústria
CODEMIG	Companhia de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais
<i>COMPASSS</i>	<i>Comparative Methods for Systematic Cross-Case Analysis,</i>
<i>CsQCA</i>	<i>Crisp Set Qualitative Comparative Analysis</i>
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
EMBASA	Empresa Baiana de Águas e Saneamento
EnANPAD	Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração
FI FGTS	Fundo de Investimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
<i>FsQCA</i>	<i>Fuzzy Set Qualitative Comparative Analysis</i>
IBAMA	Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis
ICMS	Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.
<i>INUS</i>	<i>“Insufficient but necessary. Unnecessary but sufficient”</i>
MDB	Movimento Democrático Brasileiro
MDIC	Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços
MP	Medida Provisória
MP	Ministério Público
<i>MvQCA</i>	<i>Multi-Value Qualitative Comparative Analysis</i>
NSE	Nova Sociologia Econômica

OAB	Ordem dos Advogados do Brasil
PAC SMS	Plano de Ação de Certificação em Segurança, Meio Ambiente e Saúde
PBM	Plano Brasil Maior
PC do B	Partido Comunista do Brasil
PEST	Política, a Econômica, a Social e a Tecnológica
PIB	Produto Interno Bruto
PMC	Prefeitura Municipal de Curitiba
PMI	Projeto de Manifestação de Interesse
PP	Partido Progressista
PPP	Parceria Público Privada
PRODEIC	Programa de Desenvolvimento Industrial e Comercial
PRS	Proposta de Resolução do Senado
PSD	Partido Social Democrático
PSDB	Partido da Social Democracia Brasileira
PSDC	Partido Social Democrata Cristão
PT	Partido dos Trabalhadores
<i>QCA</i>	<i>Qualitative Comparative Analysis</i>
RBV	Visão Baseada em Recursos
STF	Supremo Tribunal Federal
TACs	Termos de Ajustamento de Conduta
TARE	Termo de Acorde de Regime Especial
<i>TQCA</i>	<i>Temporal Qualitative Comparative Analysis</i>
USP	Universidade de São Paulo
WASH U	<i>Washington University In St Louis</i>

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	23
<b>1.1 Tema de pesquisa</b> .....	23
<b>1.2 Problema de pesquisa</b> .....	24
<b>1.3 Objetivos</b> .....	24
1.3.1 Objetivo geral .....	24
1.3.2 Objetivos específicos.....	24
<b>2 DISCUSSÃO TEÓRICA</b> .....	26
<b>2.1 Perspectiva das Teorias da Estratégia</b> .....	26
<b>2.2 Perspectiva das teorias econômicas</b> .....	30
2.2.1 O neoinstitucionalismo .....	30
2.2.2 Teoria da regulação e captura.....	32
2.2.3 Rent seeking .....	35
<b>2.3 Perspectiva da Nova Sociologia Econômica</b> .....	38
2.3.1 O ator na visão da Nova Sociologia Econômica .....	39
2.3.2 Processo de decisão na Nova Sociologia Econômica.....	41
2.3.3 O mercado na visão da Nova Sociologia Econômica.....	42
2.3.4 A visão política da Nova Sociologia Economia .....	43
<b>2.4 Perspectiva da Ciência Política</b> .....	45
2.4.1 Grupos de interesse e Grupos de pressão .....	46
2.4.2 O processo de influência.....	48
2.4.3 Financiamento Político .....	49
2.4.4 <i>Lobby</i> .....	51
2.4.5 Plataformas partidárias .....	54
2.4.6 Ilegalidades e corrupção .....	55
2.5 Estrutura da proposta .....	57
<b>3 ESTUDOS RECENTES E ADERÊNCIA DA PROPOSTA</b> .....	61
<b>3.1 A atuação de grupos econômicos no processo político brasileiro</b> .....	61
<b>3.2 As estruturas de poder nas redes de financiamento</b> .....	63
<b>3.3 As redes de proprietários e o capitalismo de Estado</b> .....	69
<b>3.4 O <i>lobby</i> dos industriais e a composição dos grupos de interesse</b> .....	72
<b>3.5 Uma análise do jogo político na Agência Nacional de Saúde Suplementar</b> .....	75
<b>3.6 O <i>lobby</i> dos industriais no Plano Brasil Maior</b> .....	78
<b>3.7 Redes políticas e governança democrática</b> .....	80

3.8 Representação de interesses da Câmara dos Deputados .....	82
3.9 Estratégia política e crescimento dos grupos empresariais .....	83
<b>4 DELINEAMENTO METODOLÓGICO .....</b>	<b>85</b>
<b>5 PRIMEIRA ETAPA DA PESQUISA: ANÁLISE DE CONTEÚDO .....</b>	<b>87</b>
5.1 Análise de conteúdo .....	87
5.2 Unidades de observação .....	92
5.3 Preparação dos dados.....	94
5.4 Unitarização .....	97
5.5 Unidades de contexto.....	104
5.5.1 Estrutura organizacional .....	105
5.5.2 Contribuições de campanha.....	107
5.5.3 Plataformas partidárias .....	109
5.5.4 Influência no Legislativo .....	110
5.5.5 Influência no Executivo.....	111
5.6 Categorização.....	112
5.6.1 Categorização dos agentes.....	113
5.6.2. Categorização das ações .....	132
5.7 Descrição dos casos.....	161
5.7.1 Caso 1: Obras de saneamento / Candidatura – Cássio Cunha Lima.....	161
5.7.2 Caso 2: Obras de saneamento / Isaac de Carvalho Juazeiro.....	162
5.7.3 Caso 3: Obras de saneamento / Mauá.....	163
5.7.4 Caso 4: Braskem – redução de ICMS / Yeda Rorato Crusius .....	164
5.7.5 Caso 5: INFRAERO .....	165
5.7.6 Caso 6: Cidade Administrativa de Minas Gerais.....	165
5.7.7 Caso 7: Venda de Nafta Braskem.....	166
5.7.8 Caso 8: Guerra dos portos .....	166
5.7.9 Caso 9: PAC SMS – PETROBRAS .....	168
5.7.10 Caso 10: Complexo Madeira .....	172
5.7.11 Caso 11: Crise da falta de energia no Nordeste.....	174
5.7.12 Caso 12: Ministério das Cidades .....	174
5.7.13 Caso 13: MP – JBS.....	175
5.7.14 Caso 14: CADE – CVM – Receita .....	176
5.7.15 Caso 15: FI FGTS – Fábrica Eldorado .....	177
5.7.16 Caso 16: Barrar leilão dos terminais do Porto de Santos .....	178
5.7.17 Caso 17: Fiscalização dos frigoríficos.....	178
5.7.18 Caso 18: Regulação do setor de laticínio.....	179

5.7.19	Caso 19: Concessão / Compra da Seara .....	180
5.7.20	Caso 20: Compra de créditos presumidos .....	180
5.7.21	Caso 21: Agilidade no reconhecimento de créditos .....	181
5.7.22	Caso 22: Créditos tributários Mato Grosso do Sul .....	181
5.7.23	Caso 23: Créditos tributários Mato Grosso .....	182
5.8	<b>Interpretação</b> .....	184
5.8.1	Análise descritiva comparativa da categoria Agente.....	184
5.8.2	Análise descritiva comparativa da categoria Ação.....	188
5.8.3	Análise descritiva das categorias .....	193
5.9	<b>Considerações sobre a seção 5</b> .....	201
6	<b>SEGUNDA ETAPA DA PESQUISA: QCA E CNA</b> .....	203
6.1	<i>Os Configurational Comparative Methods</i> .....	203
6.1.1	Histórico do QCA .....	205
6.1.2	O método .....	207
6.1.4	Adesão do método .....	210
6.1.5	Diferenciando os métodos .....	213
6.2	<b>Análise dos dados – csQCA</b> .....	216
6.2.1	Análise das macrocategorias de ação .....	217
6.2.2	<i>Análise das macrocategorias de Agente</i> .....	230
6.3	<b>Análise dos dados – CNA</b> .....	239
6.3.1	A minimização por meio do CNA .....	239
6.3.2	O algoritmo CNA .....	241
6.3.3	Medidas para o CNA .....	242
6.4	<b>Dados para a CNA</b> .....	243
6.5	<b>Resultados do CNA</b> .....	246
6.5.1	Análise e interpretação dos dados .....	247
6.6	<b>Considerações sobre a seção 6</b> .....	269
7	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	271
	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	282
	<b>APÊNDICE A – Cronologias estruturadas de eventos por caso, dados brutos</b> .....	296
	<b>APÊNDICE B – Cronologias estruturadas de eventos por caso, macrocategorias</b> .....	322
	<b>APÊNDICE C – Cronologias estruturadas de eventos por caso, microcategorias</b> .....	337

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 Tema de pesquisa

A relação entre empresas e Estado sempre foi alvo de muitas pesquisas de diversos campos das ciências sociais (FLIENGSTEN, 1996; SALISBURY, 1977; BAUMGARTNER, 1994; BERRY, 1989; FLIGSTEIN, 2001; NORBURN, 1997; PORTER, 1993; PELTZMAN, 1976; OLSON, 1989; SKOCPOL, 1999; STIGLER, 1971 e TRUMAN, 1951, entre outros). Considerando sua importância e urgência, essa relação tem sido objeto de várias proposições teóricas, que sobrepõem suas visões de mundo e premissas, em busca de compreender e analisar os fenômenos dela provenientes. Uma característica desses estudos prende-se à observação das ações e dos mecanismos atrelado aos interesses defendidos pelas empresas e pelo Estado. Essas ações são interpretadas pelas teorias da estratégia com base em duas características: carregadas de intenção e proposição; e carregadas de total desinteresse e imparcialidade pelos atores envolvidos. Entretanto, essa visão expressa uma superficialidade prejudicial à compreensão dos fenômenos provenientes dessa relação.

No campo teórico da estratégia, há um extenso e complexo arcabouço teórico baseado em diversos campos das ciências sociais para analisar os fenômenos da estratégia (MINTZBERG *et al.*, 2009). Essa complexidade deve-se à importância das definições de “visão de mundo” a serem realizadas, em busca da compreensão dos fenômenos estudados. Afirmar que todas as ações entre empresas e instituições públicas são estratégicas pode significar a possibilidade de incorrer em equívocos de análise do fenômeno, pois até mesmo no campo teórico da estratégia há diferentes posições enquanto análise das estruturas econômicas e sociais quando se diz o que é ou não estratégia.

O campo da estratégia é relativamente novo, se comparado aos estudos econômicos, sociológicos e políticos, entre outros, que analisam essa relação. Ainda, o campo da estratégia organizacional, como as ciências da administração, tem caráter multidisciplinar. Surgiu sob a influência desses campos supracitados. Não obstante, isso não significa que o campo da estratégia não pode dar sua contribuição.

No âmbito dessa problemática, faz-se necessário buscar um conceito que possibilite, com base em seus paradigmas e visões de mundo, uma análise profunda dos fenômenos estratégicos provenientes dessa relação. Cabe, então, buscar nas estruturas teóricas da estratégia e em outros campos das ciências sociais um conceito que possibilite novos olhares sobre a relação empresas–Estado. Advoga-se o conceito de *estratégia de influência* para tal incumbência, pelas características relacionais e complexas advindas dos fluxos dessa relação.

Neste trabalho, entende-se por estratégia de influência: uma ação complexa que pode ser realizada por meio de: contribuições de campanha, *lobby*, influência em plataformas políticas partidárias e ou práticas de corrupção, entre outras. Tudo isso ocorre na relação empresas-Estado, com o objetivo de influenciar o processo decisório, em suas diferentes esferas do Estado, para obter ganhos de vantagens competitivas em aspectos regulatórios, econômicos e/ou legislativos, em busca da manutenção do equilíbrio de mercado em oligopólios e monopólios ou da criação de mercados para determinados grupos de interesse. Esse conceito se diferencia de outras propostas, conforme se apresenta no referencial teórico deste trabalho, que se organiza em: Perspectiva das teorias da estratégia; Perspectiva das teorias econômicas; Perspectiva da nova sociologia econômica; Perspectiva da Ciência Política; e Perspectiva da proposta.

As relações entre empresas e Estado hoje constituem um problema empírico associado ao processo político-econômico brasileiro. Elucidar esse processo da estratégia de influência com enfoque na visão empresarial pode colaborar para apontar falhas sistêmicas do processo político eleitoral, principalmente partindo do financiamento de campanha e dos mecanismos de influência (PRZEWORSKI, 2011), e incluir uma perspectiva da sociologia econômica da ação complexa (SMELSER e SWEDBERG, 2010) na interpretação desses fenômenos.

## **1.2 Problema de pesquisa**

Este trabalho busca responder à seguinte questão: Como ocorre a estratégia de influência na relação entre empresas e Estado em casos brasileiros? Esta questão de pesquisa parte da premissa de que existe um processo da estratégia de influência com características passíveis de serem interpretadas e categorizadas, possibilitando a proposta de um esquema teórico para novos estudos.

## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo geral**

Por meio desta premissa o objetivo do trabalho é Categorizar e analisar casos da estratégia de influência ocorridos no Brasil.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

Identificar as instituições empresariais que possuem alguma relação com os entes estatais com o objetivo de obter ganhos de vantagem competitiva;

Identificar e analisar os dados – vídeos e textos – que relatam informações e narrativas de casos de estratégia de influência;

Estruturar os dados por meio da “Cronologia de eventos estruturados”, de Heise (1989) e realizar uma análise de conteúdo, com base em Moraes (1999);

A partir dos casos de estratégia identificados e estruturados, analisar de forma comparativa os casos de estratégia de influência por meio da *Qualitative Comparative Analysis (QCA)* (RAGIN, 1987) e *Coincidence Analysis (CNA)* (BAUMGARTER, 2009<sup>a</sup>).

## 2 DISCUSSÃO TEÓRICA

Neste capítulo detém-se no conceito central da discussão proposta no trabalho, iniciando pelas posições na estratégia que se aproximam da proposta de estratégia de influência, passando pelas bases da estratégia na economia que aproximam dos fenômenos que ocorrem na relação entre empresas–Estado. Após apontar as limitações das teorias neoclássicas e neoinstitucionais da economia, apresenta-se a visão da Nova Sociologia Econômica, que é utilizada como “pano de fundo” e forma de “ver o mundo” do desenvolvimento do conceito de estratégia de influência utilizado. Na sequência, formulam-se contribuições importantes das ciências política e apresenta-se uma perspectiva da estratégia de influência.

### 2.1 Perspectiva das Teorias da Estratégia

Todos podem ver as táticas de minhas conquistas,  
mas ninguém consegue discernir a estratégia que gerou as vitórias.  
**SUN TZU**

Não há muitas alternativas no campo da estratégia que abordem de forma direta o tema “Estratégia de influência” com enfoque na relação público-privado. Há posicionamentos nas correntes inspirados no pensamento neoclássico da economia ou na evolução da teoria da firma que apresentam uma perspectiva relacionada a um viés neoinstitucionalista, como as correntes teóricas que constroem a estratégia como posicionamento (*e. g.* PORTER, 1993; NORBURN, 1997).

Um conceito amplamente utilizado no campo da estratégia é o de vantagem competitiva, fundamental para os propósitos deste trabalho. Para Porter (1993), a essência da estratégia está em desenvolver vantagens competitivas para o futuro, utilizando-as, porém, antes que seus concorrentes possam imitá-las. Pode-se compreender vantagem competitiva como um fator crítico de sucesso capaz de promover um ganho acima da média dos concorrentes de forma sustentável, plural e duradoura. Importantes correntes teóricas do campo da estratégia desenvolveram, por exemplo, teoremas, modelos e ferramentas para assimilar o fenômeno da influência.

Porter (1993) é reconhecido como um representante da escola neoclássica da economia no campo da estratégia. Ele apresenta a estratégia de forma prescritiva e determinista, em uma perspectiva de posicionamento no ambiente externo. Em sua proposta teórica, baseada no trabalho de David Ricardo (1833), apresenta o modelo de compreensão da

estratégia internacional “Diamante de Porter”, descrito no livro *A vantagem competitiva das nações*, no qual contempla uma variável complexa e pouco trabalhada no campo da estratégia empresarial, conceituada em seu framework de *governo*. O papel do governo que defende consiste em encorajar as empresas a buscarem um desempenho competitivo maior. Entretanto, o governo não criaria setores competitivos, atuando de forma indireta na ampliação das forças competitivas, por meio de políticas públicas.

Um dos argumentos de Porter (1993) sobre o afastamento do governo na gestão das estruturas setoriais competitivas apoia-se no tempo. O tempo para o desenvolvimento de capacidades competitivas é longo em relação ao tempo político. Entretanto, cabe ao governo responsabilizar-se por alguns fatores essenciais, como: desenvolver sistemas educacionais de qualidade; fomentar pesquisas em áreas de interesse nacional, como assistência médica; exigir leis de proteção ambiental e de qualidade; estimular a competitividade; e regular mercados monopolizados. Tudo isso deve ter por objetivo tornar o mercado competitivo, sem atuar diretamente no ganho de vantagem competitiva. Para Porter (1993), em uma aproximação schumpeteriana, o governo poderia ajudar a organizar a estrutura produtiva, mas a inovação caberia às empresas, e esta só aconteceria por pressão ambiental e desafio.

O modelo de Porter (1993) é amplamente utilizado na mensuração de contextos produtivos inovadores, com estudos em vários países e segmentos econômicos (COIMBRA e ARICA, 2006; NIETO, 2016; BUAP *et al.*, 2015; RIASI, 2015; HARZING e GIROUD, 2014). Contudo, o autor não aborda a possibilidade de o governo influenciar diretamente o setor produtivo, nem mesmo no fomento da inovação e do ganho da vantagem competitiva. Porter (1993), portanto, defende que o governo seja provedor de insumos estruturais e um ente regulador do mercado, levando à compreensão limitada deste processo, pois o governo não influencia diretamente o mercado e não é influenciado pelos setores produtivos. O dinamismo tecnológico do Estado ficaria a cargo da livre iniciativa. Entretanto, há posicionamentos contrários a Porter (1993), em que a discussão relevante giraria em torno do precursor desse dinamismo, qualquer movimento governamental além do previsto deve ser considerado como falha ou imperfeição do mercado. Nesse sentido, em uma aproximação schumpeteriana e keynesiana, Mazzucato (2014) chama de “mito” a ideia neoclássica muito difundida de que o livre mercado é o precursor desse dinamismo. Não apenas este, mas também vários outros mitos são desconstruídos pela autora, que apresenta de maneira direta que o papel do Estado vai muito além de corrigir falhas de mercado, sendo fundamental para promover seu crescimento.

Outro modelo teórico da estratégia que apresenta a relação público-privado na perspectiva estratégica empresarial é a PEST análise, de Norburn (1997). O acrônimo PEST é utilizado para identificar quatro dimensões de análise ambiental de natureza qualitativa de fenômenos dificilmente quantificáveis: Política, Econômica, Social e Tecnológica. Norburn (1997, p. 187-89) operacionaliza a variável política na perspectiva da mudança política e da intervenção governamental, por exemplo: A ascensão de determinado partido político ao poder determinará uma alteração na política de estímulo industrial?; Até que ponto os governos se sentirão tentados a interferir nas decisões empresariais privadas, por exemplo, a localização de indústrias? Ao analisar o modelo proposto por Norburn (1997), percebe-se a mesma posição de Porter (1993), em que não há relação mútua de influência entre atores privados e públicos. A variável política é percebida como um ente provedor de insumos e regulador do mercado.

Outras correntes teóricas da estratégia – por exemplo, a que emerge da visão baseada em Recursos (RBV) (WERNEFELT, 1984; BARNEY, 1991) –, em sua própria natureza, reduzem a influência do ambiente externo no desempenho da estratégia da firma. Essa visão interna da firma passa a existir na evolução do conceito de firma, no campo da economia, apresentada pela obra seminal de Edith Penrose, *A teoria do crescimento da firma*, de 1959. Penrose (1959) constrói a visão da firma como o conjunto de recursos (físicos) que permite de proporcionar e sustentar o crescimento constante da firma para além das fórmulas microeconômicas de produção da economia clássica. Esta visão abre perspectivas para as capacidades internas, capacidades dinâmicas e, em seu avançar, a coevolução, propostas configuracionais no âmbito da estratégia. Estas propostas vão além de recursos físicos e alcançam os recursos intangíveis e os de natureza tácita. Entretanto, esta visão desconsidera a relação privada *versus* pública na prática da influência da estratégia com finalidade de obter ganhos de vantagem competitiva.

A visão estratégica difundida que mais se aproxima da relação entre empresas e Estado vem de uma perspectiva sociológica da estratégia, apesar de não apresentar tal problemática de forma direta. Apresentada por Whittington (1988), a perspectiva de estratégia como prática surge como reflexão da estruturação realizada por Giddens (1989). O autor atribui significativa importância à conexão entre as consequências não premeditadas da ação e as práticas institucionalizadas, aquelas que estão profundamente enraizadas no tempo e no espaço. Ou seja, a ação depende da capacidade do indivíduo de criar uma diferença em relação ao estado de coisas ou ao curso de eventos preexistentes. Dessa forma, a estrutura define as regras, ao mesmo tempo em que, diante das pressões contraditórias das diversas

instituições e questões sociopsicológicas, surge a possibilidade de agência (ALBINO *et al.*, 2010). Essas forças constroem e capacitam a ação. Seu uso, normalmente, depende da consciência prática, da capacidade de “tocar em frente” nos diversos contextos da vida social. Com isso mais de um curso de ação pode ser considerado legítimo. Whittington (1988) argumenta que os agentes não são iguais em sua capacidade de agir, pois não têm o mesmo acesso nem a mesma capacidade de mobilização de recursos estruturais de que precisam para a ação.

Whittington (1992) apresenta a ideia de que a organização está inserida em uma socioestrutura potencialmente diversa. Logo, torna-se necessário identificar a interseção de princípios estruturais importados pela firma e seus atores, por meio de suas múltiplas interseções em contextos institucionais diferentes e, muitas vezes, sobrepostos. A compreensão dessas interseções é a maneira de se compreender as escolhas estratégicas dos agentes, por meio dos recursos físicos e simbólicos mobilizados para efetivar a vantagem competitiva. Ao dar enfoque aos níveis de análise acima da organização, passa-se a discutir estratégia como um amplo campo de atividade social, cujas práticas são importantes para a atividade social, que envolvem o direcionamento de poderosas instituições públicas e privadas.

Essa visão sociológica da estratégia é a que mais se aproxima do objetivo deste trabalho, conforme se apresenta nos itens a seguir da discussão teórica. Entretanto, Whittington (1992) se distancia da visão econômica da estratégia, como um fator relacional importante para desvendar os enlaces da estratégia de influência pois não é enfoque desta perspectiva. Portanto, é preciso avançar, em busca de formas de compreensão que contemplem tanto o *homo economicus* como o *homo sociologicus*, que compõem este indivíduo que constrói estrategicamente as organizações e suas relações.

A maior parte dos estudos da estratégia que abordam a relação entre empresa e Estado advém com forte influência das correntes neoinstitucionalistas da economia. Com a pretensão de solucionar as chamadas “falhas de mercado” (influência de empresas no Estado), os teóricos da economia apresentaram posições capazes de combater qualquer possibilidade que interfira na livre iniciativa, para regular o ambiente competitivo. Na próxima seção apresentam-se as iniciativas mais importantes do campo econômico com este fim.

## 2.2 Perspectiva das teorias econômicas

“A riqueza influencia-nos como a água do mar.  
Quanto mais bebemos, mais sede temos”.

**Arthur Schopenhauer**

A influência das teorias econômicas clássicas e neoclássicas no campo da estratégia acaba por apresentar uma forma de compreensão do relacionamento entre o público e o privado. No entanto, essas correntes possuem limitadores conceituais para perspectiva de estratégia de influência que se pretende apresentar nesta seção. As principais correntes teóricas vêm do neoinstitucionalismo econômico de Ronald Coase (1992; 1998; 2012; 1993) e de Oliver Williamson (1975; 1989; 1995) com os conceitos de custo de transação e, por consequência, da teoria da agência, com as importantes contribuições da teoria da regulação, com base no trabalho de Stigler (1971) e Peltzman (1976).

### 2.2.1 O neoinstitucionalismo

Coase é considerado o “pai da Nova Economia Institucional”, cujo marco de referência é seu trabalho seminal de 1937 (COASE, 1993). A Nova Economia Institucional (neoinstitucionalismo) preocupa-se com os aspectos microeconômicos, com ênfase na teoria da firma, em uma abordagem não convencional, mesclada com: história econômica, economia dos direitos de propriedade, sistemas comparativos, economia do trabalho e organização industrial centrado nas transações (CONCEIÇÃO, 2001). Os três pontos que unem o pensamento desta nova corrente são: As transações e os custos a ela associados definem diferentes modos institucionais de organização; A tecnologia, embora se constitua em aspecto fundamental da organização da firma, não é um fator determinante dela; As “falhas de mercado” são centrais à análise (WILLIAMSON, 1975).

Ronald Coase (1993) foca sua análise em dois pontos fundamentais: Não é a tecnologia, mas são as transações e seus respectivos custos que constituem o objeto central da análise; A incerteza e, de maneira implícita, a racionalidade limitada são elementos-chave na análise dos custos de transação (1937, p. 336-7). Portanto, a empresa teria como função minimizar os custos de transação, sendo realizada de duas maneiras: por meio do mecanismo de preços, em que a empresa escolhe os mais adequados para sua atuação; ou substituindo um contrato incompleto por vários contratos completos, uma vez que seria de se supor que contratos incompletos elevariam os custos de negociação e de concertação.

Williamson (1975) aprofunda a análise de Coase (1993), em que o conceito de custos de transação está intimamente associado à racionalidade limitada e ao de oportunismo, ambos inerentes à organização econômica. Por consequência, surge a complexidade das “falhas de mercado”. Portanto, a ênfase nos aspectos internos da firma e as noções de “mercados” e de “hierarquias”, juntamente com a presença de “falhas de mercado”, constituem o campo de análise da Nova Economia Institucional. Williamson (1975) destaca-se por focar sua análise na “racionalidade limitada”, no “oportunismo” e nas “falhas de mercado”, sendo esta última um produto não da incerteza, mas da reunião dos dois primeiros.

A análise da Nova Economia Institucional se propõe a ir além do paradigma que embasa grande parte dos trabalhos de Porter (1993): o tradicional paradigma “estrutura-conduta-desempenho”, presente nos estudos da organização industrial dos últimos quarenta anos, em que a firma torna-se maximizadora de utilidades, descuidando-se da organização interna. Como argumenta Conceição (2001), no neoinstitucionalismo estabelece-se a fusão entre a estrutura organizacional interna e a estrutura de mercado, o que permite explicar a conduta e o desempenho nos mercados industriais e as subdivisões derivadas. Portanto, “fatores ambientais” conjugam-se com “fatores humanos” para, dentro do enfoque de mercados e de hierarquias, explicar quão custoso é elaborar um contrato, colocá-lo em execução e fazer respeitar suas complexas condições.

Importante ressaltar o campo aberto por Williamson nos custos de transação que envolvem a agência, fenômeno que ocorre quando o gestor da empresa não é o proprietário, e sim um profissional contratado. Essa separação deve-se à complexidade das operações que ocorrem nas empresas ou no Estado, fazendo surgir especialistas para executar as gerências dos setores operacionais da empresa / Estado. Dessa forma, a gerência das empresas começou a ser executada por profissionais especialistas, o que aumentou a possibilidade do desenvolvimento patrimonial dessas organizações. Nesse contexto, a teoria da agência visa analisar os conflitos e os custos resultantes da separação entre a propriedade e o controle de capital, o que origina as assimetrias informacionais, os riscos e outros problemas pertinentes à relação principal-agente (JENSEN e MECKLING, 1976).

Apesar da grande evolução da compreensão dos fenômenos econômicos, Williamson (1975) reforça o argumento sobre o comportamento dos indivíduos como “falhas de mercado” e propõe formas de controle sistemáticos por meio de contratos, a fim de reduzir “custos de transação”. O próprio Williamson (1995) destaca a existência entre má-fé e oportunismo, questão negligenciada, mas não aprofunda sobre o tema. Apesar de serem na racionalidade limitada e de apresentarem a possibilidade de oportunismo, os neoinstitucionalistas ainda

creem na autorregulação do mercado, seja por contratos, seja por ferramentas de controle. Tal visão impede a compreensão das tais “falhas de mercado” como fenômenos socioeconômicos, intencionais ou não, que buscam modificar as formas de interação e fluxo dos atores econômicos. Ou seja, o que poderia ser uma estratégia inovadora de algum ator é tido como falha de mercado, pois se presume a existência do mercado passível de ser perfeito.

### 2.2.2 Teoria da regulação e captura

Outra corrente que propõe solucionar as “falhas de mercado” decorrentes da relação entre atores econômicos é a teoria da regulação, Construída a partir do estabelecimento de uma discordância entre o *mainstream* da teoria econômica e o conceito de equilíbrio. Para a teoria da regulação, a proposição de uma condição de equilíbrio do sistema econômico é absolutamente sem sentido quando tal equilíbrio resulta da interação de variáveis exclusivamente econômicas, como acredita a visão neoclássica em defesa da livre iniciativa. Em lugar disso, os regulacionistas se propuseram a desvendar as condições em torno das quais os sistemas econômicos se tornam estáveis (STIGLER, 1971).

Os sistemas econômicos são objetos de alta organização, complexos e em constante transformação, mas que podem eventualmente alcançar situações de estabilidade em suas trajetórias irreversíveis de não equilíbrio (RUELLE, 1993; PRIGOGINE, 1996). Para os teóricos da regulação, o sistema econômico tende à estabilidade como tende à crise. Portanto, é necessária a regulação, por meio de ferramentas para evitar a crise e buscar o equilíbrio. As instituições responsáveis pela regulação dos sistemas econômicos chamadas de “formas institucionais da estrutura”, são cinco: relação salarial, moeda, concorrência, Estado e inserção internacional (BOYER, 1990).

A regulação do mercado competitivo pelo Estado é tão limitada quanto as outras maneiras de combater as “falhas do mercado”. Neste trabalho, por vezes, o governo (variável política – Estado) tem sua relação com o ente privado como determinante ambiental para o mercado competitivo, não possuindo diretamente relações de influência. Entretanto, este processo de regulação pelo Estado é falho. Justifica-se pela existência de “falhas de mercado”, pois na presença destas o interesse social do Estado não é atingido quando cada agente otimiza sua utilidade, refletindo, assim, uma alocação ineficiente de recursos. As falhas de mercado podem ser divididas em externalidades e monopólios naturais (BOYER, 1990).

Externalidade é um custo ou um benefício gerado por uma atividade econômica que não é arcado ou apropriado pelo agente responsável pela atividade econômica. Quando

ocorre, o mercado não é capaz de gerar uma alocação de recursos ideal – para tal se torna necessária alguma espécie de intervenção (BOYER, 1990).

O Estado absorve institucionalmente as externalidades; ou seja, faz com que o agente arque com os custos ou desfrute dos benefícios de sua atividade. Na ausência de intervenção, um bem cuja produção causa uma externalidade positiva (benefício social) tende a ser subofertado, enquanto outro que resulta em um custo social tende a ser sobreofertado. Monopólio natural é qualquer atividade na qual, dado o nível da demanda e a estrutura de custos, a quantidade socialmente ótima e minimizadora de custos é realizada por apenas uma firma. Neste caso, os custos fixos representam uma grande parcela da estrutura de custos, de modo que a entrada de uma segunda firma, que incorreria nos mesmos custos fixos, resultaria em notável piora de eficiência produtiva de ambas.

A atuação de uma única firma no mercado com a intenção de maximizar o lucro deve levar a uma alocação ineficiente de recursos, salvo casos especiais, e improváveis, de composição da demanda, causando um conflito entre eficiência de alocação e produção, que deve ser solucionado pela intervenção do Estado mediante a regulação (STIGLER, 1971). Em um ambiente de falhas de mercado, em especial de monopólio natural, o Poder Público deve interferir nas escolhas de uma firma. O agente encarregado de fazer isso precisa conhecer profundamente as atividades da firma, para induzi-la a prover o serviço de maneira eficiente. O conhecimento das informações econômico-financeiras e operacionais torna-se fundamental (PINTO JR e PIRES, 2000).

A própria firma é a melhor conhecedora dessas informações. É razoável assumir que ela não as fornecerá caso possa ter seus lucros comprometidos pela atuação do regulador, causando a assimetria de informação. Como não dispõe de instrumentos de mensuração, o melhor que o regulador tem a fazer é criar um sistema que induza a firma a revelar as informações de que ele necessita ou induzi-la a ser eficiente e repartir os ganhos de eficiência com os consumidores (PINTO JR e PIRES, 2000). Quando as agências reguladoras buscam reduzir a assimetria de informações (é impossível eliminá-la, mas a agência regulatória busca a redução), inevitavelmente, incorrem em custos, decorrentes, por exemplo, da contratação e do treinamento de pessoal, o que aumenta os custos de regulação (GUERRA, 2007).

Surge daí um fenômeno político caracterizado por grupos de interesse. Um grupo de interesse, ideia formulada por Olson (1965), é uma associação que visa promover o interesse comum de seus membros. O autor conclui que um grupo pequeno que tenha um interesse comum na provisão de um bem público se organiza sem a necessidade de qualquer ação coercitiva. Grandes grupos, no entanto, precisam de incentivos adicionais. Um determinado

grupo se organiza com vistas a se apropriar de determinada renda econômica – ou seja, o retorno obtido além do custo de oportunidade de um recurso econômico – comportamento que motiva a captura das agências reguladoras.

O trabalho de Stigler (1971) representou uma mudança na abordagem teórica do comportamento do regulador. O autor menciona fatores fora do campo econômico, como a indústria que demanda a regulação deve procurar o vendedor desse produto, ou seja, o partido político. A organização dos partidos políticos gera custos, o que por si só já é um incentivo para o partido captar recursos da indústria. Infelizmente, Stigler (1971) não aprofundou sua abordagem. Contudo, ele argumenta que os custos para proteger a indústria (via regulação) aumentam de acordo com o tamanho da indústria, pois maior será a oposição do grupo afetado.

Indo além de Stigler (1971), Peltzman (1976) argumenta que o regulador procura maximizar seu apoio político por intermédio de diversos grupos de interesse, de maneira a permanecer em seu cargo. Ou seja, o regulador buscaria questões que agradem os grupos de interesse majoritários.

Há diversos estudos nacionais que buscam evidenciar o fracasso do Estado enquanto regulador do mercado competitivo. Cita-se como exemplo no Brasil: Araújo, (1997); Araújo Jr, (2005); Pinto Jr, (2003). A teoria da captura surgiu em resposta à teoria da regulação, que busca, por meio de instrumentos estatais, possibilitar o equilíbrio de mercado. Como sugere a própria abordagem de Stigler (1971), as relações entre o Estado e as empresas não são atomizadas, como defendido pela corrente *mainstream* da economia. Como evidenciam diversos estudos sobre a teoria da captura, por vezes, o próprio Estado é aparelhado por entes privados que buscam sobrepor seu interesse no mercado. O comportamento oportunista também pode ser explicado por meio de dois conceitos da economia política: *Rent Extract* (McChesney) e *Rent Seeking* (Stigler).

McChesney (1997) explica que o conceito de *rent extraction* contempla a ação ativa do político no sentido de “vender” aos grupos de interesse decisões de legislar ou de não legislar sobre matéria que pode colaborar ou prejudicar o mercado econômico de atuação. Conforme Santos *et al* (2015a), o objetivo do modelo de extração de renda é possibilitar ao ator político exercer a “não legislação” e a “não regulação”. Essa possibilidade da decisão constitui os produtos a serem vendidos em um mercado político. Portanto, os políticos podem extorquir dinheiro de indivíduos e/ou grupos privados sob a ameaça de expropriar seus rendimentos.

Já o conceito de *rent seeking*, explica Stigler (1971), agrega dois fatos: primeiro, o Estado, como entidade coercitiva suprema, constitui uma fonte potencial de recursos ou ameaças a toda atividade econômica; e, segundo, admite-se que os sistemas políticos, responsáveis pela disponibilização desses recursos e ameaças, são racionalmente constituídos. Logo, os grupos de interesse privados buscam os “vendedores” políticos apropriados de decisão para compra do seu interesse (SANTOS *et al.*, 2015a). Ou seja, o grupo interessado na regulação precisa criar barreiras de entrada para os novos competidores. Como argumentam Santos *et al.* (2015a p. 36) “a regulação favorável prevê uma intervenção no processo político, e esta é bastante custosa. A regulação tende a favorecer os grupos mais diretamente interessados, desde que possuam recursos e estejam dispostos a pagar os custos”.

Na situação de *rent extraction*, o político exerce o papel ativo ao oferecer aos grupos de interesse a influência na decisão. Já na situação de *rent seeking* os grupos de interesse vão em busca de capturar os agentes políticos decisores para conseguir a decisão favorável a seus interesses. Para tal, não constitui enfoque principal deste estudo definir quem são os *rent extraction*, ou *rent seeking*. Entretanto é preciso adotar uma perspectiva metodológica capaz de mapear as ações e as trocas no tempo, para saber quem atuou primeiro. Por exemplo: quando um grupo de interesse financia uma campanha e existe a pré-disposição em alguma matéria a ser legislada por aquele grupo político. Se esta matéria tiver decisão favorável ao grupo de interesse, possivelmente, ocorreu uma atividade de *rent seeking*. Ou quando um grupo que não possuía acesso a determinado grupo político, após alguma decisão favorável ao seu interesse, passa a ser financiador de campanha do agente político diretamente envolvido, pode ter ocorrido uma ação de *rent extraction*. Para tal verificação, é necessário construir processos detalhados de casos específicos, para observar tais fenômenos.

Por fim, pretende-se estudar os fenômenos de *rent seeking* e *rent extraction* à medida que ocorrem na realidade empírica estudada, facilitada pelos fluxos relacionais das redes. Conforme revelam os conceitos acima, para este trabalho é necessário aprofundar as teorias do *rent seeking*, para a compreensão do agente que captura o Estado e seus efeitos econômicos para o bem estar social. Estes pontos são relevantes em relação aos fatores motivadores dos grupos de *rent seeking* e, principalmente, para a compreensão das suas ações de influência e captura.

### 2.2.3 Rent seeking

O conceito de *rent seeking* foi introduzido na economia em 1974 por Anne O. Krueger, no famoso artigo publicado na *American Economic Review*, *The Political Economy*

*the Rent Seeking Society* (KRUEGER, 1974). Krueger (1974) apresenta o termo *rent seeking* como a ação de um agente ao transferir recursos econômicos por meio da proteção do Estado, que leva, por consequência, ao desperdício de recursos produtivos. A literatura sobre o tema, contudo, data da publicação do artigo *The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft*, de autoria de Gordon Tullock, publicado no *Western Economic Journal*, em 1967. A teoria de *rent seeking* trata em seu tema central da dissipação de rendas por meio da competição dos agentes por monopólio ou regulação estatal. São trabalhos seminais: Tullock (1967), Krueger (1974), Posner (1975), Buchanan (1980) e Tollison (1982). A perspectiva do *rent seeking* parte do pressuposto que a ação do Estado na concessão de direitos de propriedade, ou de regulação, possui efeitos nocivos à eficiência da economia produtiva. Ou seja, a intervenção do Estado na economia é o grande risco das principais “falhas do mercado”.

Tullock (1967) aborda em seu trabalho as perdas provocadas pelos sistemas de monopólio. Como argumenta o autor, as ferramentas analíticas usadas para mensurar essas perdas são incompletas. Não basta mensurar a perda gerada pelo aumento dos preços promovidos pelo interesse monopolista. Essa perda, que impacta o bem estar é provocada pelo aumento das despesas dos consumidores. Para o autor, esse fenômeno do interesse monopolista não existiria em um mercado idealizado, plenamente competitivo. Tullock (1967) salienta o desperdício de recursos no processo competitivo pelo monopólio, argumentando que estes gastos não são agregados à produção de bens e serviços, os quais, no longo prazo, atingiriam o custo marginal. Como exemplo, o autor compara os custos associados à obtenção de um monopólio aos recursos aplicados por um indivíduo para roubar ou evitar algum roubo. Essas ações não aumentam o produto social; buscam apenas dificultar a transferência de riqueza ou renda existente.

Krueger (1974) argumenta que até mesmo o suborno pode se tornar motivo de uma competição não produtiva para sociedade, podendo ser caracterizado como dissipação dos recursos. Buchanan (1980) argumenta que os próprios beneficiários dos sistemas distributivos de renda do Estado poderiam se organizar para ampliar sua participação na arrecadação, novamente, dissipando e desperdiçando recursos.

Tollison (1982, p. 77) defende que o objeto do *rent seeking* envolve os gastos de recursos escassos para capturar uma transferência criada por um meio institucional artificialmente construído. Como argumenta Buchanan (1980), a ideia de maximizar o lucro pelas suas próprias capacidades e oportunidades em um mercado idealizado é considerada benéfica para os teóricos do *rent seeking*, pois a “falha de mercado” acontece quando o *rent seeking* é definido por um comportamento em ambientes institucionais, em que os esforços

individuais para maximizar o valor geram dispersão e desperdício de recursos produtivos. Ainda, Buchanan (1980) descreve o ambiente propício para o *rent seeking* como aquele resultante da participação do Estado na regulamentação da vida econômica, pois quanto mais o Estado interfere pontualmente no mercado, maiores serão os recursos despendidos pelos atores econômicos em busca dessa possível maximização de renda via interferência do Estado. Portanto, a diferença está nos resultados não desejados. A realocação política dos recursos provocados pelo *rent seeking* não reduz ou elimina a escassez artificial, construindo, dessa forma, um mercado “artificial”, que será disputado pelos indivíduos que agem pela lógica do *rent seeking* (aqui chamados “rentistas”).

A conclusão da lógica do *rent seeking* reside em limitar a forte atuação do Estado no processo econômico, a pretexto da solução dos problemas, retomando um paradigma neoclássico. Como argumenta Stiglitz (1994), o modelo neoclássico, formalmente construído pelo paradigma *smithiano* da mão invisível, perde sua eficiência, na medida em que os mercados são incompletos e as informações são imperfeitas. Assim, não é possível alcançar o equilíbrio, e os mercados passam a provocar e resultar em externalidades. Como argumenta Przeworski (1996), não há um único mercado, mas diversas possibilidades de arranjos institucionais, com diferentes consequências.

Przeworski (1996, p. 5) afirma que a economia só pode funcionar se o Estado criar garantias condicionantes para os investidores: até “o mais neoliberal admite que os governos devem garantir a lei e a ordem, os direitos de propriedade e os contratos e promover a defesa contra ameaças externas”. A tentativa dos teóricos do *rent seeking* de creditar as “falhas de mercado” à atuação do Estado é, em parte, superficial. Os mercados não alocam seus recursos de forma eficiente. A contribuição do *rent seeking* está na busca da compreensão da “visão de mundo” dos rentistas, mas possui falhas quando propõe novas formas de funcionamento do mercado.

Tanto a teoria da regulação quanto a teoria da captura, ou a visão do *rent seeking* entre outras perspectivas da Economia Política, buscam formas de controlar os agentes na relação entre o público e o privado, mas não buscam compreender o fenômeno relacional da estratégia de influência na construção dos mercados. Para aproximar-se de uma perspectiva capaz de oferecer instrumentos para visualizar este fenômeno, na próxima seção apresenta-se a Nova Sociologia Econômica.

### 2.3 Perspectiva da Nova Sociologia Econômica

“Quando as estruturas de mercado parecem ‘exigir’ a emergência das empresas, elas podem, no entanto, não nascer se elas não se apoiam numa estrutura social.”

**Mark Granovetter**

A Sociologia Econômica assume-se como uma complementação à Ciência Econômica quando se propõe a estudar instituições econômicas em uma perspectiva sociológica. Nos anos de 1930, não se deu continuidade aos esforços dos pioneiros da Sociologia Econômica Clássica, apesar das reflexões pertinentes e promissoras de teóricos da envergadura de Durkheim, Weber, Simmel ou Pareto (GISLAIN e STEINER, 1995). A Sociologia Econômica ressurgiu com o mérito de analisar sociologicamente o núcleo mesmo da ciência econômica – ou seja, o mercado, considerado como uma “estrutura social” (SWEDBERG, 1994, p. 255).

A Nova Sociologia Econômica (NSE) surgiu com o texto inaugural de Harrison White (1981) centrado na discussão das origens sociológicas dos mercados. Quatro anos mais tarde, Mark Granovetter (1985) apresentou o trabalho mais importante, tornando-se o principal teórico da área. Logo após, Swedberg e Granovetter (1992) apresentaram uma organização do campo e propuseram uma agenda de pesquisa para os próximos anos, oferecendo não só temas e debates, como também uma metodologia e uma postura epistemológica de orientação. Swedberg (1987; 1990; 1992; 1994; 1997; 2003) tem se destacado na organização do campo teórico da NSE, possibilitando o lançamento da primeira versão do *Handbook* da Sociologia Econômica em 2005 (SMELSER e SWEDBERG, 2010). É pertinente salientar que a NSE não é a única forma de analisar sociologicamente os fenômenos econômicos. A própria designação de "nova" adverte para o fato de se estar perante uma construção que se ergue sobre os escombros e as memórias de outros projetos que alcançaram em diferentes momentos da história posições relevantes no panorama sociológico (SWEDBERG *et al.*, 1987).

A NSE busca propor alternativas contra alguns dos pressupostos básicos da economia neoclássica e, fundamentalmente, do programa de pesquisa estabelecido pela Nova Economia Institucional. Ou seja, a proposta não isenta de críticas a sociologia clássica e, principalmente, os fundamentos dos modelos de equilíbrio e de racionalidade que orientam a economia ortodoxa (SWEDBERG, HIMMELSTRAND e BRULIN, 1987). Como se observa em Granovetter (1985), com característica interpretativa, com base em um interacionismo metodológico, a Nova Sociologia Econômica apresenta um diálogo profundamente crítico, quer com a tradição da Sociologia Econômica dos anos de 1950, especialmente em sua feição *parsoniana*, quer com a econômica neoclássica e com os projetos da Nova Economia

Institucional de Williamson. Como apresenta Swedberg (1990, p. 35), o ator social da NSE “não é uma marionete cultural, mas também não passa pela definição de um decisor estratégico capaz de, a todos os momentos, maximizar as suas utilidades”.

### 2.3.1 O ator na visão da Nova Sociologia Econômica

A reafirmação de uma tese de incrustação compreende que o ator social é moldado pelo conjunto de relações sociais que estabelece com outros atores relevantes e que todas as ações, fenômenos e instituições econômicas precisam ser lidos à luz da sua inclusão, em um quadro de relações sociais (SWEDBERG, 1990). Nos planos epistemológico e metodológico, a NSE procura se posicionar como uma terceira via para a compreensão desses fenômenos. Como argumenta Swedberg (2003), a Nova Sociologia Econômica não se define apenas no *homo economicus* nem pelo *homo sociologicus*, pois os dois conceitos representam o *homo clausus*. A perspectiva está na configuração das possibilidades do indivíduo na dinâmica social das estruturas.<sup>1</sup>

A NSE concentra seus esforços na ruptura com as perspectivas sub e hiper-socializadas da natureza humana, assinalando o primado da relação social da diferença e das redes como tópicos dominantes em um projeto de investigação profícuo (SWEDBERG, 1994), pois os atores sociais nem sempre compram o produto mais barato quando analisam critérios como funcionalidade ou estética (que são socialmente construídos). O ator social da NSE possui a racionalidade limitada e, por vezes, condicionada para procurar razões e justificativas para suas escolhas não racionais, que nem sempre obedecem a razões cognitivas, mas sim a lógicas sociais prevaletentes (SWEDBERG, 2003, p. 38). Na visão estritamente econômica, essa escolha pode se caracterizar como irracionalidade, enquanto do ponto de vista social ela pode fazer todo o sentido e revelar uma ação estratégica.

A NSE busca no hábito, na convenção e na estratégia demonstrar que uma linha de ação que pode não fazer sentido em um momento limitado pode ser aferida como significativa *ex post*, ao longo de uma cadeia sequencial de eventos. Esta posição é fundamental para compreender a estratégia de influência na relação entre Estado / empresas, pois é necessário observar ações e eventos já ocorridos para analisar os processos e resultados. Assim, não é possível utilizar esta perspectiva para projetar ações futuras. A mesma lógica pode ser, aliás, encontrada em alguns textos contra a corrente de econômicos pouco atraídos pelas

---

<sup>1</sup> O conceito defende que: a) os seres humanos são interdependentes, e apenas podem ser entendidos enquanto tais: suas vidas se desenrolam nas, e em grande parte são moldadas por, figurações sociais que formam uns com os outros; b) as figurações estão continuamente em fluxo, passando por mudanças de ordens diversas – algumas rápidas e efêmeras e outras mais lentas e profundas; c) os processos que ocorrem nessas figurações possuem dinâmicas próprias – dinâmicas nas quais razões individuais possuem um papel, mas não podem de forma alguma ser reduzidas a essas razões (GOUDSBLOM E MENNELL, 1998). De forma resumida, como redes formadas por seres humanos interdependentes, com mudanças assimétricas na balança de poder.

modelagens microeconômicas mais radicalmente comprometidas com o modelo da racionalidade (SWEDBERG, 2003). Portanto, a NSE acredita que a regulação econômica não se estabelece de acordo com a transparência e o equilíbrio de um mecanismo de mão invisível.

Diante do paradigma *smithiano* da mão invisível do mercado, busca-se falar das mãos visíveis dos atores, organizações e instituições. Para isso, a NSE não é apenas, como alguns consideram, uma construção teórica culturalista, mas sim a busca da reflexão política considerável. As obras de Neil Fligstein (1993, 1996, 2001) são um dos melhores exemplos. Acredita-se que as mãos visíveis são múltiplas, mesmo que não tenham necessariamente que conduzir ao nepotismo, à corrupção, a subornos ou a trocas mafiosas de favores (MARQUES e PEIXOTO, 2003).

As estruturas econômicas são mais opacas do que o proclamado pela economia e as informações e os dados relevantes estão assimetricamente distribuídos pelas redes sociais. Disso surge a orientação política da NSE, com base em construções de redes políticas que unem os vértices estratégicos das organizações (seja público ou privado). A Nova Sociologia Econômica tem mostrado que as redes são formas de apoio político a clusters dirigentes, que mobilizam os recursos da rede para avançar posições individuais e grupais, mesmo que à custa de perdas ou desvantagens para as organizações das quais são representantes (SWEDBERG, 2003). Como acontece na teoria da captura, estas redes são mobilizáveis como grupos de pressão, de forma a extrair rendimentos e benefícios que serão assimetricamente distribuídos pelos atores sociais, de acordo com sua centralidade, peso e importância no seio de determinada rede social (MARQUES e PEIXOTO, 2003). As organizações, dessa forma, cada vez mais, gerenciam impressões e manipulam a aceitação social de que as máquinas conquistam a eficiência econômica, baixando os custos e aumentando às receitas.

A gestão na perspectiva social em contextos de incerteza faz com que o mimetismo seja uma forma de agir socialmente orientada para reduzir os riscos econômicos. Ao mimetismo vem a somar a ação das agências de regulação e demais instituições com poder normativo, que forcem práticas únicas e a profissionalização dos campos, que leva à formação de atores com as mesmas características e as mesmas predisposições. Ou, até mesmo, empresas e órgãos governamentais podem sobreviver (mesmo sem função econômica ou social), por ocuparem lugares centrais nas batalhas políticas que se avizinham. Os custos sociais e simbólicos associados ao seu desaparecimento são fatores de perturbação da ordem pública ou podem comprometer as agendas políticas dos atores relevantes (SWEDBERG, 1990).

Como argumenta (Swedberg, 2003), uma nova empresa que entra no mercado com produto de qualidade superior à de seus concorrentes pode não sobreviver se ela não

conseguir construir alianças relevantes. Em contrapartida, empresas instaladas conseguem gerar e gerir coligações que afastam as iniciantes que poderiam minar a ordem mercantil e institucional que regula o setor. Desse modo, a legitimidade, a inércia e as redes são fatores críticos no processo explicativo que conduz a NSE a considerar que a sobrevivência é um elemento explicativo mais decisivo do que a eficiência (SMELSER e SWEDBERG, 2010, p. 85).

### 2.3.2 Processo de decisão na Nova Sociologia Econômica

A NSE oferece uma teoria complexa da ação, na qual os atores sociais tomam decisões, comportam-se estrategicamente e avaliam o contexto social no qual estão inseridos (SMELSER e SWEDBERG, 2010). A NSE acredita que as “questões sociais de legitimação e de controle político-cultural são mais decisivas para a sobrevivência organizacional do que o jogo econômico” (SMELSER e SWEDBERG, 2010, p. 359). Como defende Swedberg (2003), a teoria complexa da ação proposta pela NSE compreende os atores sociais dotados de racionalidades limitadas, conduzidos por razões e por lógicas sociais dominantes, submetidos ao crivo de sistemas de interação que se atualizam (no tempo) e reorientam as próprias decisões tomadas.

Apoiado em ensinamentos de áreas disciplinares distanciadas do mundo da economia e da sociologia (especialmente a psicologia cognitiva), um modelo de decisão válido não pode ser norteado por esquemas que limitam os movimentos dos atores sociais e sua capacidade estratégica. A partir disso, uma tomada de decisão que não corresponda aos desejos e à preferência de nenhum ator social participante do processo pode ser considerada factível. Em um contexto de forte intensidade de ligação pessoal entre os atores, cada um pode procurar se antecipar às expectativas dos outros, sacrificando sua escolha em função de uma hipotética satisfação dos restantes (SWEDBERG, 2003).

Para observar esse processo de decisão é importante considerar os contextos, os sistemas de interação, as oportunidades estruturais, os recursos disponíveis e as molduras decisórias (frames) que definem as margens entre as possibilidades de escolhas de um ator. Entretanto, essa possibilidade aberta pela NSE aumenta o realismo e a adequação prática a um esquema teórico desta natureza, mas perde-se em capacidade de previsão (SWEDBERG, 2003).

A NSE preocupa-se em ir além das formas puras e cristalinas da organização das transações econômicas e em fazer mais do que discutir a centralidade da dialética que se estabelece entre os custos de transação e custos de autoridade. Ocupa-se do estudo das chamadas “formas impuras” que existem entre a pura solução mercantil e a pura solução de autoridade. De acordo com a teoria econômica, dever-se-ia assistir à convergência dos

extremos das formas de organização. Isto é, sempre que os custos de transação fossem proibitivos e que as possibilidades de regular a transação por via contratual acarretassem custos exorbitantes, a firma deveria emergir como solução estável (SWEDBERG, 1990; 2003). Isso possibilita uma nova perspectiva da “falha de mercado”, pois o modelo idealizado de mercado perfeito das economias clássicas e neoclássicas precisa de ajustes para reduzir as falhas e alcançar o tão esperado equilíbrio (SWEDBERG, 2003).

É compreender que as estruturas econômicas enquanto estruturas sociais nunca serão perfeitas e amplamente replicáveis, pois são formuladas por meio de pequenos clusters construídos com diferentes configurações que praticam diferentes conteúdos culturais. Portanto, é necessário tanto buscar compreender os grupos empresariais com práticas econômicas retrógradas como analisar a incoerência em transplantar modelos empresariais asiáticos para os EUA ou para a Europa (SWEDBERG, 1997). Compreender os grupos empresariais considerando suas formas complexas de relações entre as elites nacionais, o peso do capital estrangeiro e a intervenção estatal possibilita a busca de novas questões de pesquisa com novos apontamentos. Por exemplo: se estas variáveis primeiras se sobrepõem à tradição legal, os momentos e as modalidades de formação dos mercados nacionais, a existência de *ethos* empresariais diversificados e, até mesmo, de modelo teórico que pode ser explicativo da existência de grupos empresariais em alguns países, mas não em outros e o porquê de esses mesmos grupos apresentarem tanta diversidade interna (GRANOVETTER, 1994).

Uma das premissas da NSE prende-se ao nível de incrustação do econômico no social. De outro lado, o mercado não é a única forma de organizar transações nas sociedades atuais. Os dois modelos apresentados por Polanyi (1980) (reciprocidade e redistribuição) coexistem com o mercado. Exemplo: o Estado age, também, como um agente de redistribuição econômica e as relações estabelecidas entre os atores sociais funcionam com base em lógicas de reciprocidade, e não por puro mercantilismo. “Se avaliarmos o peso da economia das dádivas nas sociedades ocidentais terá consciência da importância da dinâmica da reciprocidade no seio das chamadas sociedades mercantis” (MARQUES e PEIXOTO, 2003, p. 48).

### 2.3.3 O mercado na visão da Nova Sociologia Econômica

Para a NSE, os mercados não são claros nem evidentes e sua dinâmica é fruto de relações sociais complexas, permanentemente trabalhadas e redefinidas. Refletindo sobre o mercado idealizado, onde se promovem ativamente trocas de ordem econômica, constroem-se regulações dessas mesas de trocas para fortalecer a metáfora de identificação com um espaço de eficiência, racionalidade e um sonho político correspondente a um programa de liberdade, e não de constrangimento. Entretanto, será que essa metáfora é suficientemente forte para

afirmar sua total independência ou, mesmo, certa capacidade de colonizar todas as esferas da vida social? (SWEDBERG, 1997; SWEDBERG, 2003; SMELSER; SWEDBERG, 2010).

Diante dessa perspectiva, a Sociologia Econômica dos mercados vê-se confrontada com a necessidade de mobilizar recursos múltiplos, que fazem apelo a interpretações políticas e culturais, mas também à marcação de uma geografia e de uma história dos mercados (SWEDBERG, 2003). Isso não representa uma ruptura radical com a economia, mas uma recusa à neutralidade do mercado, a sua autossustentação e sua tendência natural ao equilíbrio.

O “pano de fundo” teórico utilizado para a compreensão das estratégias de influência está embasado na perspectiva da Nova Sociologia Econômica, pois esta não é nem anônima nem livre de influências exteriores. Busca a dinâmica dos mercados com um mecanismo de mão visível, isto é, com um mecanismo de natureza política, sujeito a manipulações e a jogos de poder. Poder, estrutura, cultura e análise histórico-comparativa são os quatro eixos adicionados às concepções tradicionais do mercado e às leituras exclusivamente centradas na ideia de equilíbrio (SWEDBERG, 2003). Portanto, a visão do mercado como instituição facilitadora de trocas, defendida por Coase, e o produto de relações sociais, defendidos por Marx, são visões necessárias à Nova Sociologia Econômica. Estes extremos são importantes para compreender as instituições que movimentam as mercadorias e que, ao mesmo tempo, disputam, de forma ideológica, as estruturas. Como importante instrumento de mediação destas disputas e conflitos, o sistema legal e o governo não podem ser atirados aos bastidores da compreensão do mercado (SKOCPOL, EVANS e RUESCHEMEYER, 1999). A necessidade de trazer o Estado de volta à análise é um imperativo, “uma vez que a sua exclusão da análise dos mercados obscurecerá a compreensão de muitos dos mais importantes fenômenos sociais e econômicos que nele ocorrem” (MARQUES e PEIXOTO, 2003, 48, p. 50).

A Nova Sociologia Econômica não está preocupada com as limitações e imperfeições do mercado, mas com os retratos frios e desencantados que podem ser feitos a partir dele. Para isso, busca-se explicar e descrever os seus fenômenos, sem esquecer o papel do Estado e das empresas que estruturam o campo no qual surgem os mercados (SWEDBERG, 1990). Para a NSE, o mercado tem sempre de ser algo mais do que o tradicional acerto entre oferta e procura ou entre uma compra e uma venda. Como apresenta Swedberg (2003), é importante sublinhar as relações entre mercado, política, cultura e instituições, fazendo ressaltar que as especificidades de cada formação social mercantil se devem aos diferentes padrões de interação entre essas variáveis.

#### **2.3.4 A visão política da Nova Sociologia Economia**

Os níveis de análise da visão política dos mercados dividem-se em: mercados e indústrias, como parte do processo da construção de estado nação; e processos de disputa e lutas intraorganizacional. Esses processos político-culturais interferem na “construção de instituições sociais de controle do mercado tais como os direitos de propriedade; estruturas de governança; as concepções de controle; as regras de troca entre outros” (SWEDBERG, 2003, p. 159).

Com base nos entendimentos e nas regras partilhadas de forma local, as instituições que regulam estas questões políticas são oriundas de um processo contínuo, contestável e pouco eficiente. Como abordam Crozier e Friedberg (1977), os grupos organizados (empresas, sindicatos, partidos e agências governamentais) tentam influenciar a definição desses direitos, numa constante luta política. “As estruturas de governança que definem as relações de competição, cooperação e organização, estabelecendo o que é legal o que é ilegal, são também modelos definidos por processos políticos” (SMELSER e SWEDBERG, 2010, p. 531). Tanto as leis quanto as práticas institucionais formais resultam desses processos políticos. Até mesmo a aprovação, o cumprimento e a interpretação dessas leis podem ser contestadas e variarem de país para país. Como é trabalhado na sociologia de Crozier e Friedberg (1977), até as práticas informais estabelecem-se com base em lógicas políticas. Os atores e os grupos buscam um mundo estável suscetível de controle.

Surgem daí importantes questões a serem analisadas. A dimensão política dos mercados ressalta a importância de elucidar a emergência das formas de governança dos mercados e a prevalência das forças que conduzem à sua estabilização. Na perspectiva política dos mercados, é importante saber quem controla os mercados e quais são as forças que o dominam. É preciso lançar luz sobre a mão visível dos mercados. Com isso, cria-se a premissa de que o mercado não seleciona nem formas únicas, nem formas eficientes e de que o tempo opera em função de seleção multicritério (SMELSER e SWEDBERG, 2010; FLIGSTEIN, 2001).

As ferramentas utilizadas pelos competidores que influenciam a estrutura da indústria são, em suma, mecanismos políticos de cooperação para partilhar mercados – por exemplo os cartéis, os controles de preço, as barreiras à entrada, a limitação da produção, as patentes, as licenças, as partilhas conjuntas, a pressão perante o Estado para aprovação de legislação favorável. Ao contrário de todas as teorias até então abordadas neste trabalho, a visão do papel do Estado na construção do mercado defendida pela Nova Sociologia Econômica é a única a oferecer a robustez teórica necessária para esclarecer as estratégias de influência dos atores na relação entre o Estado e as empresas.

O Estado vai além de mero fornecedor de bases materiais e institucionais para proporcionar o funcionamento de mercados e empresas. É necessário combater a concepção

imaculada de Estado como agente desinteressado (SMELSER e SWEDBERG, 2010). As leis não são neutras e favorecem alguns jogadores em detrimento de outros. Consoante o peso e a autonomia do Estado, assim se configuram os mercados e as empresas. O Estado, aparentemente fragilizado por não deter propriedade, pode ter uma força de regulação decisiva. Ele pode restringir a competição por iniciativa própria ou por pressão de *lobbies*, impedindo certas formas ou estabelecendo barreiras tarifárias. Uma maneira de promover o equilíbrio econômico e mercados estáveis é levar o Estado a intervir de forma a restringir a competição (FLIGSTEIN, 2001).

Os atores estatais respondem às crises de mercado, os mercados dinamicamente estão sendo organizados ou desestabilizados e as firmas pressionam o Estado. Ou seja, o Estado só muda as regras quando os grupos dominantes se encontram em crise ou em mutação. Caso contrário, as mudanças das regras são incrementais. É importante regular para preservar o *status quo*. Também, é importante reconhecer que as leis não são inocentes; antes, são definidas como práticas aceitas que refletem os interesses das forças mais organizadas de uma sociedade (SMELSER e SWEDBERG, 2010; FLIGSTEIN, 2001).

Com o “pano de fundo” teórico da Nova Sociologia Econômica, espera-se criar uma estrutura propícia para verificar *in loquo* a estratégia de influência entre as empresas e o Estado, foco deste estudo. Além de premissas teóricas, buscaram-se também conceitos que contemplem as relações complexas dos diversos campos de estudo das ciências sociais. Com isso, consegue-se observar as unidades de análise e o conteúdo relacional que existe entre estas. Compreende-se quem são essas empresas e organizações componentes deste mercado e, principalmente, quem é este Estado na perspectiva da Nova Sociologia Econômica. Entretanto, percebeu-se a necessidade de abordar conceitos que podem elucidar a construção dessa lacuna teórica do campo da estratégia organizacional. A Ciência Política já aborda a relação de influência entre o público e o privado em seu campo de estudo dos grupos de interesse e dos grupos de pressão. Na seção a seguir, enfoca-se uma discussão sobre esses conceitos.

## 2.4 Perspectiva da Ciência Política

“O interesse forma as amizades,  
o interesse dissolve-as.”

**Marquês de Maricá**

Diante do desafio de aprofundar o estudo sobre esses atores e práticas, propõe-se aqui levantar, de forma sucinta, respostas sobre as seguintes questões: O que são grupos de interesse? E o que é grupo de pressão? Após aprofundar nesses conceitos fundamentais para este trabalho, busca-se definir as práticas estratégicas de influência entre empresas e o Estado.

### 2.4.1 Grupos de interesse e Grupos de pressão

Em uma primeira definição, Thomas (2004) afirma que grupo de interesse é uma associação entre indivíduos, ou entre organizações, ou entre uma instituição pública e uma privada, que, com base em uma ou mais preocupações ou interesses compartilhados, tenta influenciar a política pública ao seu favor. Para Santos (2007), os grupos carregados de ideais e valores se organizam e se formam para influenciar o sistema democrático do país. Importante destacar a inclusão de instituições do governo, desde departamentos governamentais, ministérios, secretarias, agências reguladoras e empresas estatais que exercem pressão em qualquer sociedade.

Lindblom (1981) considera a atuação de grupos de interesse governamentais somente quando eles ultrapassam o uso do direito à autoridade governamental para influenciar o processo decisório. Quando os grupos atuam dentro de seus cargos e funções, o autor não considera defesa de interesses.

Para Truman (1951), o conceito é mais amplo e genérico. Ele define que grupos de interesse são definidos com base em atitudes compartilhadas, que reivindicam contra outros grupos na sociedade pelo estabelecimento, manutenção ou ampliação de formas de comportamento que são consequências daquelas atitudes iniciais.

Corroborando com essa visão abrangente, Almond e Powell (1972) apresentam uma definição ampla, em que qualquer grupo de indivíduos que possua laços de preocupação ou vantagens e tenha consciência desses laços é um grupo de interesse. Assim, contempla todos os tipos de grupos independente da atividade que realizam, de seu grau de organização e das clivagens em que se constituem (MANCUSO, 2004).

Schlozman e Tierney (1986) limitam o conceito e desconsideram grupos de interesses que se organizam em agendas difusas, que não atuam em torno de interesses “politicamente relevantes”, como o Rotary Club (MEYER-PFLUG *et al.*, 2009).

Pasquino (1984) também defende que nem todos os grupos existentes são grupos de interesse. Segundo o autor, a perspectiva abrangente torna a análise inconsistente, pois cada grupo dentro da sociedade pode ser considerado um grupo de interesse.

Berry (1989) defende que grupos de interesse compreendem indivíduos organizados que compartilham objetivos, diante da perspectiva de influenciar políticas públicas, em geral, orientadas por objetivos específicos de natureza econômica.

Pasquino (1984) argumenta que existem outros interesses organizados e presentes, como culturais, sociais, ambientais e religiosos, que são também relevantes e atuantes.

Almond e Powell Jr. (1972) e Robert Salisbury (1977) contrapõem que, para melhor compreender os grupos de interesse é importante considerar que nem todos os grupos são formados para influenciar ações governamentais.

Para Salisbury (1977, p. 175), grupo de interesse é “uma associação formalmente organizada que se dedica a realização de atividades que visam a influenciar as decisões a serem tomadas pelas autoridades governamentais”.

Wotton (1972, p. 41) define grupos de interesse como um “ator particular, diferente de um partido político que tenta influenciar um alvo público para atingir algum objetivo”.

Mancuso (2004) aponta duas diferenças básicas nestes conceitos: grupos de interesse não são partidos políticos; e, grupos de interesse não são exclusivamente associações formalmente organizadas.

Salisbury (1977) descreve quatro tipos de grupo, que podem ser organizados da seguinte forma: a) grupos anômicos de interesse – atua de forma espontânea no sistema político da sociedade, tais como, motins e manifestações semelhantes; b) grupos não associativos, como parentesco, ou étnicos, ou grupos com status regional – articulam interesses de forma intermitente e com organização formal, por intermédio de indivíduos, chefes de família ou outro tipo de porta-vozes; c) grupos associativos – caracterizados por procedimentos ordenados, equipe profissional e explícita função especializada e de articulação de interesses; e d) grupos de interesse institucionais – organizações formais ou grupos informais persistentes dentro das instituições sociais que têm outros grupos de interesse, com articulação de funções manifestas. Para os propósitos deste estudo, serão considerados os grupos do tipo c e d.

Segundo Meyneaud (1996) os grupos de pressão se diferenciam dos grupos de interesse pela atuação ou não no Poder Público. Isto é, os grupos de interesse não estariam engajados, enquanto os grupos de pressão sim.

Mancuso (2004) define os grupos de pressão como um subconjunto dos grupos de interesse, que visa pressionar qualquer instância do poder político. Ou seja, os grupos de interesse na medida em que atuam no Poder Público, de maneira a manter medidas favoráveis ou transformar medidas desfavoráveis aos interesses próprios, tornam-se grupos de pressão (MEYER-PFLUG *et al.*, 2009). O autor ainda argumenta que o grupo de interesse pode seguir à margem do poder político, caso não busque alterar políticas públicas e seu financiamento não depende de organismos públicos.

Para Meyer-Plug *et al.* (2009), os grupos de interesse e de pressão não se confundem. O objetivo do primeiro é buscar o acesso, enquanto o do último é buscar, por meio de

coerção, o cumprimento de sua proposição. Ou seja, grupos de pressão são compreendidos como grupos de interesse que exercem pressão.

Santos (2007) argumenta que os grupos de pressão formam o subconjunto do grupo de interesse que busca influenciar o Poder Público sobre suas aspirações.

Uma diferenciação necessária, abordada por Pasquino (1984), é que os grupos de pressão não podem ser confundidos com partidos políticos. Para o autor, partidos políticos têm por objeto a competição eleitoral, a gestão direta do poder e da expressão democrática, diferente dos grupos de pressão.

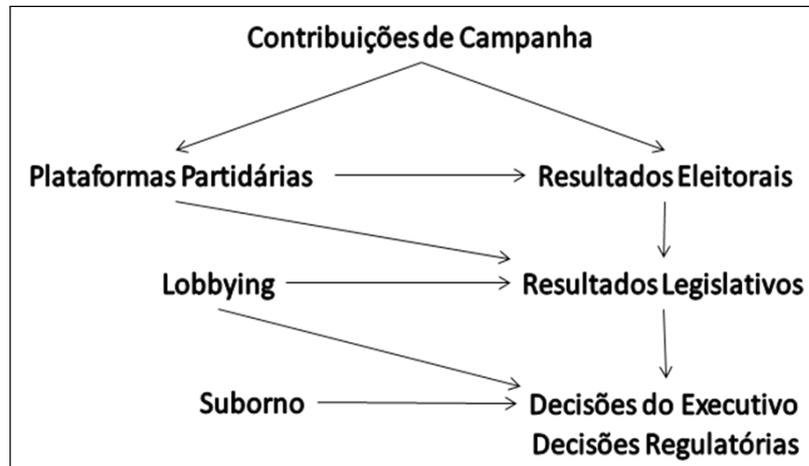
Meyer-Plug *et al.* (2009) argumentam que os partidos políticos são fortes instrumentos de pressão, mas não se confundem com os grupos de pressão. Os partidos procuram uma mudança estrutural na política do país. Eles aspiram ao governo e à conquista do poder. Os grupos de pressão lutam por mudanças pontuais que interferem em seus interesses e não buscam alterar a estrutura, sendo que seus objetivos são propostos de acordo com o sistema governamental em vigor (FARHAT, 2007). Assim, segundo eles os grupos de interesse defendem seus próprios interesses pontuais, enquanto o partido político defende interesses diversos.

Neste trabalho, adota-se o conceito de Santos (2007), corroborando com Berry (1989), Browne (1998) e Thomas (2004), em que se consideram nas expressões *grupos de interesse* e *grupos de pressão* como sinônimas. O autor considera os grupos como “associação de indivíduos ou organizações ou as instituições públicas ou privadas com base em um ou mais interesses compartilhados que, sem objetivar o exercício do poder através do processo eleitoral, busca influenciar políticas públicas ao seu favor” (SANTOS, 2007, p. 84). Os grupos de pressão, então, se diferenciam substancialmente pela forma e pela efetividade no ato de influenciar o processo decisório (MANCUSO, 2004). Para elucidar as possíveis formas que estes grupos agem, apresenta-se uma perspectiva deste processo.

#### 2.4.2 O processo de influência

Há diferentes formas de influência; o artigo “*Money, politics, and democracy*”, de Adam Przeworski (2011), apresenta uma proposição processual em que a influência pode ocorrer dentro do processo que envolve as relações entre as empresas e o Estado. Este modelo foi proposto para o contexto dos Estados Unidos; entretanto, apresenta uma aderência aos processos de influências brasileiros. Além das contribuições de campanha (financiamento político em um sentido mais amplo) e do *lobby*, podem ser consideradas as práticas de influência na Plataforma Partidária e inclusive as práticas ilegais de corrupção (fig. 1).

**Figura 1** - Mecanismos de influência no processo político.



Fonte: Adaptado de Adam Przeworski (2011) e Grossman and Helpman (2001).

Este modelo busca apreciar quão complexos podem ser esses mecanismos causais ao tentar distinguir os recursos econômicos envolvidos na compra de plataformas partidárias e de votos. Busca também maximizar a probabilidade de ganhar a maioria dos assentos no Legislativo, enquanto os grupos de interesse maximizam o bem-estar de seus membros. Os eleitores são de dois tipos: estratégicos – maximizam a utilidade esperada; e impressionáveis – são influenciados favoravelmente pela propaganda da campanha. Grupos de interesse específicos fazem contribuições de campanha, os políticos escolhem as plataformas políticas e os eleitores votam; não necessariamente neste fluxo, porque as contribuições de campanha podem desempenhar um duplo papel: ser utilizadas na campanha para induzir as partes a anunciar plataformas que são do agrado dos *lobbies*; ou ser utilizadas desde que as plataformas tenham sido anunciadas para influenciar os eleitores a votar no partido mais próximo dos *lobbies* (PRZEWORSKI, 2011).

Este estudo pretende, inicialmente, trabalhar com todas as práticas estratégicas de influências: contribuição de campanha, *lobby*, plataformas partidárias e, até mesmo casos ilegais de corrupção. Para melhor compreender estes conceitos, os itens a seguir pretendem realizar uma breve construção teórica sobre eles.

### 2.4.3 Financiamento Político

Como argumenta Bourdoka (2009), o financiamento político é tão antigo quanto a democracia. Os recursos são necessários para a realização das campanhas eleitorais e a manutenção das instituições democráticas, como os partidos. Estes recursos podem ser em

dinheiro ou conversíveis em dinheiro. “A regulamentação do financiamento político também é antiga: a Grã Bretanha foi pioneira nesse aspecto, com o *Corrupt and Illegal Practices [Prevention] Act*, de 1883” (BOURDOKAN, 2009, p. 8).

Segundo Bourdokan (2009), o financiamento político aborda financiamentos de partidos políticos e de candidatos no período eleitoral, como o financiamento de partidos entre as eleições. Como enfoque deste trabalho, toma-se como o financiamento eleitoral uma das maneiras iniciais de estabelecer as relações entre as empresas e o Estado. A legislação brasileira defendia (Lei 9.504/1997) que os recursos para as campanhas eleitorais poderiam ser captados por meio de três principais formas: pessoas jurídicas – até o limite de 2% do faturamento bruto do ano anterior à eleição (cf. art. 81, § 1º); pessoas físicas até o limite de 10% dos rendimentos brutos do ano anterior à eleição (cf. art. 23, §1º, inciso I); e os próprios candidatos – até o valor máximo de gastos estabelecido pelo seu partido (cf. art. 23, §1º, inciso II) (MANCUSO, 2015). Existem outras fontes, como comercialização de bens, realização de eventos, fundo partidário e aplicações financeiras. Esta legislação é importante, pois explica a realidade dos dados analisados. Recentemente, ocorreu no Brasil uma minirreforma eleitoral, com algumas mudanças sobre financiamento eleitoral, como a proibição da doação empresarial para campanhas políticas.

Estudar o financiamento político (investimento eleitoral) é importante por três motivos destacados por Mancuso (2015): crescente quantia financeira despendida nas últimas eleições; grande parte desse investimento é realizada por empresas privadas e grandes grupos empresariais; o investimento eleitoral concentrado em poucas empresas de grande porte interfere no processo democrático, alterando valores como igualdade política. Nessa perspectiva, o autor propõe uma revisão da literatura sobre o que ele define como “investimento eleitoral” no Brasil. Argumenta que o desenvolvimento da literatura acadêmica sobre o tema se deve à aprovação da Lei 8.713/1993, que admitiu doações eleitorais de pessoas jurídicas, determinou a prestação de contas sobre elas na Justiça Eleitoral e, em um segundo momento, obrigou a divulgação destas contas pela Justiça Eleitoral. Entre as áreas destacadas por Mancuso (2015) em que se aglutina a produção sobre o tema citam-se: (a) a que trata da relação entre investimento e desempenho eleitoral; (b) a que aborda a relação de investimento e concessão de benefícios para os investidores; e, (c) a que focaliza os determinantes do investimento eleitoral.

Algumas questões levantadas são importantes para evidenciar a importância do financiamento político no processo de influência entre empresas e Estado. Quando se trata da relação entre investimento eleitoral, gasto de campanha e desempenho dos candidatos, o que

se percebe na análise de Mancuso (2015) é que existe uma influência positiva, majoritariamente comprovada por diversos estudos empíricos, de que há relação entre gasto de campanha e desempenho eleitoral. Do ponto de vista empresarial, sabe-se que os candidatos necessitam de recursos para se elegerem, pois recursos podem determinar o sucesso eleitoral.

Ao investigar se o fato de receber financiamento político reflete na concessão de algum benefício para os investidores, Mancuso (2015) argumenta que existem premissas que justificam a participação do financiamento privado eleitoral, como o fator ideológico e a motivação cívica. Em outro ponto, cita-se o receio de ter os interesses prejudicados caso não tenha financiado o candidato vitorioso. Outro fator abordado em diversos trabalhos prende-se a busca de vantagens pelos financiadores (MANCUSO e SPECK, 2012; SPECK, 2011). Os benefícios podem ser diversos, como: “acesso aos tomadores de decisão, celebração de contratos com o poder público, obtenção de regulamentações favoráveis, realização de gastos públicos que favoreçam seus interesses (por exemplo: construção de infraestrutura que beneficie suas empresas) etc.” (MANCUSO, 2015, p. 163).

A vertente da literatura que se dedica ao estudo dos determinantes do investimento eleitoral é bem diversa. Mancuso (2015) aponta vários caminhos, como: ser da base do governo, questões ideológicas, atuação por blocos de segmentos econômicos, qualidade dos candidatos, qualidade dos partidos, questões sociais e diversificação de riscos. Entretanto, o que o autor argumenta é que “os determinantes do investimento eleitoral ao nível do doador tem sido subexplorada, principalmente dos principais doadores empresariais, que são a origem de grande parte dos recursos que movem as campanhas no país” (MANCUSO, 2015, p. 179).

De forma geral, o financiamento de campanha pode ser compreendido como o primeiro acesso do empresariado na relação com os entes do Estado. Entretanto, não é a única forma tida de influência. Nos itens a seguir, discute-se o *lobby*.

#### **2.4.4 Lobby**

A expressão *Lobby* é um termo importado para o português, com o significado original de “antessala, átrio, entrada” (ARAÚJO, 2013). Mancuso e Gozetto (2011) trazem o conceito original de *lobby* como “salão de entrada de prédios”, em que os representantes de interesse esperavam os tomadores de decisões públicas para apresentar seus pleitos. Assim, o conceito foi transposto da arquitetura para a política.

Meyer-Plug *et al.* (2009, p. 17) ressaltam: “O *lobby* seria ação exclusiva dos grupos de pressão ou de interesse?”. Como se observa, não há consenso sobre os conceitos dos grupos

nem sobre a quem pertence a ação do *lobby*. Para Schlozman e Tierney (1986), *lobby* é um tipo de atividade que envolve o contato direto entre os interesses e os *policymakers*<sup>2</sup>. Ou seja, *lobby* é uma transmissão de mensagem do grupo de pressão aos *decision-makers*<sup>3</sup>, por intermédio de representantes especializados que podem ou não fazer uso de ameaças ou sanções.

Outra perspectiva é a abordada por Berry (1989): alguns *lobbies* não são realizados por grupos de interesse, mas por corporações que não possuem membros no sentido associativo, mas acionistas e funcionários. Da mesma forma, escritórios e empresas de assessoramento atuam por meio de *lobby*.

Meyer-Plug *et al.* (2009) descrevem assim o objetivo do *lobby*: “influenciar as decisões tomadas pelas autoridades governamentais por meio de informação, da ação coletiva e de outras estratégias” (MEYER-PLUG *et al.*, 2009, p. 20).

Farhat (2007, p. 35) define *lobby* como “toda atividade organizada, exercida dentro da lei e da ética por um grupo de interesse definido e legítimo, com o objetivo de ser ouvido pelo poder público, para informá-lo, e dele obter determinadas medidas, decisões ou atitudes”. Ainda, o autor apresenta o *lobby* em duas perspectivas: como sendo os meios e os esforços mais diversificados, com o objetivo de influenciar decisões em favor próprio; e como o objetivo de chegar aos líderes governamentais os interesses representados, influenciando suas decisões (FARHAT, 2007).

Concordando com a segunda perspectiva, Lodi (1986) argumenta que, por extensão, pode-se chamar de *lobby* também o grupo de pessoas que exercem influência ou mecanismo de pressão ou de representação perante o Poder Público.

Para Oliveira (2004, p. 12), *lobby* é “o processo pelo qual os grupos de pressão buscam participar do processo estatal de tomada de decisões, contribuindo para a elaboração das políticas públicas de cada país”.

Santos (2007) define *lobby* como consequência, e não como causa; é meio, e não fim; e é uma prática, e não um sistema de valores.

Meyer-Plug *et al.* (2009) consideram que o *lobby* congrega as atividades de: coleta de informações, estratégias apropriadas para poder atingir seus objetivos e confecção de pesquisas, sendo a pressão apenas um estágio do *lobby*.

Para esta pesquisa, pretende-se utilizar o conceito de Thomas (2004), que divide o *lobby* em: a) Público – compreende a atuação em ministérios, agências reguladoras e

---

<sup>2</sup> Os que fazem política em uma livre tradução do termo.

<sup>3</sup> Os responsáveis pelos processos de decisão, dentro do processo político.

autarquias e outros órgãos institucionais, com o objetivo de pressionar os Poderes Legislativo e Judiciário, assegurando assim, seus direitos ou pleiteando votos. b) Institucional – compreende a atuação dos departamentos de assuntos corporativos ou institucionais das empresas privadas em diversos níveis das esferas governamentais (MEYER-PLUG *et al.*, 2009). c) Classista – considera a atuação de entidade de classe, com o objetivo de defender os interesses próprios e os de seus filiados (*e.g.* sindicatos e conselhos de profissões entre outros). d) Privado – compreende os escritórios de consultoria que também exercem a atividade (MEYER-PLUG *et al.*, 2009).

Araújo (2013) e Mancuso e Gozetto (2011) argumentam que o *lobby* pode ser desenvolvido de forma aberta, transparente e em respeito às leis, ou oculto, quando do uso de acessos informais e em defesa de interesses estritamente particulares. Com isso, os grupos podem dirigir suas atividades pelo *Rent Seeking* ou pelo *Rent Extraction*, conceitos já abordados anteriormente neste trabalho (STIGLER, 1991; McCHESNEY, 1997). Esses grupos utilizam o poder a partir de suas capacidades para extrair do Poder Público benefício para distribuir para seus dirigentes, funcionários e membros, caracterizando essa forma de *lobby* como depreciativa e carregada de estigma negativo.

Este estudo pretende analisar o *lobby* de forma aberta. Segundo Mancuso e Gozetto (2011), os grupos podem ter por objetivo agir de forma transparente e fornecer informações e ideias aos tomadores de decisão durante o processo deliberativo, na expectativa de colaborar para que as soluções contratadas sejam as melhores possíveis para todos. Nesse sentido, o *lobby* pode ser considerado como um meio de comunicação entre os grupos de interesse e o poder estatal, em que se considera a impossibilidade de os Poderes Públicos acompanharem todos os fatos, eventos e fenômenos sociais. Considera-se a premissa de que os grupos podem transferir informações relevantes e essenciais necessárias à discussão das necessidades públicas, fortalecendo o exercício da democracia (MEYER-PLUG *et al.*, 2009).

No âmbito da discussão do conceito *lobby*, observa-se a importância de “quem” faz o *lobby* para a construção do conceito. Mancuso e Gozetto (2011) defendem que o *lobby* pode ser exercido por vários atores, indivíduos isolados e, até, diversos tipos de coletividade.

Thomas (2004) classifica os sujeitos que realizam o *lobby* em cinco categorias básicas: lobistas contratados – admitidos para exercer especificamente essa atividade; lobistas de associações – diretores, executivos, presidentes ou outros empregados de entidades; oficiais de ligação legislativa governamentais – empregados de agências governamentais que as representa; lobistas voluntários, de causas ou de cidadania – representantes de organizações sem fim lucrativo, grupos de bem estar social ou organizações comunitárias; e, por último,

indivíduos, lobistas automeados – indivíduos que atuam em função de benefícios individuais ou específicos.

Uma das considerações relevantes para o estudo de grupos de interesse é que os grupos de interesse existem em um contexto constitucional. A estrutura e as funções do Estado em um país têm profundas consequências para o desenvolvimento de grupos de interesse, na medida em que influenciam as autoridades públicas (BAUMGARTNER, 1994).

Quando se observam os conceitos de grupos de interesse, grupos de pressão e *lobby*, tem-se que os dois primeiros conceitos descrevem o ator social organizado em grupos e coalizões de forma a praticar o *lobby* – ou seja, a ação estratégica para influenciar em troca de uma perspectiva ampla de vantagem competitiva. Considera-se o conceito das Ciências Políticas na definição dos atores; entretanto, necessita-se do “pano de fundo” da Nova Sociologia Econômica, pois não é objeto de estudo da Ciência Política a questão econômica do mercado. Tal limitação impossibilita a compreensão profunda das estruturas e suas interações a serem estudadas na proposta de estratégia de influência. Com a ampla aderência dos conceitos propostos a este estudo, apresenta-se no próximo capítulo uma tentativa de organizar essas ideias.

#### 2.4.5 Plataformas partidárias

Ao analisar as possibilidades de influência nas plataformas partidárias, Grossman e Helpman (2001) buscam compreender a complexidade causal dos mecanismos de influência. Para os objetivos deste trabalho, busca-se trabalhar alguns de seus conceitos mesmo que os autores desenvolvam suas análises no contexto dos EUA. Para os autores, um pressuposto básico do pensamento dos partidos consiste em maximizar a probabilidade de aumentar o número de cadeiras no congresso nacional, enquanto os grupos de interesse ampliam a satisfação de seus membros. Para isso, como destaca Przeworski (2011), há dois tipos de eleitores: o estratégico, aquele capaz de influenciar determinado segmento, e de ampliar sua influência durante o processo eleitoral; e o impressionável, aquele favoravelmente influenciado pela propaganda política. Os grupos de interesse especiais são aqueles que fazem campanhas, contribuem para políticos, escolhem as propostas políticas e votam.

Como argumentam Grossman e Helpman (2001), as contribuições para os partidos podem ter uma utilidade dupla: no início da campanha, para induzir os partidos a anunciarem plataformas que os grupos de interesse defendem; e, uma vez que as plataformas foram anunciadas, para influenciar os eleitores a votarem no partido mais próximo dos grupos de interesse.

Przeworski (2011) explica que este processo pode causar alguns reflexos nas eleições, como: os grupos de interesse doam mais para os candidatos e partidos favoritos; se as plataformas forem iguais, não importa o partido que ganha, e se as plataformas forem diferentes, existe uma contribuição adicional para o partido que defende os interesses do grupo. Ainda, quando um partido é disputado por diversos grupos de interesse, as contribuições podem ser mais fracas e os grupos podem aproveitar das contribuições dos outros para defender suas pautas. Este fenômeno no Brasil pode explicar a centralização das contribuições de campanha em poucos doadores. Dessa forma, as plataformas partidárias podem refletir o bem-estar dos eleitores estratégicos e dos grupos de interesses especiais. Ainda, desviando do bem-estar do eleitor médio, que não consegue influenciar da mesma maneira as plataformas (PRZEWORSKI, 2011).

Apesar de todos os apontamentos dos autores, é difícil identificar essa estratégia de influência. Przeworski (2011) aponta algumas possibilidades: grupos de interesse usam de contribuições para influenciar plataformas de partidos; se um grupo de interesse conseguir influenciar todos os principais partidos, não importa quem ganha; se um grupo de interesse consegue estabelecer uma relação de contribuição com algum partido, ele não precisa influenciar o processo legislativo cada vez que uma pauta atrapalhar seus interesses; se um interesse é contemplado por poucos partidos, o grupo de interesse tende a investir para aumentar as chances de entrada no governo; e os candidatos possuem opiniões diferentes sobre os programas políticos, mas os grupos de interesse conhecem essas diferenças e buscam plataformas que ampliem a adoção dos seus interesses especiais. Essa relação de complexa mensuração ainda é uma forte evidência de como a estratégia de influência existe em sua diversa aplicabilidade. Outro ponto a ser compreendido é que os processos que ultrapassam a perspectiva legal da influência e configuram crimes, são omitidos ou desconsiderados nos processos de análise da relação empresas-Estado.

#### **2.4.6 Ilegalidades e corrupção**

Abreu (2009) evidencia que a temática da corrupção “de alto nível político” era crescente nos fins da década de 1990 e ainda é problemática nos tempos atuais. A autora trata do tema como economia da corrupção, resultante de décadas de políticas de liberação de mercados, crescentes transações de pessoas, capitais e informações, remodelando as formas de troca. Paralelamente a essas mudanças, a busca de riqueza e poder, alinhada com o oportunismo, aumentou a insegurança dos mercados e as desigualdades de rendimento.

A busca dos interesses privados utilizou o acesso e a influência em processos políticos institucionalizados, desenvolvendo complexas redes de elites políticas e econômicas. Essas redes detêm o pressuposto econômico da manutenção dos grupos hegemônicos nos mercados, como argumenta Johnston (2005). Entretanto, o movimento de influência configurado como *lobby* não pode ser confundido com corrupção. O *lobby* defende interesses de agentes identificáveis por meio de um processo que, em princípio, exclui totalmente a troca de favores.

A relação do *lobby* com abuso de poder econômico é feita de forma equivocada. O *lobby*, como argumenta Aragão (1994), necessita de grandes valores de dinheiro, pessoal e infraestrutura dos envolvidos para o fornecimento de relatórios, pesquisas, eventos e publicidade. O *lobby* possui uma fluidez de temas de interesse e alianças sem a certeza de ter os resultados pretendidos, ampliando a complexidade dessa estratégia de influência.

Como defendem Zimring e Johnson (2005), a corrupção se configura quando os produtores de decisões utilizam o poder como instrumento de criminalidade. Essas decisões constituem um mercado onde há produtores e consumidores de decisão em busca de maximizar seus ganhos. Os autores argumentam que essas decisões não possuem vítimas diretas, o que dificulta a investigação criminal, causando enormes custos sociais. Algumas consequências apontadas pelos autores são: destruição da perspectiva da igualdade de oportunidades; destruição do conceito de livre concorrência; destruição da confiança das instituições; destruição dos critérios de eficiência e do Bem-Estar Social; destruição dos valores estruturantes da democracia; e destruição dos valores estruturantes da sociedade meritocrática.

A visão institucionalista de North (1990) busca definir regras para os indivíduos que atuam nessa relação tênue entre as empresas e o Estado. Resta claro que as estratégias e as habilidades desenvolvidas pelos grupos de interesses constituem um processo distante da criação, evolução e consequência das regras que regulam essa relação. Conceitualmente, é preciso diferenciar as “regras” dos “jogadores”. Tal limitação apontada pela perspectiva institucional de North (1990) não resolve o problema, mas o define bem.

Neste trabalho, não se propõe um estudo sobre corrupção, mas sim uma busca da compreensão das estratégias de influência. Consideram-se então, como ações de uma estratégia de influência utilizada pelas empresas para influenciar o Estado para obter ganhos de vantagem competitiva práticas ilícitas, como: *lobby*, influência nas plataformas partidárias, contribuições partidárias e qualquer outra ação que use do ganho de vantagens competitivas por meio da relação entre as empresas e o Estado.

A seguir, apresenta-se uma síntese da proposta conceitual deste trabalho.

## 2.5 Estrutura da proposta

*“O destino embaralha as cartas, e nós jogamos.”*  
**Arthur Schopenhauer**

Os fenômenos advindos da relação entre as empresas e o Estado são matéria de diversos campos de estudo, que, por vezes, atuam em áreas fronteiriças de diferentes campos das ciências sociais, como Sociologia, Economia e Ciência Política. Estes campos possuem diferentes abordagens desse fenômeno em relação a visão de mundo, conceitos e diferentes métodos de análise para a realização de pesquisas científicas. Alguns aspectos da NSE que se diferem e possibilitam novas formas de análises para os fenômenos advindos desta relação são:

- **Conceito sobre o indivíduo** – defende que os seres humanos são interdependentes e apenas podem ser entendidos enquanto tais, desde que suas vidas são moldadas pelas configurações sociais que formam uns com os outros; As configurações estão continuamente em fluxo, passando por mudanças de ordens diversas – algumas rápidas e efêmeras e outras mais lentas e profundas; Os processos que ocorrem nessas configurações possuem dinâmicas próprias, nas quais as razões individuais possuem um papel, mas não podem de forma alguma ser reduzidas a essas razões, evidenciando as redes formadas por seres humanos interdependentes, com mudanças assimétricas na balança de poder (MENNELL, 1998).

- **Compreensão da ação deste indivíduo** – a teoria complexa da ação proposta pela NSE compreende os atores sociais dotados de racionalidades limitadas, conduzidos por razões e por lógicas sociais dominantes, submetidos ao crivo de sistemas de interação que se atualizam (no tempo) e reorientam as próprias decisões tomadas. Para observar esse processo de decisão, é importante considerar os contextos, sistemas de interação, oportunidades estruturais, recursos disponíveis e as molduras decisórias (frames) que definem as margens entre as possibilidades de escolhas de um ator. Entretanto, essa possibilidade aberta pela NSE aumenta o realismo e a adequação prática com um esquema teórico desta natureza, mas perde-se em capacidade de previsão.

- **Os indivíduos agem em grupos inter-relacionados** – compreender os grupos empresariais considerando suas formas complexas de relações entre as elites nacionais, o peso do capital estrangeiro e a intervenção estatal possibilita a busca de novas questões de pesquisa com novos apontamentos. Por exemplo, se essas variáveis primeiras se

sobrepuserem à tradição legal, aos momentos e modalidades de formação dos mercados nacionais, e à existência de *ethos* empresariais diversificados e, até mesmo, ao modelo teórico que pode ser explicativo da existência de grupos empresariais em alguns países mas não em outros e do porquê de esses mesmos grupos apresentarem tanta diversidade interna.

• **As arenas ou campos são mercados sobrepostos** – ou seja, com o foco na definição de mercado, o que a NSE observa é que os mercados não são nem claros nem evidentes e que a sua dinâmica é fruto de relações sociais complexas, permanentemente trabalhadas e redefinidas. Em busca por compreender a dinâmica dos mercados com um mecanismo de mão visível – isto é, com um mecanismo de natureza política, sujeito a manipulações e a jogos de poder. Os campos de poder, estrutura, cultura e análise histórico-comparativa são os quatro eixos adicionados às concepções tradicionais do mercado e às leituras exclusivamente centradas na ideia de equilíbrio. Para tal, o Estado se torna um ator fruto de um mercado (e não o contrário), que atua de forma a defender os interesses de quem o controla em determinado momento. Ou seja, a dimensão política dos mercados ressalta a importância de elucidar a emergência das formas de governança dos mercados e a prevalência das forças que conduzem a sua estabilização. Em uma perspectiva política dos mercados é importante saber quem controla os mercados e quais são as forças que o dominam. É lançar luz sobre a mão visível dos mercados. Com isso, cria-se a premissa de que mercado não seleciona formas únicas ou eficientes e de que o tempo opera em função de uma seleção de multicritérios. Com isso, há a necessidade de trazer o Estado de volta à análise, uma vez que sua exclusão da análise dos mercados obscurecerá a compreensão de muitos dos mais importantes fenômenos sociais e econômicos que nele ocorrem.

• **Uma visão de Estado diferente das teorias clássicas e neoinstitucionalistas** – as perspectivas citadas acima possibilitam uma visão única do papel do Estado na construção do mercado defendida pela Nova Sociologia Econômica, que é a única a oferecer a robustez teórica necessária para se compreender as estratégias de influência dos atores na relação entre o Estado e as empresas. O Estado vai além de fornecedores das bases materiais e institucionais que proporcionam o funcionamento dos mercados e das empresas. É necessário combater a concepção imaculada do Estado como agente desinteressado (SMELSER e SWEDBERG, 2010), pois as leis não são neutras e favorecem alguns jogadores em detrimento a outros. Por exemplo, um Estado aparentemente fragilizado por não deter propriedade pode ter uma força de regulação decisiva. O Estado pode restringir a competição por iniciativa própria ou por pressão de *lobbies*, impedindo certas formas ou estabelecendo barreiras tarifárias. Uma das formas de promover o equilíbrio econômico e

mercados estáveis é levar o Estado a intervir de forma a restringir a competição (FLIGSTEIN, 2001).

Os principais, mas não únicos, ganhos analíticos em relação a outras teorias são: um novo conceito sobre o indivíduo; uma nova compreensão da ação deste indivíduo; os indivíduos agem em grupos inter-relacionados; as arenas ou campos são mercados sobrepostos; e uma visão de Estado diferente das teorias clássicas e neoinstitucionalistas.

O que se espera com essa perspectiva é ampliar a possibilidade de compreensão dos fenômenos socioeconômicos, por meio da utilização de redes para a realização dos fluxos entre os atores durante o tempo; ou seja, ampliar o realismo da dinâmica dos fenômenos de trocas e de influência, possibilitando o mapeamento dos atores participantes, em suas ações no tempo, em uma perspectiva comparada, e evidenciar as mudanças estruturais advindas destes conjuntos de ações.

O conceito de estratégia organizacional presume a vantagem competitiva. Compreende-se vantagem competitiva como o conjunto de fatores críticos de sucesso capazes de promover um desempenho acima da média dos concorrentes de forma sustentável, plural e duradoura. Quando se fala em estratégias realizadas por atores econômicos (incrustados em estruturas sociais), é necessário estabelecer quais são os fatores (tangíveis ou intangíveis) utilizados para o diferencial competitivo. Também se faz necessário estabelecer qual é o campo competitivo, quem são os competidores e por que estes fatores propiciam o desempenho superior, plural e duradouro.

O conceito de estratégia de influência defendido por este trabalho só existe em razão da criação de mercados competitivos, que pressupõem a existência de organizações econômicas e instituições sociais, que o disputam por complexas e diversas relações incrustadas nas inúmeras esferas formais e informais. Como defende a Nova Sociologia Econômica, o indivíduo age dentro das possibilidades das estruturas e das interações sociais, que vão além da simples divisão empresa-Estado. Em algumas possibilidades, as instituições estatais atuam como atores econômicos e em outras os atores econômicos atuam como reguladores estatais.

De modo a ser objetivo: a estratégia de influência é uma ação complexa que pode ser realizada por meio de: contribuições de campanha, *lobby*, influência em plataformas políticas partidárias e ou práticas de corrupção entre outras que ocorrem na relação empresas-Estado, com o objetivo de influenciar o processo decisório em suas diferentes esferas do Estado para obter vantagens competitivas em aspectos regulatórios e/ou legislativos, em busca da

manutenção do equilíbrio de mercado em oligopólios ou monopólios ou da criação de novos mercados para determinados grupos de interesse.

O ator social da Nova Sociologia Econômica resulta das estruturas e interações socioeconômico-político-histórico. Tanto que, para compreender esse ator, é necessário observar estas estruturas. Por exemplo, os grupos de pressão e de interesse que praticam a estratégia de influência resultam de uma estrutura que possibilita (de forma permissiva ou não) tal prática. Para tal proposta metodológica da Nova Sociologia Econômica, busca-se descrever e explicar os fenômenos sociais – no caso, descrever e explicar os processos, as ferramentas, os motivadores e outras características que implicam a estratégia de influência. Em suma, não é difícil observar atores com interesses econômicos atuando em diversas áreas como Estado, que perde o caráter de ente regulador desinteressado e passa a ser uma arena de disputa de interesses dos mais diversos setores e grupos da sociedade.

Assim, compreendem-se os agrupamentos por Estado (ou atores estatais) e grupos de interesse e grupos de pressão, ou ator social. Estes são os realizadores da estratégia de influência.

Apresenta-se à seção a seguir uma breve análise de estudos que podem ser observados a partir da proposta deste trabalho, a fim de evidenciar a aplicabilidade da estratégia de influência na perspectiva empresa-Estado. E, indo além, observa-se como a falta de um conceito da estratégia que busque analisar as práticas realizadas na relação empresas-Estado limita a compreensão teórica das práticas empresárias de mercado.

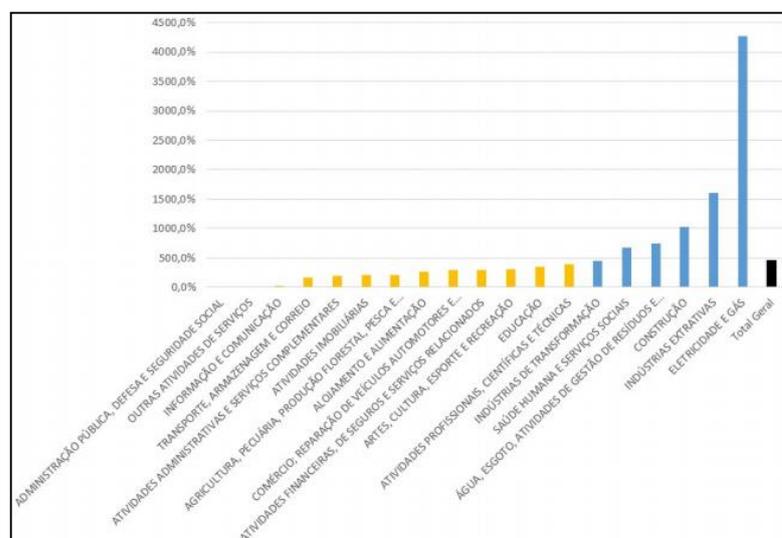
### 3 ESTUDOS RECENTES E ADERÊNCIA DA PROPOSTA

Nesta seção apresentam-se alguns estudos recentes desenvolvidos no Brasil que possuem forte proximidade com o enfoque do conceito de estratégia de influência e, também, buscam compreender fenômenos da relação empresas-Estado. Buscou-se examinar as possíveis análises a partir do conceito da estratégia como influência nesses estudos. Os estudos foram organizados com base em seus principais autores: Bruno Carazza dos Santos; Rodrigo Horochoviski; Sérgio Lazzarini; Manoel Santos; Marcello Fragano Baird; Ricardo Modesto Vieira; Ciro Antônio da Silva Resende; e Marina Amado Bahia Gama.

#### 3.1 A atuação de grupos econômicos no processo político brasileiro

O trabalho de tese realizado por Bruno Carazza dos Santos, intitulado “Interesses econômicos, representação política e produção legislativa no Brasil sob a ótica do financiamento de campanhas eleitorais”, em 2016, marca o espaço do campo do Direito na temática. Santos (2016) desenvolveu uma análise econômica do sistema de financiamento eleitoral, revelando como eles favorecem a atuação de grupos econômicos na promoção de seus interesses particulares em detrimento de toda a coletividade (Figura 2). A tese deu a origem ao livro *Dinheiro, Eleições e Poder: as engrenagens do sistema político brasileiro* (CARAZZA, 2018).

**Figura 2** - Variação das doações de campanha de pessoas jurídicas



Obs.: Por seção da CNAE - todos os cargos entre as eleições de 2002 e 2014.  
Fonte: Santos (2016, p. 58).

Os dados coletados indicam que as eleições brasileiras têm sido afetadas por um volume crescente de doações provenientes de relativamente poucos e grandes doadores – pessoas físicas e, principalmente, jurídicas –, geralmente, interessados em benefícios providos pela atuação governamental. Essa influência econômica nas eleições reflete-se no exercício de mandato dos representantes eleitos. Com enfoque jurídico, Santos (2016) evidencia como a estrutura de regulação estatal pode gerar grandes oportunidades para a realização de ações estratégicas em busca de vantagens competitivas de grupos de interesse no processo de concepção das normas e das políticas públicas no Brasil.

Alguns apontamentos, realizados por meio do cruzamento de dados de financiamento de campanha das eleições de 2002 a 2014 no Brasil, demonstram a atuação dos grupos econômicos no processo político. Como mostra a Figura 2, os setores monopolistas e oligopolistas Eletricidade e Gás, Extrativistas e Construção foram os que mais financiaram campanha. Santos (2016) chegou a algumas conclusões sobre a estratégia de entrada utilizada pelos grupos econômicos em aproximação ao ambiente decisório estatal: que parte ínfima do eleitorado e das pequenas-médias empresas brasileiras contribuíram para as campanhas eleitorais; os candidatos aplicaram recursos próprios em um volume bastante próximo ao recebido pelo total dos demais indivíduos da sociedade, o que privilegia atores econômicos da sociedade; doações acima de R\$ 1 milhão feitas por um grupo restrito, embora crescente, de pessoas físicas e jurídicas responderam por 75% de todo o volume do financiamento de campanhas; e setores econômicos (Construção Civil, Indústria de Transformação e setores Financeiro, de Entretenimento e de Água e Esgoto), que respondem pela maior parte das doações de empresas, com forte interesse na atuação governamental, via licitações, regulação, crédito de bancos oficiais etc, apresentaram um crescimento no volume de doações bem superior à média (SANTOS, 2016).

As empresas tendem a aumentar o aporte de recursos em candidaturas com mais chance de vitória e, principalmente, maior volume de doações, em especial de pessoas jurídicas, aspecto associado eleição para os candidatos a cargos parlamentares.

Santos (2016), ao analisar o resultado do processo político, constatou que o papel do Legislativo tem aumentado. Além de atuar como revisor das propostas do Executivo, o Poder Legislativo, na autoria e aprovação de leis, centra-se em matérias regulatórias, principalmente em questões relativas a áreas sensíveis da ordem social, como Direito Penal, Educação, Saúde, Infraestrutura e Meio Ambiente, bem como na proteção de grupos específicos. Essa especialização na produção legislativa entre os poderes Executivo e Legislativo expande os

espaços de atuação dos grupos de interesse em atividade, em busca de ganhos de vantagens competitivas.

Santos (2016) comparou que a propositura de emendas parlamentares indica que os parlamentares retribuem as contribuições em campanha. Ou seja, a influência econômica influencia as votações legislativas, a ponto de grupos de interesses conseguirem derrotar o poder de agenda do presidente da República e dos líderes partidários em medidas que tendem a melhorar ou evitar a piora de seu status. Entretanto, as proposições apresentadas por Santos (2016) são, em sua maioria, inferências que ainda precisam ser comprovadas empiricamente.

Stijn Claessens, Erik Feijen e Luc Laeven (2008), argumentam que o financiamento de campanha promoveria uma vantagem competitiva, por meio do acesso facilitado ao crédito a bancos estatais. Empresas que realizaram contribuições de campanha aumentaram a alavancagem financeira (medida pelo crescimento dos empréstimos bancários) das empresas doadoras em relação às concorrentes.

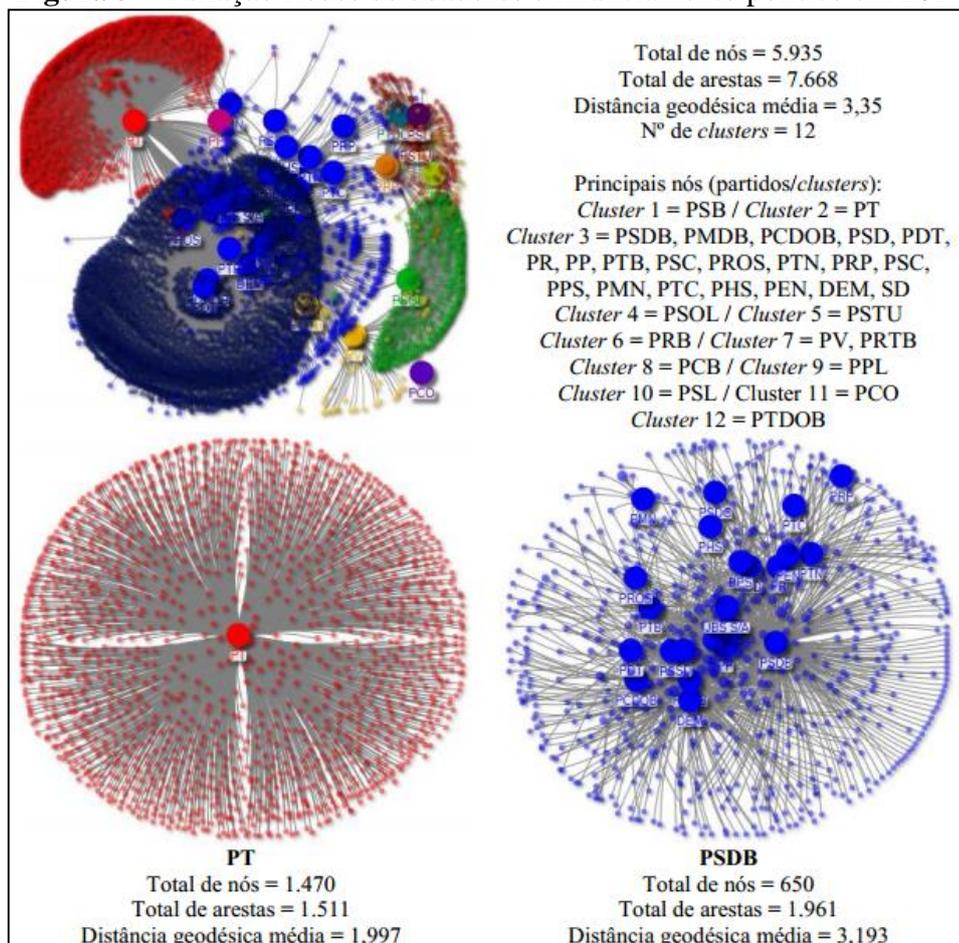
O estudo do Santos (2016) evidenciou a utilização de estratégias de influência de setores organizados da economia para obter vantagens competitivas na relação público-privado. A estrutura jurídica legal foi analisada, juntamente com os processos eleitorais e legislativos, para examinar a conexão dos atores e identificar seus interesses. Entretanto, para a verificação dos resultados, a complexidade das estruturas dificulta a evidência da relação causal. Por isso, a utilização de uma visão interacionista da Nova Sociologia Economia poderia ampliar as possibilidades de análise e de resultados, como a utilização de análise de redes sociais, para evidenciar os fluxos financeiros no tempo entre os diversos atores.

### **3.2 As estruturas de poder nas redes de financiamento**

O trabalho desenvolvido por Rodrigo Rossi Horochovski, com enfoque na sociologia política, busca, por meio da análise de redes sociais, evidenciar a relação entre entes privados e públicos. O autor produziu, em conjunto com outros autores uma série de estudos (HOROCHOVSKI *et al.*, 2016a; HOROCHOVSKI *et al.*, 2016b; CERVI, HOROCHOVSKI *et al.*, 2015), adotando uma perspectiva metodológica próxima da Nova Sociologia Econômica (Análise de Redes Sociais - ARS), em que se busca evidenciar as estratégias de influência utilizadas pelas empresas e seus grupos de interesse. Como Santos (2016), Horochovski partiu do pressuposto do financiamento de campanha como porta de entrada para a concretização da estratégia de influência e a realização de *lobby*.

No primeiro estudo analisado, “Redes de doadores e financiamento político em 2014: distinguindo doações para candidatos, partidos e comitês financeiros nas eleições presidenciais brasileiras”, Cervi, Horochovski e Junckes (2015) aplicaram a análise de redes sociais sobre os dados de financiamento de campanha das eleições de 2014 no Brasil. O artigo aplicou esta metodologia para caracterizar o financiamento de campanhas nacionais brasileiras a partir das redes constituídas pelos doadores. Os resultados apontaram diferenças nas estratégias de arrecadação dos partidos e maior consistência ideológica na formação da rede de doadores partidários em relação aos doadores a candidatos e aos comitês partidários (Figura 3). Ou seja, existe maior vinculação ideológica na doação direta para os partidos do que quando se doa para os comitês ou individualmente para os candidatos (CERVI *et al.*, 2015).

**Figura 3 - Variação Redes de doadores e financiamento político em 2014**



Obs.: Distinguindo doações para candidatos, partidos e comitês financeiros nas eleições presidenciais brasileiras.

Fonte: Cervi, Horochovski e Junckes (2015, p. 14).

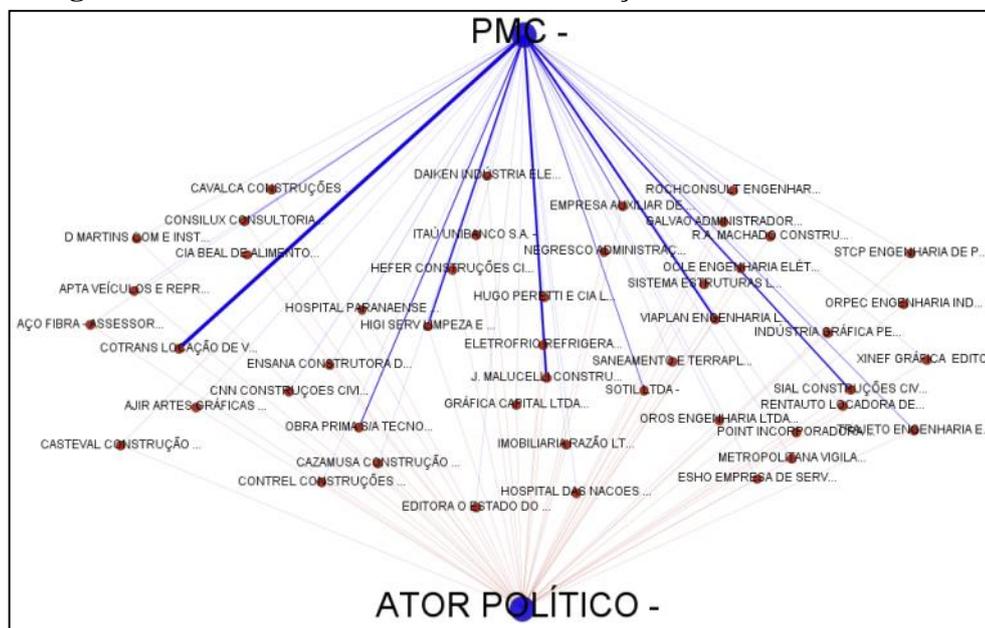
Os autores sugerem a ocorrência de interesses por parte dos grupos de “investidores” (doadores), que atuam com base em uma lógica de diversificação de investimento,

“financiando” diversas campanhas ao mesmo tempo. Entretanto, salientam que, doadores que direcionam suas doações diretamente aos partidos, aparentemente, agem de forma menos estratégica.

Já no trabalho intitulado “Um modelo para capturar a relação entre financiamento eleitoral e contratação de bens e serviços: o caso de Curitiba”, Horochovski *et al.* (2016b) evidenciam a relação econômica de custo-benefício entre empresa-Estado. De forma parcimoniosa, cruzaram os doadores de campanha das eleições de 2012-2014 da Prefeitura Municipal de Curitiba com os prestadores de serviços e fornecedores da folha de pagamento da Prefeitura Municipal de Curitiba, evidenciando as interseções nas diferentes esferas (e estruturas). Apuraram que inúmeras empresas que financiaram candidatos foram beneficiadas em sua atuação com o órgão municipal.

Na primeira rede, os autores cruzaram os doadores de campanha de 2012 com os favorecidos de 2013 e 2014. Foram encontradas 47 empresas que doaram para algum ator político e receberam contrapartidas na Prefeitura Municipal de Curitiba (Figura 4):

**Figura 4 - Grafo da rede de doadores na eleições de 2012 e favorecidos**



Obs.: Dados sobre a Prefeitura Municipal de Curitiba (PR) (PMC) 2013/2014

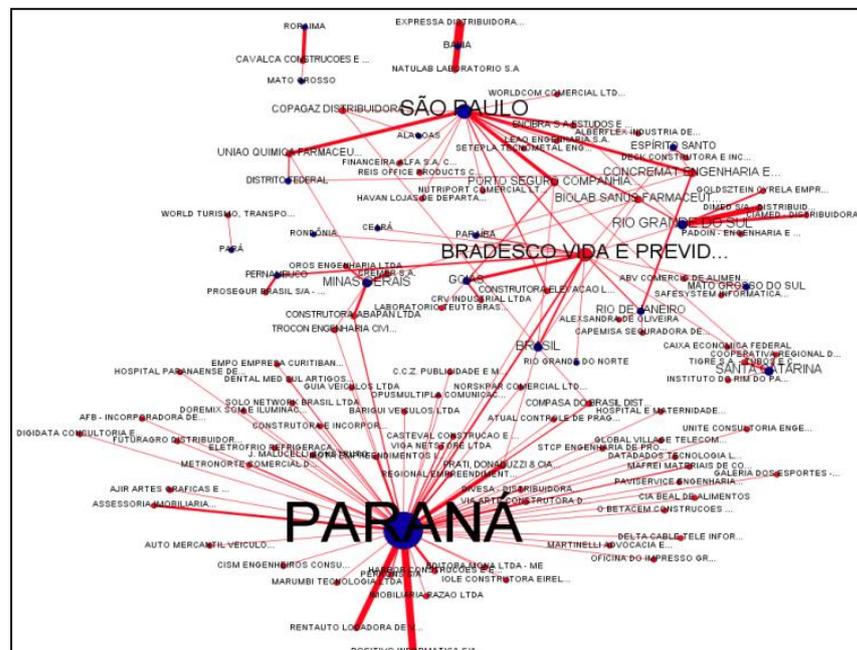
Fonte: Horochovski *et al* (2016b).

Como argumentam Horochovski *et al* (2016b), as empresas pertencem a poucos setores econômicos, com destaque para o da Construção Civil e o da Prestação de Serviços Terceirizados. A espessura das arestas representa o fluxo financeiro dos enlaces. Ou seja, a maioria recebeu muito mais do que doou e os pagamentos recebidos somaram pouco mais de

261 vezes o valor das doações. Este resultado é um indício de que as empresas agem de forma estratégica em busca de ganhos de vantagens competitivas.

Ainda no mesmo trabalho, os autores fizeram diversas perspectivas de interações em diferentes níveis da disputa política, por cargo e geográfica, buscando observar como as empresas prestadoras de serviço da PMC atuam no momento do financiamento de campanha (Figura 5). Em seus achados, Horochovski *et al.* (2016b), com base em evidências, afirmam que os interesses empresariais no processo político não se restringem a uma unidade geográfica. Trata-se de empresas com atuação mais forte no Paraná, mas há entre elas algumas que recebem pagamentos da PMC e doam para candidaturas em outros estados. Visto de outra forma, doam para candidaturas em outros estados e são prestadoras de serviços na Prefeitura de Curitiba. A estrutura de atuação política e a estrutura de atuação econômica se diferenciam enquanto limitação de atuação. Entretanto, as relações econômicas são mais pulverizadas e diversificadas, possibilitando a flexibilidade de atuação de empresas em diversos locais. Esse processo pressupõe que as estruturas políticas eleitorais são bem mais complexas, não se restringindo a questões geográficas, de tempo ou de desempenho. Os ganhos possivelmente, são mensurados de forma cruzada.

**Figura 5** - Grafo da rede de doadores na eleições de 2012



Obs.: Receptores agrupados por estado e favorecidos Prefeitura Municipal de Curitiba (PR) (PMC) 2013/2014

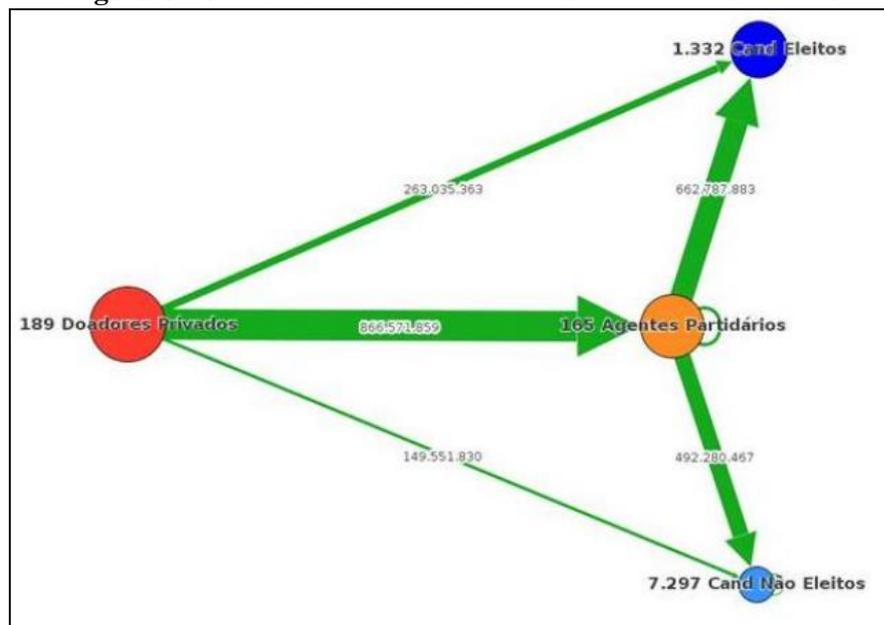
Fonte: Horochovski *et al.* (2016b, p. 12).

O trabalho, que apresenta a integração das redes de doadores e favorecidos (Figura 6), permite observar empresas que simultaneamente doam para candidaturas e recebem de entes

públicos em cujo comando estão agentes políticos que foram candidatos, bem como os valores transacionados em todas as operações envolvidas nessa triangulação (HOROCHOVSKI, 2016b). O trabalho possui um conjunto de dados promissores, entretanto não realiza uma análise do ponto de vista econômico que avance na compreensão das estratégias empresariais. Considerar a atuação das empresas no campo político apenas como forma de ganhar dinheiro resume o aspecto competitivo de mercado. Na medida em que existe uma disputa para se obter este mercado, as lógicas utilizadas são de uma sociologia econômica.

Em seu trabalho mais recente, “Estruturas de poder nas redes de financiamento político nas eleições de 2010 no Brasil”, Horochovski *et al.* (2016<sup>a</sup>), mostram que o foco das preocupações recai sobre financiadores que tendem a "investir" recursos em determinados candidatos visando manter e/ou aumentar sua influência nas decisões políticas de seu interesse.

**Figura 6** - Grafo da rede de financiamento/financiadores centrais

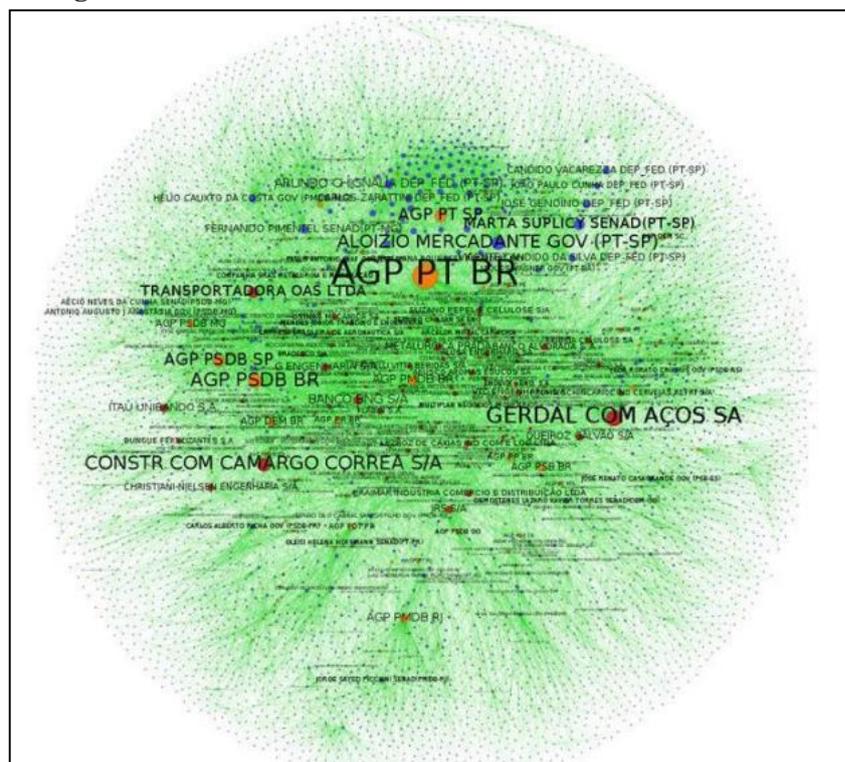


Obs.: Nós agregados por tipo de ator  
 Fonte: Horochovski *et al.* (2016<sup>a</sup>, p. 46)

A Figura 6, constata que o fluxo financeiro do processo político funciona com base na lógica econômica maximizadora de ganhos: as empresas doam dinheiro ou, como Horochovski *et al.* (2016<sup>a</sup>) defendem, “investem” dinheiro em candidatos vitoriosos. Os autores refinaram a rede para descobrir quem é a elite econômica que financiou as campanhas centrais do Brasil em 2010 e quem foram os agentes financiados (Figura 7). Eles

evidenciaram a configuração de uma elite do poder formada por grandes financiadores, agentes partidários centrais e candidatos, normalmente, políticos profissionais. Como apresentam Horochovski *et al.* (2016<sup>a</sup>), as estratégias utilizadas para influenciar são passíveis de alto índice de assertividade. De forma surpreendente, nos 2% restantes dos nós da rede ficaram preservados 90% dos candidatos eleitos. Esta é, com efeito, a principal característica estrutural da rede de financiamento eleitoral, ao menos em 2010. Isso demonstra a forte capacidade de agir estrategicamente de forma sistemática por parte destas empresas. Como argumentam os autores, ser central não é uma questão de simples escolha, mas sim de dispor de recursos, capitais materiais e simbólicos, prévios aos pleitos (HOROCHOVISK *et al.*, 2016<sup>a</sup>). Trata-se de uma elite econômica do país financiando uma elite política profissionalizada.

**Figura 7 - Grafo da rede de financiamento/financiadores centrais**



Obs.: Nós agregados por tipo de ator

Fonte: Horochovski *et al.* (2016<sup>a</sup>, p. 46)

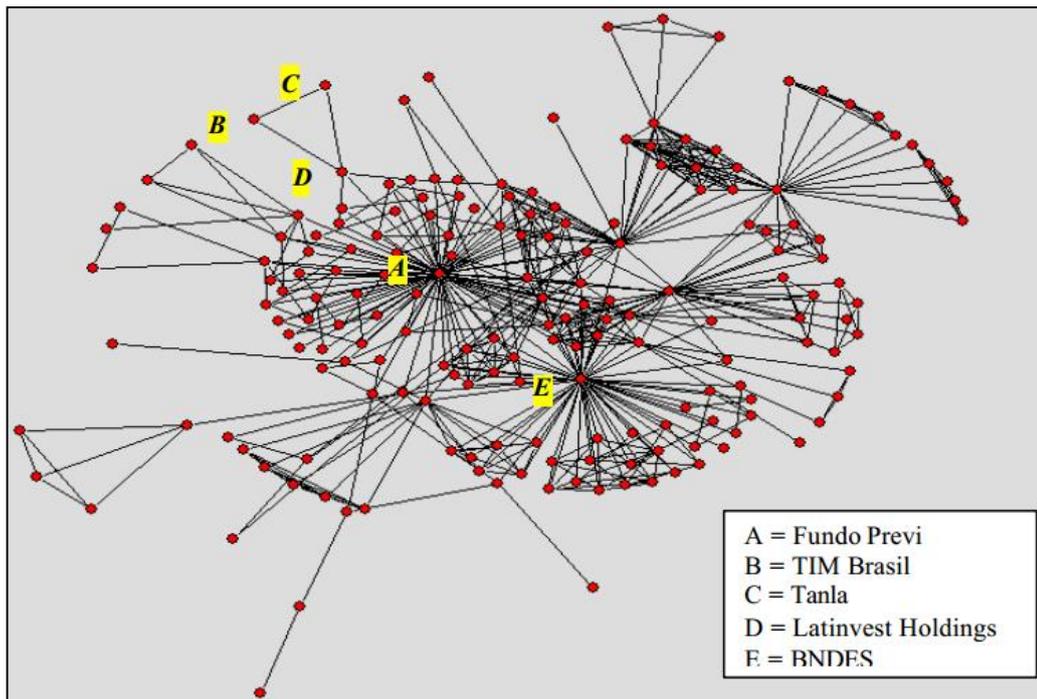
Os autores mencionam a existência de uma estratégia em que os partidos assomam como atravessadores (*brokers*) de recursos, especialmente quando as doações provêm dos doadores privados centrais. Dessa forma, financiadores privados e agentes partidários centrais demonstram assertividade na identificação das candidaturas vencedoras. Conseqüentemente, estas integram as cúpulas dos partidos (HOROCHOVISK *et al.*, 2016<sup>a</sup>).

Os estudos recentes de Horochovisk e colaboradores são um achado importante para evidenciar de forma empírica e material a relação empresas-Estado. O grande mérito de seu trabalho está na utilização das estruturas de rede imbricadas, sobrepostas e interconectadas, para demonstrar como as estruturas econômicas e sociológicas desembocam na estrutura política, influenciando todo o processo, de forma complexa e sistemática. Entretanto, o enfoque não está na visão das empresas. Ou seja, apesar de mapear ações estratégicas, não se busca explicar a complexidade deste fenômeno para as organizações empresariais, o que será feito no item a seguir, ao analisar os trabalhos de Lazzarini (2014; 2015; 2011).

### **3.3 As redes de proprietários e o capitalismo de Estado**

Sérgio Giovanetti Lazzarini é o representante da Administração na busca pela solução da relação estratégica entre as empresas e o Estado. Ele já havia liderado o grupo temático de Estratégia na Associação de Pesquisa e Pós-Graduação em Administração. Com os desdobramentos da sua tese, “*Formal and informal governance of interorganizational relations*”, defendida em 2002, na Washington University in St Louis, WASH U., Estados Unidos, ganhou diversos prêmios em importantes associações da área. Foi membro do conselho da *International Society for the New Institutional Economics*, evidenciando sua aproximação com o neoinstitucionalismo. Em 2005, ganhou o prêmio de divisão de Estratégia do EnANPAD com o trabalho “Mudar tudo para não mudar nada, análise da dinâmica de redes de proprietários no Brasil como mundos pequenos”, publicado em periódico em 2007, no qual analisa redes de proprietários conectados entre si, com base em sua participação conjunta no capital de uma ou mais empresas, a fim de verificar mudanças nesses laços decorrentes dos eventos de reestruturação ocorridos no Brasil entre 1995 e 2003 (privatizações e entrada de capitais estrangeiros). Utilizando a metodologia de análise de redes, percebeu que, devido à posição estratégica na rede, proprietários (fundos de pensão e o próprio governo) conquistaram participação societária decorrente da reestruturação da economia. Para avaliar essa questão, o artigo analisa mudanças na estrutura de propriedade de uma amostra de 640 empresas brasileiras de capital aberto e fechado entre 1995 e 2003. Essas relações de propriedade podem ser diretas (por exemplo, o dono tem ações da empresa) ou indiretas (por exemplo, o dono tem participação em uma ou mais empresas intermediárias que, por sua vez, são proprietárias da empresa em questão).

**Figura 8** - Componente principal da rede de proprietários – ligações diretas no ano 2003



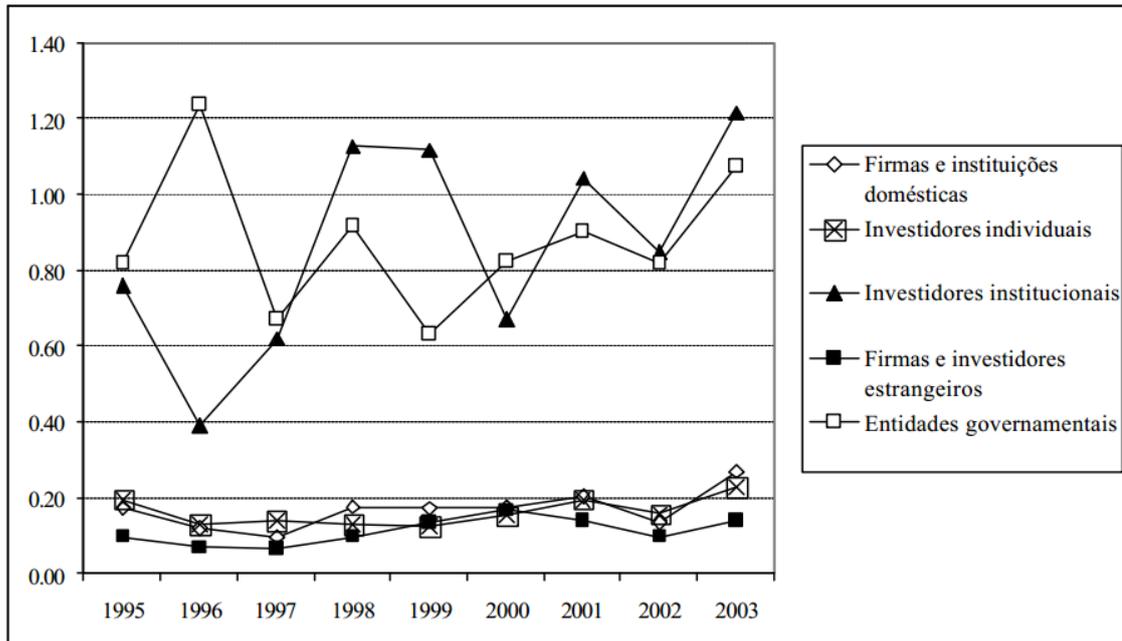
Fonte: Lazzarini (2007, p. 13)

A Figura 8 mostra a rede de proprietários diretos na matriz de 2013. A estrutura econômica do Brasil é extremamente complexa quanto à separação entre Estado e mercado. Observam-se o fundo Previ, com a TIM Brasil, Tanla, Latinvest Holdings e BNDES, fundos de pensão públicos e privados e um banco público na composição acionária de diversas empresas.

Como argumenta Lazzarini (2007), pelo fato de estarem conectados em um pequeno número de atores, as informações e os recursos que fluem na rede promovem novas oportunidades para dentro da rede. Portanto, esses proprietários, por terem maior centralidade, captam melhor as oportunidades de aquisição que surgem da própria reestruturação da economia.

A experiência brasileira da abertura de mercado a privatizações, para Lazzarini (2007), reforça a ideia de diversos estudos anteriores de enfatizar o papel dos relacionamentos na organização da economia brasileira. O fato de as entidades governamentais permanecerem centralizadas na rede, para Lazzarini (2007) reforça a extensa e complexa conexão entre estes dois atores sociais. Para evidenciar essa evolução, Lazzarini (2007), traça uma perspectiva das conexões estruturais no tempo e sua alteração na centralidade da rede (Figura 9).

**Figura 9** - Centralidade de meio padronizada dos últimos proprietários presentes nos componentes principais extraídos com base em relações de propriedade indiretas (1995-2003)



Fonte: Lazzarini (2007, p. 18)

Como ressalta Lazzarini (2007), a centralidade das entidades governamentais durante o período analisado, pois, após a privatização, o Governo Federal acabou preservando participações indiretas, especialmente via BNDES. Em certos casos, empréstimos do BNDES atrelados ao processo de privatização foram posteriormente convertidos em posições societárias nas empresas privatizadas.

Motivado por este trabalho, o autor lançou em 2011 o livro *Capitalismo de Laços, os donos do Brasil e suas conexões*, em que buscou aprofundar suas análises sobre a estrutura econômica do capitalismo brasileiro. Ele aprofundou mais sobre o poder dos relacionamentos entre os donos das principais empresas brasileiras e abriu discussão envolvendo os prós e os contras decorrentes da participação do Estado na economia, em uma perspectiva próxima do neoliberalismo. Ao evidenciar a influência do poder dos relacionamentos entre os donos das principais empresas brasileiras, argumentou que a influência do poder econômico associado a interesses corporativos pode intensificar o desempenho de empresas ligadas direta ou indiretamente ao governo e que as privatizações foram fatores cruciais para o fortalecimento do capitalismo e a evolução da economia brasileira no cenário global.

Em 2014, Lazzarini e Musacchio, lançaram o livro *Reinventando o capitalismo de Estado*, cujo objetivo foi avaliar a influência do Estado na interação com os investidores privados mostrando como usa sua influência para auxiliar setores em troca de dividendos políticos. Aprofundando a participação do BNDES nas redes de proprietários de empresas

privatizadas, os autores apresentam a visão do Estado Leviatã que participa diretamente do controle empresas ou indiretamente, possuindo parte destas, como forma de atuar no mercado e no segmento. Eles analisam várias empresas brasileiras para comparar a realidade com a de outros países. Entretanto, o conceito hobbesiano do Leviatã serve de fundo para uma abordagem que acredita na separação completa entre empresas e Estado e na mão visível “estatal”, que agora se reconhece como a que “esfolia” as empresas nacionais ou as que cuidam delas ao ponto de transformá-las em empresas competitivas internacionalmente, como a JBS, como se o próprio autor não revelasse a complexidade da perspectiva do Estado como acionista do capital privado. Outro ponto estranho dos trabalhos de Lazzarini é a falta de uma análise do conceito de estratégia. Por ele ser da área, esperava-se uma profunda análise da perspectiva de estratégia utilizada para analisar a relação empresas-Estado. Entretanto, como os trabalhos citados acima de outras áreas, trata das ações estratégicas, mas não determina o porquê de elas serem realmente estratégicas. E, se realmente o são, que cenário exige de seus autores essas estratégias. Inicialmente, Lazzarini parte de uma perspectiva da Sociologia Econômica de Granovetter (1985), mas acaba por evidenciar paradigmas neoinstitucionais para a compreensão de seus resultados.

### **3.4 O *lobby* dos industriais e a composição dos grupos de interesse**

O pesquisador Manoel Leonardo dos Santos é um dos expoentes representantes dos temas “*Lobby*”, “Grupos de interesse” e “Grupos de pressão” além dos estudos sobre dinheiro e democracia realizados no Brasil. Em sua tese (SANTOS, 2011), o pesquisador realizou um estudo profundo da atuação de *lobby* dos industriais no Congresso Nacional. Em recentes trabalhos (SANTOS, 2014a, 2014b, 2015a, 2015b; SANTOS *et al.*, 2017) busca elucidar o complexo processo de influência no contexto brasileiro.

Em seu trabalho “Representação de Interesses na Arena Legislativa: os grupos de pressão na Câmara dos Deputados (1983-2012)”, Santos (2014a) descreveu os grupos de interesse que atuam no âmbito da Câmara dos Deputados, cobrindo uma série histórica entre 1983 e 2012. Ele evidenciou o fortalecimento do Legislativo como uma arena importante dos processos decisórios governamentais, além do crescimento difuso das representações dos grupos de interesse (Figura 10):

**Figura 10** - Órgãos do Estado e entidades da sociedade civil na evolução do cadastro da Primeira Secretaria da Câmara dos Deputados

Órgãos e entidades	Biênio 1983-1984 (a)	Biênio 2011-2012 (b)	Incremento (b - a)	Maior valor da série
Instituições financeiras	1	1	0	1
Agências reguladoras	0	7	7	8
Ministérios	12	26	14	26
Tribunais	0	5	5	13
Órgãos de controle	0	5	5	6
Conselhos	1	1	0	1
Secretarias ministeriais	0	5	5	5
Superintendências	2	0	-2	2
Fundações e institutos	1	5	4	5
Departamentos	0	2	2	3
Governos subnacionais	0	0	0	1
Procuradorias	0	1	1	3
Outros	0	8	8	10
<b>Total Estado</b>	<b>17</b>	<b>66</b>	<b>49</b>	-
Representação sindical	11	43	32	46
Associações livres	5	43	38	56
Representação profissional	6	5	-1	8
Organizações não governamentais (ONGs)	0	1	1	3
Centrais sindicais	0	2	2	4
Outros	4	5	1	5
<b>Total sociedade civil</b>	<b>26</b>	<b>99</b>	<b>73</b>	-
Instituições financeiras	2	3	1	5
Grandes corporações	1	8	7	10
Fundações e institutos	0	1	1	1
Outros	1	2	1	3
<b>Total outros</b>	<b>4</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	-

Fonte: Primeira Secretária da Câmara dos Deputados apud Santos (2014a, p.19).

O crescimento das representatividades participantes do processo, principalmente do Estado e da sociedade civil organizada, demonstra a diversidade temática dos grupos de interesse, inclusive, demonstrando o Estado como um agrupamento difuso de atores com pautas diversas, podendo, eventualmente, ser antagônicas. Santos (2014a) ainda argumenta sobre a complexidade da estrutura dos grupos de interesse atual e a necessidade da regulação do *lobby* no Brasil. Ao tratar do campo de estudo, propõe o fortalecimento de pesquisas para proporcionar um acúmulo acadêmico na área. Como argumenta, “a agenda de investigação deve ser priorizada para que os fundamentos do fenômeno sejam melhores explicados e ofereçam subsídios para a retomada do debate” sobre a regulação do *lobby* (SANTOS, 2014<sup>a</sup>, 35).

Já em seu trabalho “Representação de Interesses na Câmara dos Deputados: o *lobby* e o sucesso da Agenda Legislativa da Indústria”, Santos *et al.* (2014b) buscam testar a força do *lobby* na determinação dos resultados políticos da Câmara dos Deputados. Eles defendem que a atividade de *lobby* é preditora de resultados políticos, mas é uma influência condicional. Por exemplo, o *lobby* dos industriais é mais efetivo nas comissões parlamentares, principalmente, na criação de barreiras de novas legislações – manutenção do *status quo*. Já na mudança de legislação, o *lobby* é dependente do alinhamento com o Poder Executivo.

O que se nota é o alinhamento entre os governos e a pauta dos industriais, demonstrando como “o desenvolvimento econômico é, para todos os governos, um objetivo a ser perseguido e, regra geral, compartilhado com o setor produtivo” (SANTOS, 2014b, p. 65). Esse fato é importante, pois, ao analisar as pautas de influência, é necessário segmentar economicamente, possibilitando a identificação das pautas estratégicas entre os grupos de interesse empresarial e o Estado.

Santos (2015) no seu trabalho “Financiamento de campanha e apoio parlamentar à Agenda Legislativa da Indústria na Câmara dos Deputados”, analisou a influência do financiamento de campanha dos industriais no comportamento parlamentar. O financiamento por si só não influencia a atuação dos parlamentares no interesse dos industriais. Entretanto, a proporção de recursos pode influenciar positivamente a cooperação dos parlamentares brasileiros. Ou seja, quanto maior o volume de recursos, maior a cooperação do parlamentar. Outro achado de Santos (2015) é a figura do parlamentar empresário industrial, ou seja, o deputado que não é só representante, mas uma espécie de autorrepresentação. Essa característica da composição do congresso é algo a ser aprofundado, para evidenciar quem são os grupos e quem os representam.

Santos *et al.* (2017) apresentaram em seu trabalho “*Lobbying* no Brasil: profissionalização, estratégias e influência”, para o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) uma importante e profunda análise da representação de interesse profissionalizada no Brasil. Um de seus destaques mais significativos aborda a importância de certas ações “estratégicas” de *lobby*. Compreendem essas ações apresentadas por Santos *et al.* (2017, p. 36-37): gestão perante o relator; notas/relatórios técnicos, minutas de emendas; visita aos parlamentares, minutas de proposições, mídia, gestão junto ao presidente da comissão, eventos técnicos, encontros informais com parlamentares, gestão ao presidente da comissão para influir agenda, boletins e informações técnicas; missões de trabalho, eventos sociais, mobilizações e e-mail ou correspondências. Como argumentam Santos *et al.* (2017), a maioria dos respondentes considera praticamente todas as ações mencionadas como eficientes. A

única exceção é o envio de e-mails ou correspondências aos parlamentares, pois esta técnica é valorizada mais pelos representantes ligados aos trabalhadores. De forma geral, ações ligadas à mobilização tendem a ter maior valorização dos representantes dos trabalhadores.

Os trabalhos do pesquisador Manoel Leonardo Santos (2014a, 2014b, 2015, 2017) buscam esclarecer a atuação dos grupos de interesse no Congresso Nacional, em especial, na câmara dos deputados, onde o autor argumenta ser o lugar mais propício para se exercer o *lobby*. Seus achados recentes apresentam a relevância do tema, o crescimento do fenômeno e a necessidade de compreender a complexidade destas relações.

### **3.5 Uma análise do jogo político na Agência Nacional de Saúde Suplementar**

O professor e pesquisador Marcello Fragano Baird realizou em sua recente tese de doutoramento, “Redes de Influência, burocracia, política e negócios na Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS)” (BAIRD, 2017), uma análise do jogo político e da influência no âmbito da agência ao longo do período de 2000 a 2017. Para tal proposta, examinou as nomeações aos cargos na Diretoria Colegiada da agência, traçou o perfil e a trajetória dos nomeados e identificou as coalizões de apoio aos indicados, os projetos e as agendas políticas defendidas, as alianças estabelecidas para implementar as agendas, as decisões regulatórias e os votos dos diretores nomeados, como também a influência das empresas do setor nas decisões políticas da agência. Ou seja, elaborou uma forte e consistente proposta metodológica que atrela diversos fatores, com diferentes combinações ao longo do tempo.

Como o próprio autor argumenta, o foco do trabalho são as dinâmicas políticas em uma perspectiva mais ampla em comparação com outros trabalhos sobre lobby. Para realizar este trabalho, Baird (2017, p. 241) defende “uma perspectiva de cunho mais estrutural, capaz de assimilar de forma mais sutil e completa [por exemplo,] como os diversos interesses, inclusive de grupos de pressão, são transpostos e se materializam em disputas de poder dentro da agência”. Como ainda argumenta o autor, tal perspectiva não negligencia os grupos de interesse na análise, que são reveladas de forma mais efetiva em um horizonte de tempo maior.

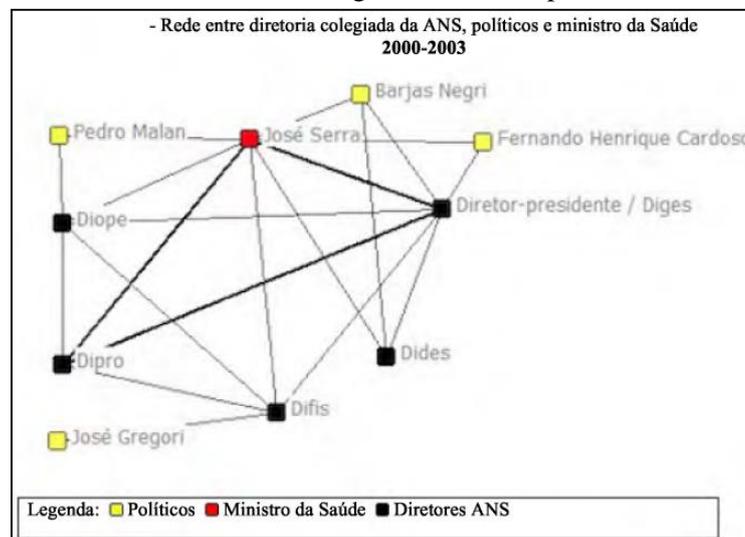
Apesar de não apresentar referências em seu trabalho, as perspectivas apresentadas por Baird (2017) se relacionam com a visão da Nova Sociologia Econômica (ver item 2.3.2.), em que a ação complexa defendida por Swedberg (2003) compreende os atores sociais dotados de racionalidades limitadas, conduzidos por razões e por lógicas sociais dominantes, submetidos ao crivo de sistemas de interação que se atualizam (no tempo) e reorientam as próprias

decisões tomadas. Para observar esse processo de decisão, é importante considerar os contextos, os sistemas de interação, as oportunidades estruturais, os recursos disponíveis e as molduras decisórias que definem as margens entre as possibilidades de escolhas de um ator (SWEDBERG, 2003).

O trabalho de Baird (2017) se destaca por confluir diversas variáveis para a compreensão dos jogos de poder e a influência nas decisões regulatórias da ANS. O autor utiliza um esquema de triangulação de dados secundários e primários para poder qualificar as complexas redes de relacionamento e influência dos agentes que ocuparam cargos de diretoria na agência e em órgãos públicos correlacionados (como o Ministério da Saúde), passando pelas esferas pública e privada.

A pretexto de exemplo, ainda que superficial, do trabalho de Baird (2017), segue uma rede da diretoria da ANS no período 2000-2003, formada pelos diretores e suas influências políticas (Figura 11). Essas relações foram apontadas por diversos entrevistados ligados às empresas do setor privado que participaram ativamente destas disputadas na ANS. As estruturas sociais, econômicas e políticas são cruzadas em contextos históricos.

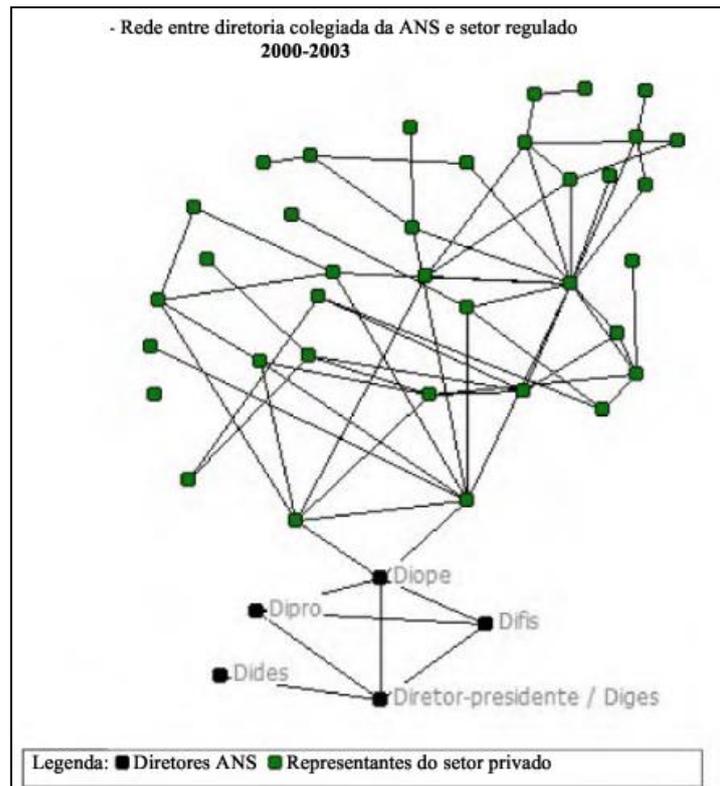
**Figura 11** - Rede entre Diretoria Colegiada da ANS – período 2000-2003



Fonte: Baird (2017, p. 173) .

Na Figura 12, Baird (2017) apresenta a rede de influência do setor privado na agência reguladora e a diretoria que servia de “porta de entrada” dos interesses privados no caso, apontado por ele como sendo dois agentes representantes do Bradesco (2017, p. 175), que possuíam relações com o diretor da época, que pouco influenciou os trabalhos regulatórios.

**Figura 12** - Rede entre Diretoria Colegiada da ANS e setor regulado 2000-2003



Fonte: Baird (2017, p. 176) .

Em suas conclusões, Baird (2017) aponta alguns dados relevantes sobre a dinâmica de poder e influência na ANS no período de 2000 a 2017.

Com a chegada do Partido dos Trabalhadores (PT) à Presidência, em 2003, a agência foi ocupada por grupos políticos de viés sanitarista, o que começou a mudar em 2010, com a ascensão de grupos mais liberais. Entretanto, essa mudança de perfil dos grupos envolvidos não alterou a condução dos trabalhos regulatórios. Baird (2017, p. 243) explica esse fenômeno com base em dois fatores principais: heterogeneidade dos modelos de operadores de saúde, o que dificulta um consenso do setor regulado; e profissionalizada burocracia da ANS com viés sanitarista, o que dificulta a aproximação de uma agenda mais liberal.

Outro achado da pesquisa de Baird (2017, p. 243) prende-se ao importante papel do Poder Judiciário em questões conflituosas, determinando certas decisões. Citam-se, também, o poder desproporcional de algumas empresas do setor, que conseguem constantes benefícios – fortes isenções fiscais, financiamentos públicos, expansão de mercados – frente ao Poder Executivo e do Poder Legislativo, a despeito de decisões da ANS, e o crescimento atual das relações do setor privado com a agência reguladora em uma guinada liberal, em busca de flexibilização das regulações.

A proposta desta tese conflui com o trabalho de Baird (2017) sob a perspectiva metodológica e da compreensão estrutural do fenômeno da estratégia de influência. Ainda que o foco do trabalho de Baird (2017) não tenha se fixado na identificação das ações de influência (estratégias de influência), percebem-se no decorrer dele diversas ações dos atores envolvidos na ANS em busca de vantagens competitivas. Seria enriquecedor para as conclusões de Baird (2017) a possibilidade de mapear e classificar estas ações, aqui chamadas de “estratégias de influência”.

### **3.6 O lobby dos industriais no Plano Brasil Maior**

Outro trabalho com relevantes implicações para a temática deste estudo foi a dissertação desenvolvida pela Frassão (2017), orientado pelo Professor e Pesquisador da Universidade de São Paulo, Wagner Pralon Mancuso, autor de diversos trabalhos sobre as temáticas do “Lobby”, “Grupos de interesse”, “Grupos de pressão”, “Governo, democracia e dinheiro”.

A mestra em Ciência Política Caroline de Souza Frassão, apresentou em sua dissertação “Lobby e proteção da Indústria: uma análise do plano Brasil Maior” (FRASSÃO, 2017) uma análise sobre o *lobbying* do empresariado no Poder Executivo. O enfoque foi na ação política dos setores organizados contemplados no Plano Brasil Maior (PBM), utilizando como unidades de análise as medidas implantadas entre 2011 e 2014. Para isso, utilizou como método de análise a análise comparativa qualitativa (*Qualitative Comparative Analysis – QCA*) que, conforme Frassão (2017, p. 16) “relaciona a variável dependente (no caso, o sucesso dos setores econômicos no PBM) com possíveis variáveis independentes, trazendo as melhores combinações existentes entre estas para explicar o resultado obtido”.

Frassão (2017, p. 17) apresenta a hipótese de que “quanto maior a ação do *lobby*, maior a aprovação da agenda de interesse dos grupos de interesse”. Para tal, analisa dez setores dentre os dezenove contemplados pelo Plano Brasil Maior (PBM). Com o objetivo de estudar as situações opostas, dividiu sua amostra entre dois grupos. O primeiro, formado pelos setores Agroindústria, Indústria da Tecnologia da Informação e Comunicação, Energias Renováveis, Bens de Capital, e Indústria Automotiva, foi classificado como os “mais bem sucedidos”, aqueles que obtiveram resultados de políticas mais favoráveis dentro das decisões do PMB. O segundo, formado pela Construção Civil, Serviços, Serviços Logísticos, Indústria da Mineração e Comércio, foi classificado como “menos bem sucedidos”, por receberem uma quantidade menor de decisões favoráveis.

Como apresenta Frassão (2017), o Plano Brasil Maior foi desenvolvido entre 2011 e 2014, contemplando 293 decisões implementadas pelo governo em seu balanço executivo. Estas decisões permearam os seguintes campos: redução de custos de produção e oferta de crédito para investimentos; desenvolvimento das cadeias produtivas, indução do desenvolvimento tecnológico e qualificação profissional; e promoção das exportações e defesa do mercado interno. Posteriormente ela buscou classificar as medidas em duas categorias: com ganhos econômicos; e sem ganhos econômicos. Isso para considerar, com base do método de análise, os resultados (*outcomes*).

Já para as entradas (*inputs*) do método QCA, Frassão (2017, p. 20) considerou: ações e incentivos que os grupos de interesse utilizam para tentar influenciar a decisão governamental (participação em reuniões); características das associações do setor (peso e a organização das associações representativas de cada setor); e as estratégias utilizadas diretamente pelos setores (ação por intermediação da associação). Para as variáveis exógenas, aquelas não ligadas à ação de *lobby*, considerou a importância econômica do setor (faturamento do setor, número de empregos gerados, situação da balança comercial); e as características do setor (fragmentação).

Após os detalhes introdutórios do estudo desenvolvidos por Frassão (2017), percebe-se a importância de conjunto de variáveis analisado; entretanto, em uma perspectiva parcimoniosa do complexo fenômeno da influência na relação empresas-Estado. Com esse delineamento de pesquisa, Frassão (2017) apresentou algumas importantes conclusões, por exemplo: o PBM teve uma proposta mais voltada para induzir os agentes em interesses particulares dos grupos atuantes do que para dirigir o mercado, fazendo com que os resultados se tornassem um véis corretivo das falhas de mercado em vez de reestruturar a economia do País; a análise das diversas configurações causais para obter sucesso nas ações políticas governamentais implementadas pelo PBM permitiu concluir que é possível ter sucesso em diversas possibilidades configuracionais, não possuindo uma única via ou poucas possibilidades para obter o desejado; entretanto, Frassão (2017, p. 115) argumenta que possuir uma ou mais associações fortes representando é condição necessária para o sucesso e que outro fator condicional é ter ação política representada predominantemente por associação, e não por empresas ou empresas e associações de forma equilibrada; o número de reuniões com equipes do governo não é tão relevante, o que demonstra que existem outras arenas de aproximação com o governo além das oficiais para o desenvolvimento do PBM; e possuir uma característica não leva ao sucesso, “mas o fato de se utilizar dela como estratégia de *lobbying* para buscar medidas de fomento pode ser um caminho utilizado pelas coalizões”

(FRASSÃO, 2017, p. 116); e, por último os resultados demonstraram que o número de empregos gerados não influencia o sucesso obtido.

O estudo da Frassão (2017) é importante por trabalhar estratégias de *lobbying* que podem ser compreendidas como estratégias de influência, conceito central para este trabalho. Em seu estudo, a autora determina o que é ser estratégico: participar de associação forte, realizar reuniões com equipes governamentais e ter uma ação direta por meio da associação. Por este motivo, este estudo já possui relevância para este trabalho, apesar de seu aspecto limitado, na medida em que contempla a implantação de um plano gerido pelo Executivo com período, recursos e equipe determinado. Isso faz com que as próprias possibilidades estratégicas sejam limitadas. Outro ponto limitador do trabalho prende-se às perspectivas adotadas pela autora. Como afirma Frassão (2017, p. 18), “os contextos econômico e político são constantes, pois são os mesmos para todos os setores”. Portanto, não foram abordados pontualmente. Entretanto, ao analisar os dados, a própria autora difere, econômica e politicamente, o setor da Mineração e o da Construção Civil dos outros setores, por exemplo. Ou seja, a estrutura possui aspectos condicionantes para o sucesso estratégico.

Para Frassão (2017, p. 113), as análises partem “do princípio de que os atores são racionais e autointeressados”. Esta perspectiva, que considera o *homo economicus* dotado de racionalidade e interesse pleno, pode distorcer a compreensão dos dados levantados – por exemplo, que as ações implementadas foram em busca do combate de “falhas” pontuais de mercado. Entretanto, os resultados podem ser imprevisíveis, pois referem-se a disputas em diversas arenas privadas, não contempladas pelo estudo. Tanto os conceitos de estratégia de influência quanto a visão da Nova Sociologia Econômica poderiam enriquecer significativamente o resultado deste estudo.

### **3.7 Redes políticas e governança democrática**

O pesquisador e analista da Câmara Federal brasileira Ricardo Modesto Vieira desenvolveu sua tese na *San Diego State University*, intitulada “*Policy Networks and Democratic Governance*” (VIEIRA, 2017), em que buscou explicar como a governança influencia os resultados das políticas públicas, com base em uma análise sobre as redes políticas. Vieira (2017, p. vi) “*define policy networks as a set of stable relationships of interdependency among stakeholders, based on a framework composed of policy processes, sets of issues, types of stakeholders, and relational ties*”. Para tal, analisou os vínculos de afiliação dos grupos de interesse que participaram como testemunha em audiência pública

sobre uma legislação dos segmentos de Hipoteca e Agricultura entre 2005 e 2014 nos Estados Unidos. Por meio de entrevistas, ele analisou redes e sociometrias para inferir a existência de cada rede política.

Para Vieira (2017), as redes de políticas tornaram-se uma forma importante de exercer o poder político em nossa sociedade e uma parte essencial da nossa democracia. Em ambos os segmentos, evidenciou que redes de políticas representativas importam para a aprovação de legislação importante. Concluiu que a disputa no processo político se dá por meio da inclusão / exclusão de partes interessadas que o representam ou disputam interesses competindo em audiências do Congresso, que pode ser uma maneira eficaz para influenciar os resultados políticos.

Vieira (2017, p. 120), ao analisar o caso do segmento de Hipoteca, apurou que os grupos organizados com interesse na questão social estão consistentemente presentes na rede constituída quando a legislação importante é aprovada. Portanto, a rede política representativa está agindo como um contrapeso para a dominação econômica, na medida em que apenas a presença de agentes econômicos não é suficiente para aprovar legislação da hipoteca importante. Já para o segmento da Agricultura, os perfis dos grupos que atuam em rede aproximam-se da teoria da pluralidade majoritária<sup>4</sup>. Portanto, a disputa dos grupos de interesse conflui para uma contribuição na construção das legislações no Congresso.

Esta visão de *policy networks* utilizada por Vieira (2017), de certa forma, corrobora a compreensão do ator em uma perspectiva mais ampla e complexa, embricada em estruturas. Como desenvolvido no trabalho de Vieira (2017), pode-se compreender a atuação em rede como uma estratégia de influência para alcançar resultados políticos, quando os atores / grupos conseguem direcionar as redes entre incluir e / ou excluir determinados atores / grupos do processo decisório e determinadas arenas de discussão. Sua análise desenvolvida na realidade dos Estados Unidos parte de uma realidade econômica diferenciada da realidade brasileira, o que pode modificar os resultados encontrados por esta perspectiva. Ou seja, é necessário ampliar as estruturas de análise para poder melhor compreender as estratégias de influência.

---

<sup>4</sup> Pluralismo majoritário: implicava que os desejos e necessidades do cidadão médio tendem a ser razoavelmente bem servidos pelos resultados da luta de grupo de interesse (GILENS e PAGE, 2014).

### **3.8 Representação de interesses da Câmara dos Deputados**

O pesquisador **Ciro Antônio da Silva Resende** publicou o recente trabalho “Representação de interesses na Câmara dos Deputados: estratégias, atores e agenda política” (RESENDE, 2017), no qual analisou a dinâmica da participação política dos interesses organizados, com base nas audiências públicas realizadas em uma arena específica: a Comissão de Ciência e Tecnologia, Comunicação e Informática da Câmara dos Deputados (CCTCI-CD). Ele revela apontamentos estratégicos para ações no Congresso Nacional, por exemplo, na opinião dos próprios representantes de interesses, a grande relevância está no Poder Legislativo, seguido pelo Poder Executivo, Poder Judiciário e, por último nas agências reguladoras. Com base nessa informação, o autor ainda afigura qual etapa do processo legislativo os representantes de interesses apontam como a mais relevante estrategicamente, nesta ordem: Comissões, Presidência, Plenário, Consultoria Legislativa, Mesa diretora e Primeira secretaria (RESENDE, 2017, p. 227).

Resende (2017) listou algumas ações estratégicas principais executadas pelos agentes representantes de interesse: contato direto com parlamentares; acompanhamento de reuniões das comissões; participação em audiências públicas; visita aos gabinetes; contato com assessoria das comissões; contato com outros grupos de pressão para o desenvolvimento de ações articuladas; acompanhamento das reuniões plenárias; contato com os líderes; acompanhamento das atividades das bancadas suprapartidárias e frentes parlamentares; e contato com a consultoria legislativa. Ao levantar a frequência dessas ações, contato com parlamentares e acompanhamento das comissões se destacam, pois, embora possuíssem uma frequência menor, são desempenhadas constantemente.

O estudo do Resende (2017) tem o enfoque no processo legislativo. Portanto, é uma análise profunda das estruturas que compõem a arena do Legislativo, e não da ação da estratégia de influência. Apesar de abordar discriminadamente estas ações, o autor não determina o que seria uma estratégia, considerando que o foco do estudo de Resende (2017) está na descrição sobre esta importante arena política. Ou seja, ainda é necessário aprofundar bastante sobre essas ações estratégicas realizadas pelos atores que buscam influenciar o processo legislativo.

### 3.9 Estratégia política e crescimento dos grupos empresariais

O trabalho desenvolvido no campo das Ciências Administrativas por Gama, Bandeira-de-Mello e Spuldaroc (2018), que buscou demonstrar como as empresas e as interações governamentais afetam as decisões dos grupos empresariais em crescimento, corrobora com as perspectivas de grupos empresariais utilizadas por Lazzarini (2007, 2011) de que o Estado é promotor do crescimento dos grupos empresariais em uma perspectiva neodesenvolvimentista.

A análise de Gama *et al.* (2018) foi realizada sobre quatro categorias: origem do crescimento, relações históricas, escopo do grupo de negócios e uso de estratégias políticas específicas. Importante destacar que algumas opções evidenciam questões e corroboram com algumas escolhas desta tese, na medida em que trazem como premissa do estudo que a forma dos grupos facilita o uso de conexões políticas para obter favorecimento. Também, evidencia a relevância da questão histórica das relações no processo de estratégia, além de trazer o conceito de estratégias políticas específicas para a relação público e privado. Para os autores, são estratégias políticas específicas: uma estratégia informacional de *lobbying* ou projetos de pesquisa encomendados; contribuições para campanhas políticas, políticos e / ou partes, e pagamento de viagens ou serviços pessoais; uma estratégia de construção de grupos por meio de representantes e interesses; contratação de políticos para o Conselho de Administração; e obtenção de informações privilegiadas; e, até mesmo, influenciar os gastos do governo em suas empresas (GAMA, 2018, p. 37). Apesar de apontarem que ações estratégicas de empresas influenciam o Estado, eles não aprofundam em cada ação, nem trazem uma revisão teórica sobre os conceitos das Ciências Políticas. O próprio conceito de estratégia política pode gerar confusão ao se relacionar com as inúmeras publicações nas Ciências Políticas, que trazem outra definição (CHAIA, 2002; MUNCK, 1997).

Além de uma perspectiva conceitual e teórica para a relação empresas-Estado, Gama *et al.* (2018) utilizam como metodologia a *Qualitative Comparative Analysis* (RAGIN, 1987), que permite o uso de uma amostra com pequeno número de casos para alcançar os objetivos, utilizando a lógica de necessário e suficiente para avaliar as condições de situações específicas. Como resultado, apontam que uma relação histórica entre o grupo empresarial e o governo é uma condição importante para o crescimento dos grupos empresariais. Entretanto, ao avaliarem o que denominam de “estratégias políticas” específicas, concluem que estas podem ser combinadas para apoiar o crescimento empresarial, não aprofundando nem descrevendo como estas podem ser utilizadas e, até mesmo, mensuradas.

A necessidade de um arcabouço metodológico para o desenvolvimento de uma investigação desses fenômenos requer uma estrutura ampla, principalmente pelas restrições de dados e informações. Para isso, na próxima seção formula-se a proposta metodológica deste trabalho.

#### 4 DELINEAMENTO METODOLÓGICO

Esta pesquisa é de natureza qualitativa-descritiva e de múltiplos casos. A abordagem multicase possibilita levantar evidências relevantes e de maior confiabilidade quando comparada aos estudos de casos únicos (YIN, 2001). Para Yin (2004, p. 23), pode ser compreendida como uma “inquirição empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de um contexto da vida real, quando a fronteira entre o fenômeno e o contexto não é claramente evidente e onde múltiplas fontes de evidência são utilizadas”.

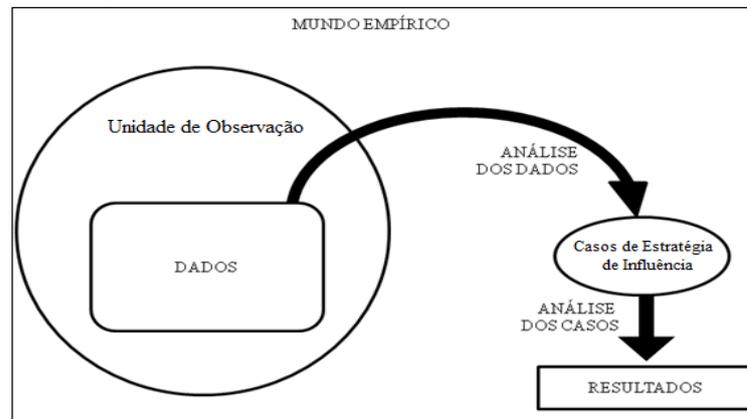
As pesquisas descritivas, segundo Roesch (1999, p. 137), “não procuram explicar alguma coisa ou mostrar relações causais, como as pesquisas de caráter experimental [...], buscam informação necessária para a ação ou predição [...], não respondem bem o porquê, embora possam associar certos resultados a grupos de respondentes”. O método foi empregado com enfoque descritivo e interpretativo. A pesquisa de caráter interpretativa tem em seu alicerce o reconhecimento básico dos processos interpretativos e cognitivos inerentes à vida social (LOWENBERG, 1993). Para o propósito destes, considera-se “caso” toda ação concreta de estratégia de influência.

Diante das diversas possibilidades apontadas nos estudos já apresentados e da complexidade do fenômeno a ser estudado, foi necessário traçar um delineamento metodológico para viabilizar a pesquisa. Para Kerlinger (1980), delineamento significa dar enfoque à maneira pela qual um problema de pesquisa é abordado em uma estrutura para orientar uma série de processos, como, experimentação, coleta de dados e análise.

Para orientar o delineamento da pesquisa, apresentam-se os objetivos específicos:

- a) Identificar as instituições empresariais que possuem alguma relação com os entes estatais com objetivo de ganhos de vantagem competitiva;
- b) Preparar e analisar os dados – vídeos e textos – que relatam informações e narrativas de casos de estratégia de influência
- c) Estruturar os dados em unidades por meio da Análise da Estrutura de Eventos, conforme Heise (1989);
- d) Categorizar as informações a partir dos dados e do referencial teórico apresentado;
- e) Descrever e interpretar os casos de *estratégia de influência*.

Para isso, propõe-se o seguinte esquema de investigação (Figura 13):

**Figura 13** - Esquema de delineamento metodológico

Fonte: Elaborado pelo autor.

Compreendem-se: como unidade de observação as empresas que possuem relação com entes estatais em busca de vantagem competitiva; como unidades de análise as narrativas dos indivíduos membros das instituições empresariais que possuem relações com os diversos entes estatais na prática da estratégia de influência. Compreende-se como os dados da pesquisa o material de vídeo e texto produzido pelas instituições empresariais que contém alguma narrativa ou informação sobre os casos de estratégia de influência. Compreendem-se como casos as cronologias de eventos estruturados que detalham uma ação de estratégia de influência.

Para a realização deste trabalho, buscou-se responder à seguinte questão: Como ocorre a estratégia de influência na relação empresas–Estado no Brasil? Esta questão de pesquisa parte da premissa de que o processo de estratégia de influência tem características passíveis de serem interpretadas e categorizadas, possibilitando a proposta de um esquema teórico para novos estudos.

Para sua melhor execução e compreensão, este estudo foi dividido em duas etapas, uma qualitativa e descritiva e outra comparativa e analítica.

O arcabouço metodológico utilizado colaborou para o alcance do objetivo desta pesquisa. Com base nessa premissa, o objetivo do trabalho constituiu em Categorizar e comparar casos da estratégia de influência ocorridos no Brasil.

Na primeira etapa, apresentam-se a metodologia, a categorização e a análise descritiva dos casos da estratégia de influência, como se observa na seção 5.

Na segunda etapa comparam-se e analisam-se os casos de estratégia de influência apresentados na primeira etapa da pesquisa. Foram utilizados os métodos de análise estruturada *Qualitative Comparative Analysis (QCA)* e *Coincidence Analysis (CNA)*, como se observa na seção 6.

## 5 PRIMEIRA ETAPA DA PESQUISA: ANÁLISE DE CONTEÚDO

Para analisar os dados foi realizada uma análise de conteúdo, estruturada em cinco etapas: a) preparação das informações; b) unitarização ou transformação do conteúdo em unidades; c) categorização ou classificação das unidades em categorias; d) descrição; e e) interpretação (MORAES, 1999). Logo, aprofunda-se as escolhas metodológicas para Estruturação e análise dos dados.

### 5.1 Análise de conteúdo

Mozzato e Grzybovski, em seu artigo “Análise de Conteúdo como Técnica de Análise de Dados Qualitativos no Campo da Administração: Potencial e Desafios” (2011), argumentam que análise de conteúdo é um dos métodos de análise mais utilizados na administração no Brasil, em especial em pesquisas qualitativas. A principal referência deste método é Laurence Bardin (1977) que o conceitua como conjunto de técnicas de análise que, por meio de procedimentos sistemáticos e objetivos, busca descrever e interpretar o conteúdo das mensagens. Seu objetivo é apresentar inferência sobre o conteúdo relativo às condições de produção ou recepção do material estudado, com a ajuda de indicadores qualitativos ou não.

Chizzotti (2018) argumenta que a análise de conteúdo busca compreender criticamente as comunicações, em seu conteúdo expresso ou latente.

Olabuenaga e Ispizúa (1989) apresentam um conceito em uma perspectiva mais próxima deste trabalho. Para eles, a análise de conteúdo é uma técnica que busca ler e interpretar o conteúdo de diversas formas de documentos que, quando analisados adequadamente, possibilitam o conhecimento de aspectos e fenômenos da vida social de outro modo inacessível.

Minayo (2011) argumenta que a análise de conteúdo busca analisar informações sobre o comportamento humano, possibilitando diversas aplicações e funções, as quais podem ser complementares, com possibilidades nas pesquisas qualitativas e quantitativas.

Mozzato e Grzybovski (2011) argumentam que os materiais textuais escritos são os mais comuns na análise de conteúdo.

Flick (2009) explica que estes materiais podem ser áudios, fotos ou filmes que tenham relevância para a pesquisa e uma adequada análise.

Moraes (1999, p. 9) reforça que, para a análise de conteúdo, os materiais podem ser de “comunicação verbal ou não verbal, como cartas, cartazes, jornais, revistas, livros, relatos

autobiográficos, gravações, entrevistas, filmes, fotografias, vídeos etc.”. Entretanto, estes materiais não textuais precisam de uma preparação adequada para a análise (Quadro 1).

**Quadro 1** - Esquema de delineamento metodológico

Preparação	Identificar as diferentes amostras de informação a serem analisadas. Iniciar o processo de codificação e organização dos materiais.
Unitarização	Rerler cuidadosamente os materiais, com a finalidade de definir a unidade de análise. Também denominada “unidade de registro” ou “unidade de significado”, a unidade de análise é o elemento unitário de conteúdo a ser submetido posteriormente à classificação.
Unidades de contexto	É uma unidade, de modo geral, mais ampla do que a de análise, que serve de referência a esta, fixando limites contextuais para interpretá-la. Cada unidade de contexto, geralmente, contém diversas unidades de registro.
Categorização	A categorização é um procedimento para agrupar dados considerando a parte comum existente entre eles. Classifica-se por semelhança ou analogia, segundo critérios previamente estabelecidos ou definidos no processo.
Descrição	Uma vez definidas as categorias e identificado o material constituinte de cada uma delas, é preciso comunicar o resultado deste trabalho.
Interpretação	Uma boa análise de conteúdo deve atingir uma compreensão mais aprofundada do conteúdo das mensagens através da inferência e interpretação.

Fonte: Adaptado de Moraes (1999).

A realização de qualquer tipo de análise deve prever etapas para atribuir significação aos dados coletados (OLABUENAGA e ISPIZÚA, 1989; MOZZATO e GRZYBOVSKI, 2011; CRESWELL, 2007; FLICK, 2009; MINAYO, 2011). Nas etapas inerentes à análise de conteúdo, os autores utilizam conceitos diferentes para processos semelhantes (MOZZATO e GRZYBOVSKI, 2011). Para Bardin (2006), a análise de conteúdo se organiza em três etapas: pré-análise, exploração do material e tratamento dos resultados, inferência e interpretação. Para os propósitos deste trabalho, utilizaram-se as etapas de Moraes (1999), apresentadas no Quadro 1.

#### a) Preparação

Para a execução desta etapa, Moraes (1999) sugere a leitura completa de todos os materiais, para um primeiro contato, seguida de uma deliberação, caso estes materiais estejam de acordo com os objetivos da pesquisa. Depois, prescrevem-se a organização e classificação de todos os materiais utilizados, para possibilitar a identificação rapidamente de cada elemento da amostra de depoimentos ou documentos a serem analisados. Os dados utilizados por este trabalho serão apresentados e detalhados no Quadro 7, constituídos, em sua maioria, por vídeos narrativos de depoimentos judiciais disponibilizados virtualmente.

## b) Unitarização

Segundo Moraes (1999), a unitarização consiste em formular “unidades de registro”, ou seja, elemento unitário de conteúdo a ser submetido posteriormente à categorização. O autor argumenta que o pesquisador precisa definir a natureza das unidades de análise: “A decisão sobre o que será a unidade é dependente da natureza do problema, dos objetivos da pesquisa e do tipo de materiais a serem analisados” (MORAES, 1999, p. 14).

Para a criação das unidades de registro, adotou-se a codificação de eventos, baseada na estrutura conceitual de Heise e Durig (1997), adaptada por Freitas (2014, p. 74).

**Quadro 2 - Quadro de eventos**

<b>Elemento</b>	<b>Definição</b>
Agente	Aquele que promove ou induz o acontecimento.
Ação	A fusão dos elementos do “quadro de evento” em um acontecimento.
Objeto	A entidade que é movida ou mudada, de tal forma que a repetição do acontecimento requer reposição da entidade. Pessoas podem ser objetos.
Instrumento	Uma entidade que é usada pelo agente para avançar causalmente o acontecimento sem ser significativamente mudada pelo acontecimento. Pessoas, organizações sociais, e verbalizações podem ser instrumentos.
Produto	Uma entidade que vêm à existência como um resultado de um acontecimento e que habilita ou desabilita acontecimentos subsequentes.
Afetado	O agente de um evento que intencionalmente é habilitado ou desabilitado pelo agente do evento focal.

Fonte: Freitas (2014).

Os elementos conceituais apresentados são ferramentas categóricas que podem ser usadas pelos pesquisadores para descrever um evento social de maneira completa, independentemente do idioma. Assim, o quadro está alicerçado em estudos do conteúdo da fala em seus aspectos sintático-semânticos, que visavam à identificação dos tipos de julgamentos que os seres humanos são capazes de fazer acerca de eventos. Nesse contexto, o conjunto dos elementos é visto como uma “forma gramatical” fundamental, cujo preenchimento com conteúdos concretos gera uma estrutura que pode ser generalizadamente compreendida como um evento (HEISE e DURIG, 1997).

Como Freitas (2014) sugere em seu trabalho, uma possibilidade de modelar redes de eventos a partir de narrativas é o mapeamento cognitivo causal, de Hodgkinson e Healey (2008), método que possibilita a extração de representações cognitivas com riqueza informacional. O desafio abordado por Hodgkinson e Healey (2008) perpassa pela necessidade de mensurar, capturar, representar e interpretar as diferentes formas de cognição dentre e entre as organizações, consciente e inconscientemente. Seu objetivo é gerar um mapa cognitivo, uma representação gráfica do processo mental capturada pelo pesquisador, por

meio de um conjunto de representações emergidas do discurso dos sujeitos (FREITAS, 2014). Essas representações são constituídas por construtos e suas relações, representando um grafo de rede unidirecionado, com setas e nós representando um processo sequenciado. Este método possibilita uma série de análises da topologia da rede, ampliando a compreensão do fenômeno (EDEN, 2004).

Freitas (2014) defende que os mapas gráficos colaboram para compreensão de todo processo e possível simplificação dos discursos dos sujeitos, argumentando que os construtos levantados pelos sujeitos da investigação podem ser considerados os eventos – que, no caso desta pesquisa, compõem o processo da *estratégia de influência*. Para ele, o mapeamento cognitivo causal é utilizado para a obtenção de mapas cognitivos de eventos, pois os dados foram estruturados a partir da narrativa dos sujeitos em relatos que seguiam uma sequência cronológica.

#### c) Definir as unidades de contexto

Para Moraes (1999), a unidade de contexto pode ser compreendida como a mais geral e ampla da análise, servindo de referência e de limites contextuais para interpretá-la. Parte do princípio de que, ao dividir a mensagem em unidades, perde-se o seu significado, e de que retorna ao contexto de cada unidade possibilita explorar de forma mais completa todo seu significado.

O “pano de fundo” teórico utilizado para a compreensão das estratégias de influência está embasado na perspectiva da Nova Sociologia Econômica, que não é nem anônima nem livre de influências exteriores. Busca-se a dinâmica dos mercados como um mecanismo de mão visível – isto é, com um mecanismo de natureza política, sujeito a manipulações e a jogos de poder. Poder, estrutura, cultura e análise histórico comparativa são os quatro eixos adicionados às concepções tradicionais do mercado e às leituras exclusivamente centradas na ideia de equilíbrio (SWEDBERG, 2003).

Diante desses aspectos, ao analisar os dados, em alguns casos, os sujeitos relataram fatos que não constituíram em si um evento, mas declaravam hábitos e costumes dos processos que compõem a ação complexa do indivíduo (c.f. 2.3.) na prática da *estratégia* de influência. Portanto, foram identificados os *modus operandi* que constituíam as estruturas em que empresas JBS e Odebrecht atuavam, para, de forma complementar, possibilitar a interpretação das análises dos casos. A construção das estruturas de poder e cultural e a análise histórica-comparativa foram utilizadas para realizar a análise do *modus operandi* que compõe as estruturas nos quais os casos foram desenvolvidos.

#### d) Categorização

Olabuenaga e Ispizúa (1989) esclarece que o processo de categorização compreende em seu cerne um processo de redução de dados.

Argumenta Moraes (1999): os dados não falam por si, sendo necessário extrair deles o significado; o esforço para a realização das categorias ocorre em todo o tempo do processo de análise; voltar aos dados para a revisão progressiva é necessário, em busca de significados mas bem explicitados; as categorias precisam representar o conjunto de dados e ser pertinentes, colaborando para a interpretação dos dados, e ser construídas durante a análise de forma homogênea, exclusiva e exaustiva, a fim de elucidar os dados. Observando essas características, as categorias podem ser definidas *a priori* por fundamentos teóricos ou podem emergir dos dados durante o processo de análise.

#### e) Descrição

Quando as categorias forem realizadas e o material analisado, é necessário organizar a comunicação dos resultados, o que se dá por meio de tabelas e quadros e por descrições e exemplificações do próprio material analisado em exaustão. Uma vez definidas as categorias e identificado o material constituinte de cada uma delas, é preciso comunicar o resultado deste trabalho. A descrição é o primeiro momento dessa comunicação, segundo Moraes (1999), este momento é fundamental para expressar os significados captados e intuídos no material analisado.

#### f) Interpretação

Conforme Chizzotti (2018), o analista de conteúdo exercita o esforço de interpretação não só sobre conteúdos manifestos pelos autores, como também sobre os latentes, sejam eles ocultados de forma consciente ou inconscientes. Moraes (1999) salienta que a teoria pode surgir desse processo interpretativo, que emerge das informações e das categorias. “Teorização, interpretação e compreensão constituem um movimento circular, em que a cada retomada do ciclo se procura atingir maior profundidade na análise” (MORAES, 1999, p. 19). A interpretação é uma etapa importante no processo da análise de conteúdo, que perpassa por todas as outras etapas.

## 5.2 Unidades de observação

Para os propósitos deste trabalho, considera-se toda ação concreta de estratégia de influência. Conforme apresentado conceitualmente na discussão teórica deste trabalho, a ação da estratégia de influência acontece na relação entre empresas e Estado, em busca de uma vantagem competitiva. Portanto, as unidades da análise são empresas que possuem essas relações. Para delimitar um campo empírico a ser estudado, levaram-se em consideração características empíricas das empresas e do contexto histórico. As unidades de análise escolhidas foram: Grupo JBS e Grupo Odebrecht.

O Grupo JBS, conforme informações do seu site oficial<sup>5</sup>, foi fundado a partir de um açougue, em 1953, em Anápolis-GO, por José Batista Sobrinho. Na década de 1960, passou a fornecer carne para a construção de Brasília-DF. Em 1970, adquiriu seu primeiro frigorífico e criou a marca “Friboi”. Em 1980, adquiriu novas estruturas e passou a comercializar seus produtos em outras regiões do país. Em 1985, diversificou seus negócios e criou a marca “Minuano”, passando a produzir sabão em pó. Em 1996, atingiu o mercado europeu e passou a exportar seus produtos. Em 2005, adquiriu sua primeira instalação em outro país, internacionalizando suas operações. Em 2007, realizou sua entrada na Bolsa de Valores, com o maior IPO (Oferta Pública Inicial) registrada até aquela data, além de adquirir novas instalações nos Estados Unidos e Austrália. Após a aquisição de outras marcas de produção de alimentos, JBS tornou-se uma das maiores produtoras de alimento do mundo.

O Grupo Odebrecht, conforme informações do seu site oficial<sup>6</sup>, foi fundado a partir de uma construtora, em 1923, pelo Emílio Odebrecht. Nesta época, a empresa atuava no Nordeste brasileiro, com edificações civis. Em 1941, Norberto Odebrecht assumiu o controle da empresa. Em 1954, atuando com obras públicas de grande porte, a construtora tem o seu IPO (Oferta Pública Inicial). Em 1979, já contava com mais de 500 obras em seu portfólio. Passou a diversificar suas atuações no setor petroquímico, com a aquisição de parte da Companhia Petroquímica Camaçari, além de internacionalizar suas operações para Chile e Peru. Atualmente, a empresa está em cerca de 20 países, distribuídos na América, Oriente Médio, Europa e África, sendo uma das poucas empresas brasileiras com grande atuação e reconhecimento internacional.

Para além da história apresentada por estes dois grupos empresariais, a JBS e a Odebrecht são duas das maiores empresas financiadoras das campanhas eleitorais do Brasil.

---

<sup>5</sup> <http://jbs.com.br/sobre/historia/>

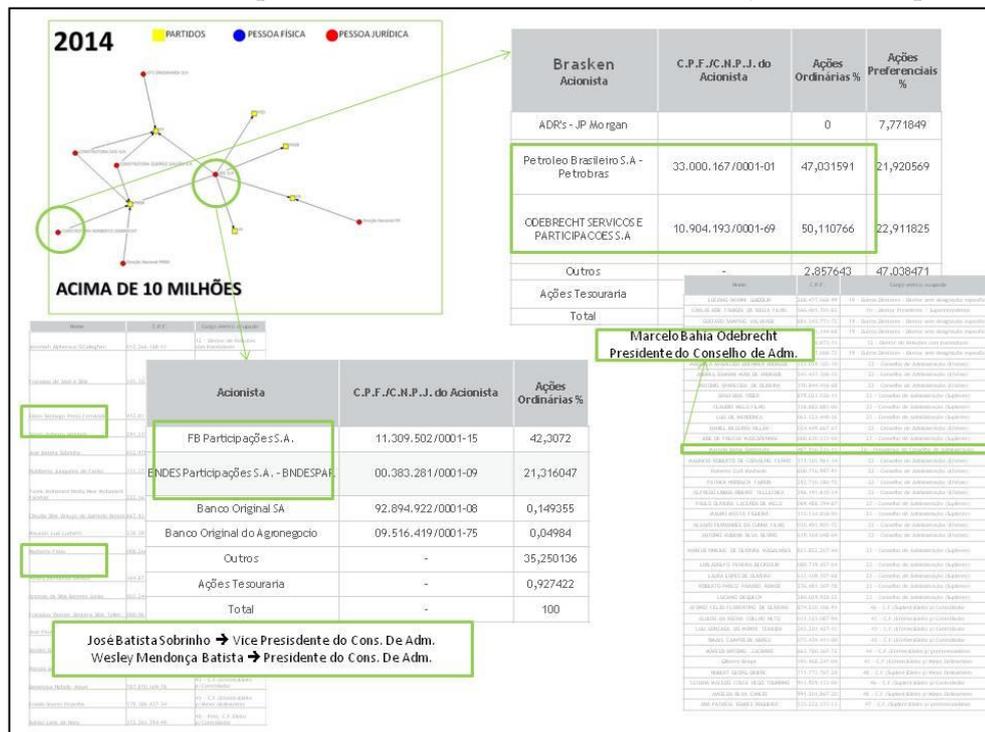
<sup>6</sup> <https://www.odebrecht.com/pt-br/organizacao-odebrecht/historia>

Informa Prazeres (2015): nas eleições de 2006, 2008, 2010 e 2014 a JBS doou cerca de R\$ 463 milhões de reais a diversos partidos políticos e candidatos; a Odebrecht, nas eleições de 2014, doou cerca de R\$ 111 milhões a diversos partidos e políticos; e ambas foram as maiores doadoras de campanhas das eleições de 2014. Ainda, cita-se a relevância destas empresas em sua aproximação com o Estado.

Como aponta Lazzarini (2007, 2011), tanto a Odebrecht quanto a JBS possuem estreito relacionamento com os conceitos de capitalismo de laços e o capitalismo de Estado trabalhados no item 3.3. A JBS recebeu diversos financiamentos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) após 2005, em contrapartida o BNDES tornou-se um dos seus principais acionistas (c.f. Figura 14). Já a Odebrecht é a controladora da Braskem, principal petroquímica das Américas, que em 2006, por meio de uma importante incorporação, tornou-se sócia da Petrobras (c.f. Figura 14).

A JBS e a Odebrecht têm em suas composições entes estatais de grande porte, identificando, assim, o fenômeno descrito por Lazzarini (2011) como capitalismo de Estado, compondo o time das campeãs do Estado brasileiro, empresas escolhidas por um plano governamental para crescerem e competirem de forma internacional. Além dessas características que tornam a JBS e a Odebrecht unidades de análise com grande relevância empírica, é necessário pontuar o contexto histórico.

**Figura 14 - Análise hipotética sobre o levantamento de informações na Bovespa**



Fonte: Dados levantados pelo autor, a partir do site da BM&FBovesta.

Conforme o site<sup>7</sup> do Ministério Público Federal, a operação “Lava Jato” é a maior investigação de corrupção e de lavagem de dinheiro já ocorrida no Brasil. Iniciou-se a partir de março de 2014, averiguando o volume de recursos desviados dos cofres da Petrobras, maior estatal do País, e evoluiu para outras investigações na relação empresas-Estado. A relevância da expressão econômica e política dos suspeitos de participarem do esquema de corrupção que envolve a companhia tornou o fato uma crise sem precedentes nas estruturas políticas, sociais e econômicas do País. Os esquemas investigados já duram pelo menos, dez anos. Duas das empresas envolvidas são a Odebrecht e a JBS, que já firmaram acordos de colaboração com a justiça e apresentaram delações.

Os detalhes até aqui apresentados evidenciam a relevância das unidades de análise que constituem foco deste estudo. Tanto a JBS e a Odebrecht são relevantes economicamente em seus segmentos produtivos para o Brasil e para o mundo. Ainda, as duas possuem uma atuação política significativa no Brasil e uma estreita relação com os entes estatais. Para a operacionalização desta pesquisa, de forma intencional, aproveitaram-se os dados produzidos pela operação “Lava Jato”, na execução das análises e do levantamento dos casos.

### **5.3 Preparação dos dados**

Os dados utilizados para a execução da pesquisa foram de origem secundária, produzidos pela operação “Lava Jato”, por meio dos acordos de leniência e das delações realizadas pelos executivos da JBS e da Odebrecht. Tais acordos foram considerados os maiores da história do Brasil, envolvendo a entrega de diversas provas dos esquemas e de grandes quantias desviadas do Estado.

É notória a dificuldade para realizar uma pesquisa com este tipo de objeto empírico a partir da coleta de dados primários. Os atores sociais relevantes são, por vezes, inacessíveis para o pesquisador. Por isso, uma estratégia utilizada consistiu na utilização dos vídeos gravados na íntegra e na descrição de vídeos com os delatores das duas empresas. Mesmo com a limitação de os dados não terem sido produzidos para o objetivo deste trabalho, percebe-se um rico material pouco explorado para os fins acadêmicos.

O material utilizado do Grupo Odebrecht soma 23 horas, 49 minutos e 10 segundos, totalizando 67 vídeos. Foram analisados os depoimentos dos vinte principais executivos da

---

<sup>7</sup> <http://lavajato.mpf.mp.br/entenda-o-caso>

empresa que possuíam o material publicamente divulgado. Todos os vídeos estão disponibilizados na íntegra no Youtube. O material foi organizado e disponibilizado<sup>8</sup> para consulta. O Quadro 3 discrimina o nome dos executivos, a função que eles exerciam e o tempo de vídeo analisado.

**Quadro 3 - Relação de executivos da Odebrecht**

Cdg.	Nome	Função	Tempo Vídeo	Qtde. Vídeo	Cdgo. Vídeos
D01	Alexandre José Lopes Barradas	Diretor na empresa Foz do Brasil (braço de saneamento do grupo) Já atuou também na Odebrecht Infraestrutura. Vive em SP.	01:27:45	3	1_1, 1_2, 1_3
D02	Alexandrino Alencar	Ex-diretor de Relações Institucionais da Odebrecht.	01:12:29	3	2_1, 2_2, 2_3
D03	André Vital Pessoa de Melo	Executivo da empreiteira, subordinado a Benedicto Junior, o BJ.	00:06:42	1	3_1
D04	Ariel Parente Costa	Ex-executivo.	00:06:31	1	4_1
D05	Benedicto Barbosa da Silva Junior, o BJ	Ex-presidente da Odebrecht Infraestrutura. O MPF lhe atribui o papel de chefe do “Departamento de Propina” da empreiteira.	02:26:40	9	5_1, 5_2, 5_3, 5_4, 5_5, 5_6, 5_7, 5_8, 5_9
D06	Carlos Armando Guedes Pachoal	Ex-diretor da Odebrecht em São Paulo. Conhecido pelo apelido “CAP”.	00:12:32	3	6_1, 6_2, 6_3
D07	Carlos Fadigas	Engenheiro e ex-diretor da Braskem, braço petroquímico da Odebrecht.	01:49:20	3	7_1, 7_2, 7_3
D08	César Ramos Rocha	Ex-gerente da área de finanças da empreiteira. Trabalhou subordinado diretamente a Márcio Faria da Silva, a partir de 2008.	00:47:09	1	8_1
D09	Claudio Melo Filho	Diretor de Relações Institucionais da empreiteira em Brasília. Era o principal lobista da empreiteira no Congresso.	04:07:00	11	9_1, 9_2, 9_3, 9_4, 9_5, 9_6, 9_7, 9_8, 9_9, 9_10, 9_11
D10	Fernando Luiz Ayres da Cunha Santos Reis	Ex-presidente e um dos fundadores da Odebrecht Ambiental.	00:19:22	3	10_1, 10_2, 10_3
D11	Henrique Serrano do Prado Valladares	Ex-diretor da Odebrecht em Salvador. O MPF lhe atribui o papel de um dos integrantes do “Departamento de Propina” da empreiteira.	03:40:04	6	11_1, 11_2, 11_3, 11_4, 11_5, 11_6
D12	Hilberto Mascarenhas Alves da Silva Filho	Ex-diretor da Odebrecht em Salvador. Era o chefe direto do “Departamento de Propina” da empreiteira.	01:56:03	5	12_1, 12_2, 12_3, 12_4, 12_5
D13	João Antônio Pacífico Ferreira	Engenheiro e diretor da Construtora Norberto Odebrecht nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.	00:06:31	2	13_1, 13_2

continua

<sup>8</sup> <https://drive.google.com/open?id=0B8ke4y6cSFPETzgxM1F2dzJobTg>

					conclusão
D14	José de Carvalho Filho	Ex-funcionário, subordinado a Claudio Melo Filho.	00:46:19	5	14_1, 14_2, 14_3, 14_4, 14_5
D15	Luiz Eduardo da Rocha Soares	Executivo da empreiteira em Salvador. Era o responsável pelas <i>offshores</i> e pela operações financeira do “Departamento de Propina” no exterior. Subordinado a Hilberto Silva.	00:30:01	2	15_1, 15_2
D16	Marcelo Odebrecht	Filho de Emílio Odebrecht e herdeiro da empresa que leva seu sobrenome. Chefiava o Conselho de Administração da empreiteira.	00:45:15	4	16_1, 16_2, 16_3, 16_4
D17	Márcio Faria	Chegou em 2009 ao posto de diretor-presidente da Construtora Norberto Odebrecht, a principal empresa do grupo Odebrecht.	00:40:52	1	17_1
D18	Paulo Henyan Yue Cesena	Ex-presidente da Odebrecht TransPort, que é a empresa de logística e mobilidade urbana do grupo.	00:33:58	1	18_1
D19	Rogério Santos de Araújo	Ex-funcionário da empreiteira. Trabalhava na área de Engenharia Industrial da empreiteira, subordinado a Márcio Faria da Silva.	01:55:42	2	19_1, 19_2
D20	Valter Luis Arruda Lana	Engenheiro e ex-diretor da Construtora Norberto Odebrecht (CNO).	00:18:55	1	20_1

Fonte: Organizado pelo autor a partir dos dados disponibilizados pela operação “Lava Jato”.

O material utilizado do Grupo JBS soma 9 horas, 56 minutos e 10 segundos, em 41 vídeos. Para este trabalho foram analisados os depoimentos dos 7 principais executivos da empresa. Os vídeos estão disponibilizados na íntegra no Youtube. Para esta pesquisa, o material foi organizado e disponibilizado<sup>9</sup> para consulta. Segue abaixo, no Quadro 4 o nome dos executivos, a função que eles exerciam e o tempo de vídeo analisado:

**Quadro 4 - Relação de executivos da JBS**

Cdg.	Nome	Função	Tempo de Vídeo	Qtde. Vídeo	Cdgo. Vídeos
D21	Demilton Antonio de Castro	Executivo que fazia controle da planilha de pagamentos	00:30:59	2	21_1, 21_2
D22	Florisvaldo Caetano de Oliveira	Ex-conselheiro da JBS.	01:05:36	2	22_1, 22_2
D23	Francisco de Assis e Silva	Advogado do grupo JBS	00:39:22	2	23_1, 23_2
D24	Joesley Batista	Herdeiro e principal executivo do grupo	01:38:53	8	24_1, 24_2, 24_3, 24_4, 24_5, 24_6, 24_7, 24_8

continua

<sup>9</sup> <https://drive.google.com/open?id=0B8ke4y6cSFPETzgxM1F2dzJobTg>

conclusão

D25	Ricardo Saud	Principal lobista da JBS	03:34:47	16	25_1, 25_2, 25_3, 25_4, 25_5, 25_6, 25_7, 25_8, 25_9, 25_10, 25_11, 25_12, 25_13, 25_14, 25_15, 25_16
D26	Valdir Aparecido Boni	Ex-diretor da JBS	00:57:52	5	26_1, 26_2, 26_3, 26_4, 26_5
D27	Wesley Batista	Herdeiro, e executivo da JBS	01:28:41	6	27_1, 27_2, 27_3, 27_4, 27_5, 27_6

Fonte: Organizado pelo autor, a partir dos dados disponibilizados pela operação “Lava Jato”.

Ao todo, são 35 horas, 32 minutos e 45 segundos de vídeo, contemplando 27 agentes importantes na relação institucional da Odebrecht e da JBS que mantinham alguma relação com atores da estrutura do Estado. Para identificar os casos de estratégia de influência relatados nestes vídeos, no item a seguir apresenta-se o método de análise.

#### 5.4 Unitarização

Como orienta Freitas (2014) para estruturar os dados (vídeos) em unidades de registros (Conf. MORAES, 1999) desta pesquisa, utilizou-se o mapeamento cognitivo causal (HODGKINSON; HEALEY, 2008; EDEN, 2004), juntamente com a análise de estrutura de eventos (HEISE, 1989; HEISE; DURING, 1997).

O objetivo da análise de estruturas de eventos (HEISE, 1989) é desenvolver uma metodologia de modelagem qualitativa de estruturas lógicas que orientem a ação humana em situações concretas. Ainda, optou-se pelo estudo intracaso em profundidade, realizando-se para tal uma análise interna do caso estudado, visando mapear o desdobramento de seus eventos ao longo do tempo (MAHONEY, 2000). Este tipo de análise é considerado o mais adequado quando o objetivo da pesquisa enfatiza o aspecto processual do fenômeno em questão. Em busca de conhecer o aspecto processual do fenômeno, procedeu-se à análise de processo sistemático (HALL, 2008). O método empregado pode ser classificado como “histórico”, pois visou à explicação de um fenômeno por meio do rastreamento do processo que antecedeu sua ocorrência (MAHONEY, 2004; MAHONEY, KIMBALL, & KOIVU, 2009).

Segundo Freitas (2014), um evento pode ser estruturado a partir das seguintes categorias: agente, aquele que promove ou induz o acontecimento; ação, o verbo que funde elementos em um acontecimento; objeto, a entidade que é modificada, de forma que a repetição do acontecimento requer reposição da entidade; instrumento, entidade usada pelo agente para avançar casualmente o acontecimento, sem ser mudada de forma significativa

pelo acontecimento; produto, entidade que vê a existência como um resultado de um acontecimento e que habilita ou desabilita acontecimentos subsequentes; e afetado, agente de um evento que intencionalmente é habilitado ou desabilitado pelo agente do evento focal.

Como exemplo de aplicação da estrutura de eventos na narrativa, apresenta-se um trecho da descrição de Alexandre Barradas (D01):

Em 2011, sabendo do interesse do então eleito governador Ricardo Coutinho, Alexandre Barradas marca um encontro com o Coutinho na sede do governo para apresentar alguns estudos técnicos iniciais sobre abastecimento de água e principalmente esgotamento sanitário. Então o governador aceita a realização de uma PMI – procedimento de manifestação de interesse, que não acarreta custo inicial para o governo. Entretanto, o próprio Alexandre afirmava que o perfil do Ricardo Coutinho, mais estatizante do que liberal, não apresentava muito interesse na proposta de uma Parceria Público Privada – PPP. (D05, Vídeo: 1\_1)

A estruturação dos dados permitiu identificar o primeiro evento “*Em 2011, sabendo do interesse do então eleito governador Ricardo Coutinho, Alexandre Barradas marca um encontro com o Coutinho na sede do governo para apresentar alguns estudos técnicos iniciais sobre abastecimento de água e principalmente esgotamento sanitário*”.

Sua estrutura apresenta-se na forma do Quadro 5:

**Quadro 5 - Primeiro exemplo de evento estruturado**

CASO 1	Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado*
EVENTO 1	ALEXANDRE JOSÉ LOPES BARRADAS	CONVERSA	GOVERNADOR PARAÍBA (RICARDO COUTINHO)	CONSEGUIR CONTRATO DE OBRAS DE SANEAMENTO	PROJETO DE OBRAS DE SANEAMENTO	GOVERNADOR PARAÍBA (RICARDO COUTINHO)

Fonte: Estruturado pelo autor, a partir de Heise, 1989; Heise e During, 1997.

Segundo evento: “Então, o governador aceita a realização de uma PMI – procedimento de manifestação de interesse, que não acarreta custo inicial para o governo”.

Sua estrutura apresenta-se na forma do Quadro 6:

**Quadro 6 - Segundo exemplo de evento estruturado**

CASO 1	Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado*
EVENTO 2	GOVERNADOR PARAÍBA (RICARDO COUTINHO)	ACEITA REALIZAR PROJETO TÉCNICO	ALEXANDRE JOSÉ LOPES BARRADAS	OBRAS DE SANEAMENTO	PROJETO DE OBRAS DE SANEAMENTO	ODEBRECHT AMBIENTAL

Fonte: Estruturado pelo autor, a partir de Heise, 1989; Heise e During, 1997.

Foram realizadas todas as construções de cronologias de eventos. O primeiro caso, a

pretexto de exemplo, é composto por onze eventos cronologicamente sequenciados (Conf. Apêndice A), que representam um caso de estratégia de influência. Após a análise dos vídeos apresentados, foram estruturados 272 eventos distribuídos em 23 casos, os quais foram estruturados e seus eventos estão disponíveis nos Apêndices deste trabalho.

Essa estrutura possibilita um conhecimento profundo do microprocesso da estratégia de influência, identificando seus agentes, ações, instrumentalização e objetivos, além das relações entre indivíduos e instituições. Nessa perspectiva, pode-se apurar a complexidade desses casos e seus diferentes contextos de desenvolvimento. No Quadro 7, apresentou-se um resumo de todos os casos.

**Quadro 7** - Resumo e identificação dos casos com suas respectivas fontes

CASO	DESCRIÇÃO DOS CASOS	Cod. Del	DELATOR	Cod. Vídeo	Qtde. Event.
CASO 1	OBRAS DE SANEAMENTO / CANDIDATURA CÁSSIO CUNHA LIMA	D01	ALEXANDRE JOSÉ LOPES BARRADAS	1_1	11
CASO 1B		D10	FERNANDO LUIZ ARES DA CUNHA SANTOS REIS	10_1	
CASO 2	OBRAS DE SANEAMENTO / CANDIDATURA ISAAC DE CARVALHO JUAZEIRO	D01	ALEXANDRE JOSÉ LOPES BARRADAS	1_3	8
CASO 3	OBRAS DE SANEAMENTO / MAUÁ	D02	ALEXANDRINO ALENCAR	2_3	8
CASO 4	BRASKEM REDUÇÃO DE ICMS YEDA CRUSIUS	D02	ALEXANDRINO ALENCAR	2_2	8
CASO 5	INFRAERO	D05	BENEDICTO BARBOSA DA SILVA JUNIOR BJ	5_1	7
CASO 6	CIDADE ADMINISTRATIVA MINAS GERAIS	D05	BENEDICTO BARBOSA DA SILVA JUNIOR BJ	5_4	6
CASO 7	VENDA DE PROPEN BRASKEM	D07	CARLOS FADIGAS	7_1	11
CASO 8	GUERRA DOS PORTOS	D07	CARLOS FADIGAS	7_2	26
CASO 8A		D09	CLÁUDIO MELO FILHO	9_3	
CASO 8B		D09	CLÁUDIO MELO FILHO	9_4	
CASO 8C		D16	MARCELO ODEBRECHT	16_3	
CASO 9	CONTRATO PAC SMS PETROBRAS	D08	CESAR RAMOS ROCHA	8_1	26
CASO 9		D08	CESAR RAMOS ROCHA	8_2	
CASO 9B		D15	LUIZ EDUARDO DA ROCHA SOARES	15_2	
CASO 9C		D16	MARCELO ODEBRECHT	16_4	
CASO 9D		D17	MÁRCIO FARIA	17_1	
CASO 9E		D19	ROGÉRIO SANTOS DE ARAÚJO	19_1	
CASO 10	COMPLEXO MADEIRA	D09	CLÁUDIO MELO FILHO	9_4	37
CASO 10B		D09	CLÁUDIO MELO FILHO	9_8	
CASO 10C		D11	HENRIQUE SERRANO DO PRADO VALLADARES	11_1	

continua

conclusão

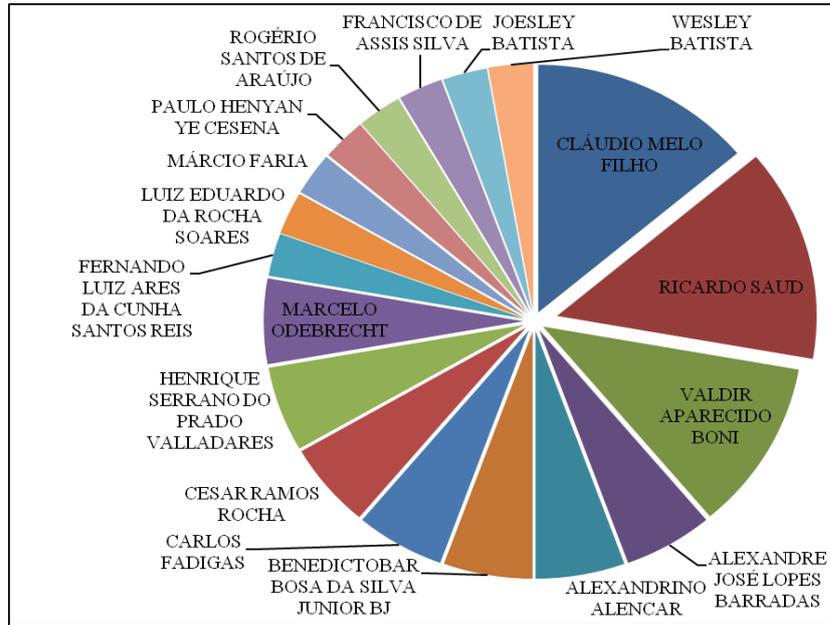
CASO 10D		D11	HENRIQUE SERRANO DO PRADO VALLADARES	11_1	
CASO 11	CRISE FALTA DE ENERGIA NO NORDESTE	D09	CLÁUDIO MELO FILHO	9_5	12
CASO 12	MINISTÉRIO DAS CIDADES	D18	PAULO HENYAN YE CESENA	18_1	6
CASO 13	CASO JBS MP	D23	FRANCISCO DE ASSIS SILVA	23_2	19
CASO 14	CADE - CVM - RECEITA	D24	JOESLEY BATISTA	24_7	14
CASO 15	FI FGTS FABRICA ELDORADO	D25	RICARDO SAUD	25_8	6
CASO 16	BARRAR LEILÃO TERMINAIS DO PORTO DE SANTOS	D25	RICARDO SAUD	25_3	11
CASO 17	FISCALIZAÇÃO MINISTÉRIO DO TRABALHO FRIGORIFICOS	D25	RICARDO SAUD	25_14	8
CASO 18	REGULAÇÃO SETOR LATICINIO	D25	RICARDO SAUD	25_13	10
CASO 19	CONCESSÃO / COMPRA DA SEARA	D25	RICARDO SAUD	25_11	9
CASO 20	COMPRA DE CRÉDITOS PRESUMIDOS	D26	VALDIR APARECIDO BONI	26_1	6
CASO 21	AGILIDADE NO RECONHECIMENTO DE CRÉDITOS PRESUMIDOS	D26	VALDIR APARECIDO BONI	26_2	6
CASO 22	CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS MATO GROSSO DO SUL	D26	VALDIR APARECIDO BONI	26_4	9
CASO 23	CRÉDITOS TRIBUTÁRIOS MATO GROSSO	D26	VALDIR APARECIDO BONI	26_5	9
CASO 23B		D27	WESLEY BATISTA	27_5	

Fonte: Organizado pelo autor a partir dos dados estruturados.

Como mostra o Quadro 7, alguns casos foram relatados por mais de um agente, o que possibilitou uma riqueza de detalhes e corroborou os fatos ocorridos. Estes casos foram identificados com cores diferenciadas, para destacá-los. Alguns atores participaram de mais casos, pois exerciam funções de relação mais próximas do ente público. Para compreender melhor os casos, antes de descrevê-los, apresentam-se algumas categorizações e apurações.

O Gráfico 1 mostra que três agentes possuem frequência maior no relato dos casos: Cláudio Melo Filho (D09), Ricardo Saud (D25) e Valdir Aparecido Boni (D26). Cláudio Melo Filho e Ricardo Saud eram os principais representantes institucionais de suas respectivas empresas em Brasília-DF. Cláudio Melo filho e Ricardo Saud atuavam diretamente para defender os interesses no Congresso Nacional; ou seja, executavam o *lobbying* e se relacionavam de forma intensa com a classe política. Já Valdir Aparecido Boni ocupava o cargo de diretor de tributos da JBS; ou seja, estava diretamente envolvido na negociação de desoneração de suas atividades.

Gráfico 1 - Frequência de participação dos delatores nos casos



Fonte: Organizado pelo autor, a partir dos dados estruturados.

Após o levantamento dos casos apresentados, buscou-se categorizá-los com base em seus objetivos estratégicos. Foram classificados como “Regulação econômica e benefício fiscal” aqueles que procurassem a regulação de setores econômicos específicos em busca de protecionismo, ajuste fiscal ou benefícios regulatórios; como “Influência em processos públicos” aqueles que buscavam influenciar em processos burocráticos por meio de influência de políticos, acesso a funcionários públicos, agilidade ou cooptação de decisões e processos de fiscalização; como “Contrato público”, aqueles que buscavam influenciar processos licitatórios para o ganho de contratos de concessão, parcerias público-privado, contratos de fornecimento, contrato de execução de obras e contrato com estatais entre outros em diferentes níveis de governo.

O Gráfico 2 mostra a participação destes casos para este trabalho:

Gráfico 2 - Frequência dos casos enquanto objetivo



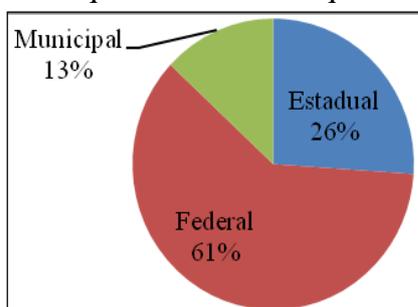
Fonte: Organizado pelo autor, a partir dos dados estruturados.

O Gráfico 2 mostra que a maior parte dos casos está em busca de contratos públicos, com 11 casos, seguido-se de influência em processos públicos e regulação econômica e benefício fiscal, cada um com 6 casos.

É interessante verificar o âmbito em que estes casos ocorrem, ou seja, qual é o contexto em que os processos de estratégia de influência buscam suas vantagens competitivas. Para isso, utilizou-se a estrutura burocrática de organização do Estado brasileiro, envolvendo o governo federal, o governo estadual e o governo Municipal.

O Gráfico 3 apresenta a quantidade de casos por âmbito:

Gráfico 3 - Frequência dos casos quanto ao âmbito



Fonte: Organizado pelo autor, a partir dos dados estruturados.

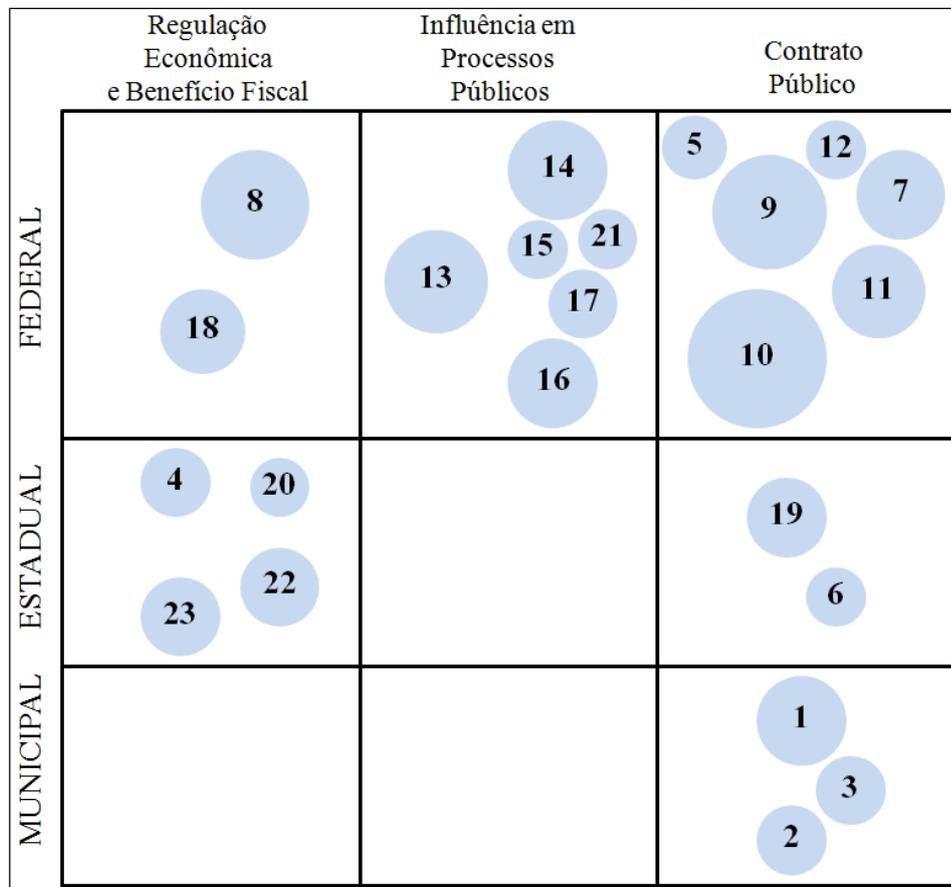
O Gráfico 3 mostra forte predominância de casos federais. Entretanto, ao examinar a descrição dos casos, percebe-se que há uma estrutura correlacionada de influência em que políticos e agentes públicos interferem em diferentes níveis de governo.

Para identificar como os casos de estratégia de influência deste estudo se concentram, realizou-se um cruzamento entre a classificação do âmbito em que essas estratégias ocorrem com os principais objetivos estratégicos.

A Figura 15 mostra a influência da estrutura governamental nas pautas de interesse dos grupos empresariais.

Na segunda linha da primeira coluna, observam-se as ações de regulação econômica e benefício fiscal no âmbito estadual. Estas ações concentram-se em torno de créditos de ICMS em governos estaduais. Já a primeira linha da primeira coluna contém ações bem amplas, envolvendo setores econômicos e ações bem estruturadas no Congresso Nacional e no Executivo.

Os casos destacados na segunda coluna, primeira linha, são ações que buscam influenciar processos da burocracia pública para agilizar documentos e influenciar órgãos fiscalizatórios e processos decisórios por intermédio de agentes burocráticos do Governo Federal.

**Figura 15** - Âmbito *versus* objetivos da estratégia de influência

Fonte: Organizada pelo autor, a partir dos dados estruturados.

Os casos localizados na terceira linha da última coluna são ações em busca de contratos de concessões e obras de saneamento em municípios, por meio de contribuições de campanha e relacionamento com políticos locais. Os casos localizados na segunda linha da terceira coluna envolvem a busca de concessões em empresas de saneamento e grandes construções da estrutura governamental, realizadas por meio de financiamento de campanha e articulação com outras empresas. Os casos localizados na primeira linha da terceira coluna são grandes contratos no nível federal que envolvem concessões realizadas por ministérios às grandes estatais e contratos de fornecimento de estatais para as empresas.

De forma geral, as ações regulatórias e as concentrações de poder decisório nos diferentes níveis de governo criam as estruturas onde a estratégia de influência ocorre, formatando suas práticas e processos, por meio dos diferentes tipos de agentes envolvidos e de diferentes ações desempenhadas por estes agentes.

O tamanho do círculo que envolve o número dos casos está relacionado ao número de eventos que cada caso tem. De forma objetiva, quanto mais eventos, mais detalhado o caso

está, ou mais complexo ele se manifestou. O Gráfico 3 também mostra que os casos em nível federal demonstram ser mais complexos e detalhados, possivelmente, pela complexa estrutura burocrática dos poderes Executivo e Legislativo federal, assim como pela diversa e pulverizada disputa de poder entre os diferentes grupos de interesse que atuam neste nível.

Diante desses aspectos, além dos casos evidenciados, os agentes das empresas relataram fatos que evidenciavam hábitos e costumes dos processos que compõem a ação complexa do indivíduo (c.f. 2.3.) na prática da estratégia de influência.

Esses fatos, chamados neste trabalho como “*modus operandi*”, que constituíam as estruturas onde as empresas JBS e Odebrecht atuavam, são apresentados no item a seguir.

## 5.5 Unidades de contexto

A partir da análise do conteúdo dos vídeos, em busca de identificar os casos de estratégia de influência e suas estruturas, permite-se coletar alguns relatos sobre os hábitos e costumes dos agentes executivos da JBS e da Odebrecht, os quais demonstram como eram as nuances e as formas de operacionalizar as investidas das empresas no Estado para obter ganhos de vantagem competitiva. Não se pretende aqui aprofundar ou discutir a legalidade ou ilegalidade das ações e declarações. Alguns desses relatos demonstram como as ações tanto legais e ilegais foram praticadas concomitantemente por razões pouco racionalizadas do ponto de vista das teorias econômicas e neoinstitucionais abordadas no item 2.2. deste trabalho. O objetivo deste tópico é exemplificar o ambiente relacional, com seus axiomas, onde os casos a serem descritos passaram. Os trechos retirados dos vídeos vão ser destacados por aspas, seguidos de suas referências nos vídeos disponibilizados por meio do link.<sup>10</sup> Por exemplo, Alexandre Barradas código D01, os vídeos (v.) são 1\_1 e o tempo (t.) do vídeo onde está o relato indicado pelos minutos (min) e segundos (seg).

Ainda como argumentado no item 2.3., que aborda as perspectivas da Nova Sociologia Econômica, compreender a dimensão política dos mercados ajuda a elucidar as formas de governança dos mercados e a prevalência das forças que conduzem à sua estabilização.

Smelser e Swedberg (2010) argumentam que é importante saber quem controla os mercados e quais são as forças que o dominam para revelar a mão visível dos mercados.

Os grupos empresariais JBS e Odebrecht foram os maiores doadores de campanha das eleições de 2014. Hilberto Mascarenhas (D12) responsável por controlar o setor de Operações Estruturadas da Odebrecht, conhecido por “departamento de propina”, declarou que o “valor

<sup>10</sup> <https://drive.google.com/open?id=0B8ke4y6cSFPETzgxM1F2dzJobTg>

aproximado de recursos do [setor de] operações estruturadas [em 2014] foi mais de R\$ 1 bilhão de reais [US\$ 730 milhões de dólares]” (D12, v. 12\_2, t. 42min02seg).

O representante institucional da JBS, Ricardo Saud (D25), relatou que o grupo JBS chegou a doar dinheiro para 28 partidos políticos e para 1829 candidatos. Destes, 179 deputados estaduais eleitos de 23 estados brasileiros. Foram eleitos 167 deputados federais e 28 senadores de 19 partidos, maior que qualquer bancada parlamentar partidária ou por estado. Foram eleitos 15 governadores, sendo estes 4 do MDB, 4 do PSDB, 3 do PT, 2 do PSB, 1 do PP e 1 do PSD (D25, v. 25\_4, t. 23min10seg). Estas informações demonstram o quão complexa é a estrutura relacional e operacional dessas empresas em busca de operar seus negócios no contexto brasileiro. Como pensar em um sistema econômico equilibrado ou na invisibilidade das forças que atuam nestes quando se elucidam as forças dos seus principais competidores? Para facilitar sua apresentação, os relatos foram subdivididos nos seguintes tópicos: Estrutura organizacional; Contribuições de campanha; Plataformas partidárias; Influência no legislativo; e Influência no Executivo.

### 5.5.1 Estrutura organizacional

Um fato interessante sobre a estrutura organizacional dessas empresas envolve a criação na Odebrecht do setor de Operações Estruturadas. No vídeo 12\_2, Hilberto Mascarenhas (D12) conta como foi a criação deste setor, que ocorreu por volta de 2008, encontrando-se formalizado no organograma da empresa e tinha a função de operacionalizar os pagamentos lícitos e ilícitos do Grupo Odebrecht. Segundo ele, os fatores motivadores da criação do setor foram o crescimento dos valores pagos e a falta de controle na realização dos pagamentos. Relata Benedicto Júnior (D05) “Antes de 2008, a relação de dinheiro era feita por caso. Cada obra era definida como alocar os recursos. Após 2008, era realizada de forma estruturada” (D05, v. 5\_1, t. 18min05seg). O setor, composto de seis funcionários, coordenados por Hilberto Mascarenhas, realizava os pagamentos nacionais e internacionais. As operações estruturadas do grupo ficavam localizadas na sede do grupo, em São Paulo-SP.

Ainda no v. 12\_2, Hilberto relatou o caso em que um funcionário de outro departamento do grupo, no elevador dentro da empresa, disse para um de seus funcionários que este fazia parte do “departamento de propinas”. Essa situação exemplifica como era notório o conhecimento do setor dentro da empresa. Declarou que esse processo de realização de contrapartidas por negócios era uma prática comum em outros setores econômicos: “Todos os setores [econômicos] trabalham dessa forma. O setor fiscal de um setor privado tem tantas

irregularidades quanto público” (D12, v. 12\_2, t. 11min40seg). O grupo JBS também tinha suas estruturas organizacionais para atuar, entretanto não tão centralizada nem tão complexa.

Muitas vezes, o pagamento era operacionalizado por meio do funcionário da Odebrecht que negociou os valores. Ou seja, havia a possibilidade de o indivíduo desviar este dinheiro, com o risco muito pequeno de ser descoberto, como Hilberto relata: “Se ele [funcionário] quisesse desviar, ele desviaria, e iria reclamar do quê? Um recurso desviado” (D12, v. 12\_2, t. 15min10seg). Isso deixava as operações ainda mais complexas, pois não tinham recibo nem contrato e em sua maioria, eram realizadas com dinheiro vivo.

O setor de operações estruturadas da Odebrecht funcionava pagando; ou seja, não produzia receita. Para alimentar os pagamentos ilegais, havia um esquema complexo para gerar caixa para o setor, no Brasil e no exterior. Segundo Hilberto, era necessário “gerar caixa dois para pôr nas contas das operações estruturadas. Colocava o caixa dois nas contas de *off shores*. Tinha, pelo menos, umas vinte” (D12, v. 12\_2, t. 13min20seg).

*Offshores* é o termo conhecido para empresas ou contas abertas no exterior, em paraísos fiscais, onde não se submetem às leis do país da origem do dinheiro. Em vários relatos, o dinheiro enviado para estas *offshores* retornava ao Brasil, por intermédio de casas de câmbio e de doleiros, para a realização destes pagamentos.

Declarou Benedicto Junior (D05): “Os valores doados eram rateados com todas as empresas” (D05, v. 5\_1, t. 51min01seg) ou alocado na empresa que tinha recebido a contrapartida do candidato. Os pagamentos realizados eram controlados por uma planilha unificada, tanto aqueles para financiar campanha, quanto aqueles para financiar partido, ou caixa dois, ou lavagem de dinheiro.

Henrique Valladares (D11) relatou: “A Odebrecht contratava o serviço de dragagem no exterior [Holanda]. Esse serviço era superfaturado. Dizia-se que deveria ser dragada a argila, e dragava-se areia. O dinheiro pago a mais para as empresas holandesas deveria ser repassado ao interesse da Odebrecht no exterior” (D11, v. 11\_2, t. 8min01seg).

Afirmou César Rocha (D08): “Eu apresentava mensalmente um enumerária da programação de pagamentos a serem realizados. Quer seja no Brasil, quer seja no exterior” (D08, v. 8\_1, t. 04min10seg). Dessa forma, o dinheiro voltava ao Brasil e era repassado diretamente aos indivíduos a serem pagos.

Relatou Benedicto Barbosa da Silva Júnior, o BJ (D05): “A área de Operação Estruturada fazia transferência no exterior para doleiros. E estes doleiros faziam pagamentos em espécie no Brasil”

Para explicar melhor esses pagamentos, no próximo item trata-se de exemplificar como ocorriam as contribuições eleitorais.

### 5.5.2 Contribuições de campanha

Sobre as contribuições de campanha, parte do valor expressivo era realizada via "caixa dois", pois nem sempre as empresas poderiam doar o dinheiro via oficial. A doação via oficial era passível de ser divulgada, podendo inflacionar as campanhas na competição entre partidos e estados.

Declarou Marcelo Odebrecht (D16): “Estimo que três quartos das campanhas do Brasil fossem via caixa dois. Aí, você criava um ciclo vicioso. Você até gostaria de doar via oficial, causaria menos problemas. Mas, e a referência que você cria? Imagina a gente doar R\$ 2 milhões de reais a uma candidatura a governador do Acre! Imagina a expectativa quando era para governador de São Paulo!” (D16, v. 16\_2, t. 4min30seg).

Alexandrino Alencar (D02) acrescentou: “A Odebrecht até 2010 operava praticamente em doações ilegais para esconder o nome do grupo. A partir daí, começou a operar em doações legais” (D02, v. 2\_1, t. 3min10seg).

Essa questão do dinheiro via ilícita não era uma escolha do político. Benedicto Junior (D05) argumentava que “o candidato não teria liberdade de escolha na forma que recebia o dinheiro” (D05, v. 5\_1, t. 48min50seg), pois era uma diretriz estratégica do grupo para não evidenciar sua participação política.

Segundo Alexandrino Alencar (D02), “para não chamar a atenção, por conta dos valores, às vezes, você já ia direto para o caixa dois, para não aparecer” (D02, v. 2\_1, t. 17min05seg).

No caso da JBS, além da doação via dinheiro ilegal e legal, havia a possibilidade da “notas frias”, que é uma nota fiscal falsa, que não corresponde a uma operação efetivamente realizada. Como afirma Ricardo Saud (D25), “os pagamentos eram realizados em Doação oficial, dinheiro vivo, nota fria” (D25, v. 25\_2).

Existia uma estratégia organizacional para realizar as doações, como argumenta Benedicto Junior (D05): “Nós éramos orientados para nunca ser o grande doador ostensivo. Então, buscávamos parceiros. Delimitávamos os valores que seriam doados legalmente. Buscávamos parceiros para doar em nosso nome, por exemplo a Itaipava, e fazíamos doações de caixa dois de uma maneira que as três [doação legal, doação ilegal e doação via terceiros] se completavam” (D05, v. 5\_1, t. 59min50seg).

Essas diversas maneiras de pagar de forma não oficial tornam o processo de diferenciar o que é lícito de ilícito quase impossível. Como argumenta Marcelo Odebrecht (D16), a orientação era “usar outras formas de pagamento, [por exemplo, terceiros], e depois remunerava os terceiros” (D16, v. 16\_2, t. 5min41seg).

Conforme os relatos, no início as doações estavam ligadas a negócios mais complexos. Segundo Benedicto Junior (D05), “o pedido de contribuição estava restrito a negócios onde era muito difícil operar. Aí sim, tinha pedido de contribuição de agentes públicos” (D05, v. 5\_1, t. 42min50seg). Entretanto, a lógica dessa relação foi modificada onde não existia doação sem a expectativa de alguma contrapartida. Em diversos momentos, Ricardo Saud (D25) afirmou que todo pedido de doação era avaliado com o possível retorno que o grupo poderia receber. Como argumenta Alexandrino Alencar (D02) “todas as doações eram condicionadas para uma contrapartida ligada a alguma atividade do grupo” (D02, v. 2\_1, t. 7min30seg). Essa perspectiva de dinheiro ilícito associado a contrapartidas reflete uma percepção de ilicitude generalizada, como está sendo tratado em perspectivas jurídicas. Entretanto, o que se observa é a criação de um complexo mercado sociologicamente estruturado.

Hilberto Mascarenhas (D12) relatou que houve um momento em que os valores pagos estavam extrapolando qualquer limite. A lógica de mercado passou a ser imperativa nesses processos de contribuição eleitoral. A esse respeito, acrescentou Alexandrino Alencar (D02): “Os candidatos que recebiam doações com valor acima do praticado era porque tinham uma relação especial com o grupo ou possibilidades de contrapartidas assertivas [exceto para o cargo de presidente]” (D02, v. 2\_1, t. 16min40seg). Ou seja, quanto mais o agente político produzia ou defendia o grupo, mais dinheiro ele recebia na campanha. Essa fórmula funcionava inclusive em anos não eleitorais. Por exemplo, como declara Marcelo Odebrecht (D16): “Alguns desses pagamentos, inclusive, era bônus, pagamento de contribuição ao partido fora de campanha. Outros eram pagamentos em espécie, que eu não sei precisar para onde ia” (D16, v. 16\_1, t. 12min05seg). Essa lógica de mercado é tão evidente que em eleições majoritárias (presidente, governador ou prefeito) a estratégia era doar dinheiro para candidatos com mais chance de eleição, para garantir o acesso ao executivo.

Relata Benedicto Junior (D05): “Normalmente, você financiava os dois candidatos que tinham mais chance, para não correr o risco” (D05, v. 5\_1, t. 47min10seg). Esta perspectiva resultou em uma tentativa de padronizar os valores doados, como ele mesmo explicou: “Tentava-se fazer uma tabela, para que os candidatos aos mesmos cargos tivessem doações semelhantes, em busca de um equilíbrio de mercado” (D05, v. 5\_1, t. 49min01seg). A lógica

das doações possuía aspectos mais complexos de uma axiologia econômica, como aborda o item a seguir.

### 5.5.3 Plataformas partidárias

Em várias declarações de diversos agentes analisados, percebeu-se o axioma de que políticos e partidos são desnecessários. Tanto Joesley Batista (D23) como Marcelo Odebrecht (D16) principais executivos de seus respectivos grupos empresariais, em algum momento, relataram o problema que era depender do ambiente político.

Declarou Ricardo Saud “Deputado não ajuda ninguém. Não serve para nada. Entretanto, ele não te atrapalha. Por isso, a gente ajuda um, ajuda outro” (D25, v. 25\_2, t. 23min30seg). E arrematou: “Partido não serve para nada. O que importa é a quantidade da bancada e o tempo de televisão. O preço é tabelado por esta relação” (D25, v. 25\_2, t. 19min40seg). Estas perspectivas valorativas demonstram como o empresariado se posicionava em relação às instituições políticas. Esse comportamento explica-se, em parte, pela montagem das campanhas majoritárias. Ricardo Saud (D25) em alguns áudios, relatou que na campanha de 2014 os partidos que compuseram as alianças para a candidatura de Aécio Neves, Dilma Rousseff e Eduardo Campos foram negociados por meio de doações de empresas. Ou seja, quanto mais bancada parlamentar, maior o tempo de televisão. Quanto maior o tempo de televisão nas propagandas eleitorais, maior o valor do partido. A JBS colaborou de forma majoritária a estruturar as principais campanhas da última eleição.

Para além das eleições majoritárias presidenciais, existia um mapa estratégico eleitoral de todo o Brasil. Segundo Benedicto Junior (D05), “existia um mapa de doações de campanha do grupo Odebrecht” (D05, v. 5\_1, t. 47min30seg). “Antes da eleição, os executivos espalhados pelo País avaliavam quem eram os candidatos que eles iriam ajudar. Quer seja pelo candidato ter um discurso privatizante ou que buscasse a participação de empresas em operar setores públicos. Você precisava de obras complexas, no qual a estrutura da Odebrecht seria um diferencial” (D05, v. 5\_1, t. 46min55seg). Nessa perspectiva, avaliavam-se o perfil do candidato, a história, a família (se fizesse parte de alguma família de políticos), sua possibilidade de crescimento dentro das estruturas políticas e sua relação com o grupo empresarial. Essa avaliação poderia ser até ideológica. Por exemplo, como relatou Alexandre Barradas (D01): “Um executivo da Odebrecht reconhece um governador que rejeitou fazer obras [de concessão] com a empresa com perfil de estatizante e outro candidato ao governo como liberal. A visão do rentista sobre o problema do rentismo” (D01, v. 1\_1). Ainda

Alexandre Barradas (D01): “Partidos com uma orientação ideológica ligada à dita esquerda tem uma dificuldade em encaminhar projetos de concessão” (D01, v. 1\_1, t. 20min10seg).

Além desses aspectos, era dado crédito a quem já estava ocupando os cargos disputados. Como afirmou Ricardo Saud (D25): “Eleição é desigual. Quem tá dentro do poder tem possibilidades que quem tá fora do poder não tem” (D25, v. 25\_2, t. 16min02seg). As diversas formas utilizadas para escolher os candidatos estavam também relacionadas aquilo que diversos autores que estudam lobby e financiamento eleitoral defendem, conseguir acesso e boa vontade. Segundo Benedicto Junior (D05), “quando você ajudava a pessoa, quando você a procurava, era sempre atendido. Se tornava uma espécie de prioridade” (D05, v. 5\_1, t. 54min40seg). Análise mais aprofundada sobre este processo é apresentada no próximo item.

#### 5.5.4 Influência no Legislativo

Manter uma defesa permanente dos interesses no Congresso era necessário para assegurar o bom andamento das operações da empresa. Para isso, tanto a JBS quanto a Odebrecht mantinham seus representantes institucionais trabalhando próximo aos parlamentares. Como argumentou Benedicto Júnior (D05), quando esses parlamentares que receberam doação eram procurados, tinham uma atenção especial nos interesses dessas empresas. Em um dos exemplos, César Rocha (D08) relata o processo: “recebíamos a demanda pelo acompanhamento legislativo (temos consultores que fazem este acompanhamento). A pauta era encaminhada para a presidência da Odebrecht Transport, para os advogados da Odebrecht Transport. O Benedicto Junior e o Paulo Cezena. Então, eles diziam se aquele tema interessava a empresa ou se afetava de forma tributária, se cabia defesa. Se coubesse, usávamos todas as entidades de classe para proceder à defesa. Normalmente eram defesas legítimas” (D08, v. 8\_1, t. 13min01seg).

Quando algumas dessas empresas possuíam algum interesse coletivo, empresas referências, como a Odebrecht ou a JBS, atuavam a fim de solucionar problemas de regulação. Pela contribuição de campanha ostensiva dessas duas empresas, elas se tornavam referências no mercado no processo de influência seja no Legislativo ou no executivo federal ou estadual. Como relatou Marcelo Odebrecht (D16) em um dos exemplos: “Foi um daqueles temas resolvidos por medida provisória, junto ao Congresso, e que de maneira implícita ou explícita, foi articulado com contrapartidas para o Congresso” (D16, v. 16\_3, t. 2min30seg). Ainda, segundo Marcelo Odebrecht (D16), quando o assunto era relacionado à mobilização de empresas do segmento do mercado, “ele é conduzido, normalmente, pelas entidades de classe, como a CNI” (D16, v. 16\_3, t. 6min10seg).

Para Cláudio Melo Filho (D09), existia uma preferência em discutir as pautas no Senado, pois “primeiro, no Senado são menos pessoas. Na Câmara, são 513 pessoas pra conversar. No Senado são 81. Segundo, sairia de uma discussão na amplitude de um varejo. Na Câmara, as comissões são 30, 40 deputados. No Senado, as comissões são menores. Terceiro, via a força do Romero Jucá. Ele foi líder de vários governos. Tem protagonismo nessa discussão” (D09, v. 9\_3, t. 5min20seg). A expressão *varejo* retoma a perspectiva mercadológica do processo de influência. Ainda, é interessante observar a atuação de Romero Jucá como o principal articulador no Senado em defesa de interesses, com casos relatados pela JBS e Odebrecht. Essa preferência no Senado corrobora também com diversos autores relatados no item 2.4. Além do processo no Legislativo, existe a influência em processos executivos, conforme destaca item a seguir.

#### 5.5.5 Influência no Executivo

A influência no Poder Executivo exercida pela JBS e pela Odebrecht é algo público e notório. Marcelo Odebrecht (D16) declarou diversas vezes que possuía contato direto com a Presidência da Petrobras por causa da Braskem. Por consequência, tinha contato direto com a Presidência da República, relatando diversas reuniões com o presidente e os ministros. Já Joesley Batista (D23) ficou evidente após o polêmico encontro com o então presidente Michel Temer, demonstrando a força política que essas empresas possuíam com o Estado.

Para além de encontros com o alto escalão do governo, a importância dos grupos de pressão no processo de lobby é fundamental para decisões que necessitam de uma articulação mais ampla, como pautas de regulação econômica. Quando necessário, as federações industriais ou as confederações patronais se mobilizavam: “A indústria pressionava o MDIC”, como relata Marcelo Odebrecht (D16, v. 16\_3, t. 4min2seg). Esse processo por vezes necessitava de uma estrutura técnica importante. Em alguns temas relacionados à regulação, era necessária a criação de um embasamento técnico para o governo assim poder ajudar. Como relatou Marcelo Odebrecht (D16): “Em alguns temas deste você precisa criar um embasamento técnico para o governo ajudar” (D16, v. 16\_3, t. 3min2seg).

Quando a relação se dava via estatais, empresas grandes não utilizavam sua influência via padrinhos políticos, como as empresas pequenas faziam. Elas negociavam diretamente com as diretorias da estatal. Como relatou Marcelo Odebrecht (D16): “Márcio [Faria (D17)] não costumava falar com políticos. De forma geral, Márcio falava com os diretores. Os pedidos políticos eram repassados pelos diretores. Você conversa com padrinhos políticos quando você tem empresas mais fracas” (D16, v. 16\_4, t. 2min5seg). Da mesma forma

ocorriam com os governos estaduais: os executivos dialogavam diretamente com os governadores e secretariado.

Quando o assunto tratado se refere a contratos públicos ou a desoneração fiscal, sempre era acordada parte do valor em contrapartida de contribuição eleitoral. Como declarou Wesley Batista: “Em certos estados, para você ter redução fiscal com créditos presumidos, você tem que pagar” (D27, v. 27\_2, t. 8min40seg). Quando era a respeito de contratos públicos de execução de obras, a negociação da contrapartida era pontual, como afirmou Benedicto Junior (B05) “As obras que havia contrapartida não eram a maioria. Parte pública sempre tinha algo, mas era de baixo valor. Agora, em alguns estados era sempre mais. Por exemplo, Rio de Janeiro” (D05, v. 5\_1, t. 42min2seg).

O que fica evidente nesses relatos é a complexa relação entre os agentes públicos e privados em diferentes estruturas burocráticas, políticas e culturais. As estruturas econômicas são mais opacas do que o proclamado pela economia e as informações e dados relevantes estão assimetricamente distribuídos pelas redes sociais. As construções de redes políticas que unem os vértices estratégicos das organizações (seja público ou privado) fica evidente por meio da estrutura flexível e da capilaridade organizacional dessas empresas no Brasil e no exterior. Estas redes são formas de apoio político a clusters dirigentes, que mobilizam os recursos da rede para avançar posições individuais e grupais, mesmo que à custa de perdas ou desvantagens para as organizações das quais são representantes (SWEDBERG, 2003). Como ficou evidenciado, essas redes são mobilizáveis como grupos de pressão, de forma a extrair rendimentos e benefícios que serão assimetricamente distribuídos pelos componentes do mercado político, de acordo com sua centralidade, peso e importância no seio de determinada rede social.

No próximo item, aprofundam-se as categorizações das estruturas dos eventos que descrevem a estratégia de influência.

## **5.6 Categorização**

As categorizações foram realizadas após a estruturação dos métodos de eventos estruturados (ver item 5.4). Ou seja, as categorias apresentadas foram identificadas a partir da estruturação dos dados, propondo-se dois blocos de categorias: dos agentes e das ações. Ambos foram utilizados para compilar as tabelas com a cronologia dos eventos utilizadas para todos os casos (Apêndice A, B e C).

As frequências das categorias foram compiladas para evidenciar o papel que cada uma

representa na interpretação dos dados. Para isso, utilizaram-se três formas de demonstrar cada categoria:

a) Frequência total – o número de vezes que a categoria apareceu em todos os casos. Junto com a frequência total ajustada, este número foi dividido pelo número total de eventos, 272 (cf. item 5.5.). Essa medida demonstra a força da participação da categoria de forma global.

b) Frequência da categoria na estrutura de evento – número de vezes que a categoria apareceu dividida na estrutura de eventos (HEISE, 1989). Lembrando que a estrutura de eventos é composta por seis dimensões: agente: aquele que promove ou induz o acontecimento; ação: verbo que funde elementos em um acontecimento; objeto: entidade modificada, de forma que a repetição do acontecimento requer reposição da entidade; instrumento: entidade usada pelo agente para avançar casualmente o acontecimento sem ser mudada de forma significativa pelo acontecimento; produto: entidade que vê a existência como o resultado de um acontecimento e que habilita ou desabilita acontecimentos subsequentes; e afetado: agente de um evento que intencionalmente é habilitado ou desabilitado pelo agente do evento focal (cf. item 5.4.).

c) Frequência da categoria por caso – número de vezes que a categoria apareceu por caso. Junto com seu cálculo ajustado, este número é dividido pelo número de eventos de cada caso (Quadro 7).

Apresentam-se, a seguir as categorias e suas implicações teóricas, com o comportamento descritivo de suas frequências dentro do conjunto de dados.

### 5.6.1 Categorização dos agentes

Para categorizar os agentes, utilizaram-se os quesitos de cargo e função ocupados durante o acontecimento do evento, os quais podem evidenciar sua contribuição para a execução da estratégia de influência. Ainda é possível compreender sua importância em processos decisórios públicos, além de seu posicionamento dentro de estruturas governamentais burocráticas. Como argumenta Swedberg (1990), compreender sua função e seu cargo na engrenagem possibilita observar o conjunto de relações sociais que estabelece com outros atores relevantes e comprovar que todas as ações, fenômenos e instituições econômicas precisam ser lidos à luz da sua inclusão em um quadro de relações sociais.

Para facilitar a classificação, seguem os códigos dos agentes para uma macro e uma micro classificação:

**Quadro 8** - Classificação e códigos dos agentes.

Macroclassificação	Código	Microclassificação	Código
Agente da burocracia pública	AgBuroc	Agente da Burocracia Pública	AgBrcPu
Agente parlamentar	AgParl	Deputado estadual	DepEst
		Deputado federal	DepFd
		Senador	Sen
Agente privado	AgPriv	Doleiro	Doll
		Empresas do segmento do mercado	EmpMec
		Empresários	Empr
		Executivos JBS	ExJBS
		Executivos Odebrecht	ExOde
		Preposto de políticos	PrepPol
Agente de estatais	AgEstatal	Estatais	Estat
		Executivos de estatais	ExEst
Agente do Executivo público	AgExcPub	Governador	Gov
		Ministro de Estado	MinEst
		Prefeito	Pref
		Presidente	Presid
		Secretário de governo	SecGov
		Vice-presidente	ViceP
Agente jurídico	AgJud	Membro do judiciário	Judic
Organização civil	OrgCiv	Sindicatos, confederações e associações.	SindP

Fonte: Organizado pelo autor, a partir dos dados estruturados.

A partir dos dados estruturados propõem-se 7 macrocategorias e 20 microcategorias para definir os agentes, descritas a seguir.

- *Agente Privado*

São agentes privados: doleiros, empresas, empresários, executivos da JBS, executivos da Odebrecht e representantes de políticos. Na perspectiva deste trabalho, são os protagonistas na relação entre empresas e Estado. Grande parte do referencial teórico busca elucidar esta relação, desde as perspectivas clássicas até aquelas que compreendem o sujeito em sua complexidade e subjetividade relacional (Tabela 1).

Tabela 1 - Macrocategoria Agente privado

Agente Privado (Macrocategoria)					
Frequência total		461	Frequência total Aj.		1,69
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
157	0	106	8	2	188
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	12	10	1,7
1	17	1,5	13	40	2,1
2	13	1,6	14	22	1,6
3	11	1,4	15	14	2,3
4	14	1,8	16	19	1,7
5	10	1,4	17	14	1,8
6	10	1,7	18	11	1,1
7	19	1,7	19	18	2,0
8	32	1,2	20	13	2,2
9	49	1,9	21	14	2,3
10	63	1,7	22	18	2,0
11	20	1,7	23	10	1,1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 1 mostra a frequência descritiva da macrocategoria agente privado. Observa-se a alta frequência desta categoria – aparecendo 461 vezes – evidenciando seu protagonismo dos agentes nas ações relatadas. Lembrando que o agente é o sujeito que promove as ações. Entretanto, ao observar a sua frequência diante das estruturas de eventos, observa-se que o papel exercido vai além de protagonizar as ações, situando-o como um instrumento (106) de outros atores, sendo também afetado (188) pelo resultado das ações praticadas.

Quando se analisa a frequência ajustada por caso, observa-se que a atuação dos agentes diante de todos os casos é realizada de forma consistente, muito além da participação de todos os atores públicos somados. Compreende-se que a origem dos dados sobre as declarações dos executivos da JBS e da Odebrecht acentua a visão dos agentes privados e, portanto, ressalta sua participação.

A seguir, apresentam-se suas microcategorias.

**Doleiro** – termo utilizado para quem converte moedas de forma ilícita. Atua na compra e venda de dólares em mercado paralelo além dos limites da lei e comete crimes de lavagem de dinheiro (art. 1º da Lei 9.613/98) e de evasão de divisas (art. 22 da Lei n. 7.492/1986) (GRECO, 2008). Conforme relatos dos casos, a lavagem ocorria por meio de

*offshores*<sup>11</sup> e os doleiros executavam os pagamentos, principalmente nos casos da Odebrecht (cf. item 2.4.6.) (Tabela 2).

Tabela 2 - Microcategoria Doleiro

Doleiro (Microcategoria)					
Frequência Total		5	Frequência total Aj.		0,02
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
4	0	1	0	0	0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
			15	5	0,8

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

Tabela 2 revela a baixa frequência deste agente e a concentração em um único caso (o 15 – FI FGTS Fábrica Eldorado) em que o doleiro é Lúcio Funaro. O fato de ele indicar cargos no governo o torna um ator político essencial para o processo de influência na burocracia pública. Entretanto, a atuação de doleiros e *offshores* se dá em outros casos, mas não relacionados ao enfoque deste trabalho – estratégias de influência –, e sim de operacionalização de pagamentos.

**Empresas** – qualquer empresa envolvida nos casos que não sejam a JBS e a Odebrecht (e suas subsidiárias) (Tabela 3).

Tabela 3 - Microcategoria Empresas

Empresas (Microcategoria)					
Frequência total		32	Frequência total Aj.		0,12
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
6	0	8	3	0	15
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
4	2	0,3	11	9	0,8
5	4	0,6	15	1	0,2
8	2	0,1	16	3	0,3
9	2	0,1	18	4	0,4
10	4	0,1	20	1	0,2

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

<sup>11</sup>*Offshore* são empresas ou contas bancárias estabelecidas em territórios em que há vantagem de tributação em comparação com o território de origem (conhecidos como “paraíso fiscal”), para fins lícitos ou ilícitos, quando há ocultação de patrimônio.

Em geral, quando grupos empresariais se reuniam em torno de uma posição ou proposição em defesa dos próprios interesses ou do setor econômico de atuação fora das entidades organizadas

A Tabela 3 mostra a frequência total da microcategoria empresas: 32 vezes. Quando se observa a frequência por categoria de eventos, percebe-se que, em sua maioria, as empresas se comportaram como instrumento (8) ou afetadas (15), demonstrando um papel mais reativo dos pequenos grupos empresariais. Quando se observa a frequência por casos, destaca-se a quantidade de vezes em a categoria aparece: 15 casos. Citam-se com exemplo o caso 9 – Contrato PAC SMS Petrobras, em que algumas empresas (Andrade Guitierrez, OAS e Camargo Corrêa) foram chamadas a apresentar proposta para a licitação, para validar o processo, e o caso 11 – Crise de Falta D’água no Nordeste, em que empresas que necessitavam de contratos de fornecimento de energia pressionaram o governo para conseguir algum acordo.

**Empresários** – proprietários de empresas que utilizavam de seu negócio para alguma ação junto ao Estado em benefício de algum ente privado (Tabela 4).

Tabela 4 - Microcategoria Empresário

<b>Empresários (Microcategoria)</b>					
Frequência total		6	Frequência total Aj.		0,02
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	0	5	0	1	0
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
10	2	0,1	18	1	0,1
16	1	0,1	19	2	0,2

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 4 mostra que a frequência total da microcategoria empresário foi de 6 vezes. Ao analisar a frequência por categoria, destaca-se o papel de instrumento (5) exercido pelos empresários. A microcategoria foi observada em 5 casos dos 23. Citam-se como exemplos o caso 10 – Complexo Madeira, em que Henrique Valadares contatou Leo Pinheiro (OAS) para organizar quem iria entrar em um processo de licitação, e o caso 19 – Concessão e compra da SEARA, em que o empresário dono da SEARA procurou Wesley Batista para comprar sua empresa em estado crítico.

**Executivos JBS** – todos agentes que exerciam suas atividades no grupo JBS. Destaque para os listados no Quadro 4.

Tabela 5 - Microcategoria Executivos JBS

<b>Executivos JBS (Microcategoria)</b>					
Frequência total		167	Frequência total Aj.		0,61
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
49	0	32	3	0	83
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	18	6	0,6
13	37	1,9	19	16	1,7
14	22	1,6	20	11	1,8
15	8	1,3	21	13	2,2
16	15	1,4	22	18	2,0
17	11	1,4	23	10	1,1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 5 mostra que a frequência total da microcategoria executivos JBS foi de 167 vezes. Isso demonstra a forte atuação deste ator nos casos estudados. Ao analisar a frequência por categoria, destaca-se o papel protagonista de agente (49), de instrumento (32) e, principalmente, como afetado (83) pelas ações. A microcategoria se mostrou presente em 11 casos, de acordo com os relatos da JBS. Citam-se como exemplos que se repetiram com maior frequência o caso 13 – JBS MP, em que Joesley e Wesley Batista buscaram influenciar o Ministério Público; caso 21 – Agilidade no reconhecimento dos créditos presumidos, em que a JBS buscou junto a agentes da burocracia pública acelerar o reconhecimento dos créditos tributários junto a agentes da burocracia pública.

**Executivos Odebrecht** – todos os agentes que exerciam suas atividades nas empresas do grupo (cf. Quadro 3).

Tabela 6 - Microcategoria Executivos Odebrecht

<b>Executivos Odebrecht (Microcategoria)</b>					
Frequência total		231	Frequência total Aj.		0,85
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
95	0	55	1	0	80
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	7	19	1,7
1	16	1,4	8	30	1,2
2	13	1,6	9	40	1,5
3	11	1,4	10	56	1,5
4	12	1,5	11	11	0,9
5	6	0,9	12	10	1,7
6	7	1,2			

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 6 mostra que a frequência total da microcategoria executivos da Odebrecht foi de 231 vezes. Isso demonstra a forte atuação deste ator nos casos estudados. Ao analisar a frequência por categoria, destaca-se o forte papel protagonista de agente (95), de instrumento (55) e como afetado (80) pelas ações realizadas. A microcategoria foi observada em 12 casos, como esperado em todos os relatos originários da Odebrecht, do caso 1 ao 12. Citam-se como exemplos com maior frequência o caso 10 – Complexo Madeira, em que os executivos da Odebrecht agiram intensamente para não serem “prejudicados” em uma obra, e, de forma relativa (ajustada), o caso 7 – Venda de Propeno Braskem, em que Alexandrino Alencar negociou com a Petrobras um contrato de fornecimento de nafta.

**Representantes de políticos** – agentes privados que realizam ações questionáveis em nome de políticos para proteger os seus representados de qualquer consequência moral ou criminal (Tabela 7).

Tabela 7 - Microcategoria Representantes de políticos

<b>Representante de políticos (Microcategoria)</b>					
Frequência total		20		Frequência total Aj.	
				0,07	
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
3	0	5	1	1	10
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
1	1	0,1	13	3	0,2
6	3	0,5	17	3	0,4
9	7	0,3	20	1	0,2
10	1	0,0	21	1	0,2

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 7 mostra que a frequência total da microcategoria representantes de políticos foi de 20 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se o forte papel de instrumento (5) e o de afetado (10). A microcategoria foi observada em 8 casos, tanto pela JBS quanto pela Odebrecht. Cita-se como exemplo o caso 9 – Contrato PAC SMS Petrobras, em que um indicado do MDB chamado Ângelo seria responsável por receber pagamentos indevidos.

- *Agente parlamentar*

Em estudos recentes, Manoel Leonardo dos Santos (SANTOS, 2014a, 2014b, 2015a, 2015b; SANTOS *et al.*, 2017) e Resende (2017) defendem a importância do Poder Legislativo para o *lobby* e a conquista das decisões favoráveis ao interesse de setores econômicos e

sociais. Para além do processo legislativo, os representantes parlamentares atuam como organizadores políticos locais, exercendo influência no Poder Executivo de prefeituras e estados, como observado em alguns casos deste trabalho. Portanto, compreende-se como macrocategoria agente parlamentar os políticos que exercem a função eletiva de senador, deputado federal e deputado estadual (Tabela 8).

Tabela 8 - Macrocategoria Agente parlamentar

<b>Agente parlamentar (Macrocategoria)</b>					
Frequência total		117		Frequência total Aj.	
				0,43	
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
40	0	49	1	0	27
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
1	6	0,6	10	30	0,8
2	5	0,6	11	14	1,2
3	5	0,6	14	11	0,8
5	4	0,6	15	1	0,2
6	2	0,3	16	12	1,1
8	15	0,6	18	6	0,6
9	5	0,2	23	1	0,1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 8, mostra que a frequência total da macrocategoria agente parlamentar foi de 117 vezes. Isso demonstra a forte atuação destes atores políticos nos casos estudados, como já esperado e apontado na literatura. Ao analisar a frequência por categoria, destaca-se o forte papel protagonista de agente (40), o de instrumento (49), e de afetado (27), pelas ações realizadas. A macrocategoria foi observada em 14 dos 23 casos. Cita-se como exemplos de maior frequência o caso 10 – Complexo Madeira, em que os executivos da Odebrecht agiram intensamente buscando apoio no Congresso, por intermédio do então deputado Eduardo Cunha e dos Senadores Romero Jucá e Arlindo Chinaglia, para não serem “prejudicados” em uma obra; e, de frequência ajustada, o caso 12 – Ministério das Cidades, em que a Odebrecht já investia em um relacionamento em busca de ganhos com o parlamentar Gilberto Kassab, que passou a ser ministro das Cidades.

A seguir, apresentam-se as microcategorias para o agente parlamentar.

**Deputado Estadual** – nome dado ao agente político quando o órgão correspondente é a Assembleia Legislativa do estado, órgão superior do Poder Legislativo de cada estado (Tabela 9).

Tabela 9 - Microcategoria Deputado estadual

Deputado estadual (Microcategoria)						
Frequência total		5		Frequência total Aj.		0,02
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
5	0	0	0	0	0	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
			3	5	0,6	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 9 mostra que a frequência total da microcategoria deputado estadual foi de 5 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se o forte papel protagonista de agente (5). A microcategoria foi observada em 1 dos 23 casos, o caso 3 – Obras de saneamento Mauá, em que o então deputado estadual Donisete Braga foi candidato a prefeito de Mauá – SP em 2012, e por isso procurou o grupo Odebrecht para pedir ajuda financeira de campanha.

**Deputado federal** – representante nacional popular, eleito por voto direto. Compete ao deputado federal o ato de legislar e manter-se como guardião fiel das leis e dos dogmas constitucionais nacionais, inclusive, podendo propor, emendar, alterar, revogar e derrogar leis, leis complementares e emenda à Constituição Federal. Resende (2017), ao estudar a influência no processo decisório da Câmara Federal, afirma que, na opinião dos próprios representantes de interesses, a grande relevância está no Poder Legislativo. O papel desempenhado pelos deputados federais era coordenado por um grupo da base governista liderado por Henrique Alves e Eduardo Cunha (Tabela 10).

Tabela 10 - Microcategoria deputado federal

Deputado federal (Microcategoria)						
Frequência total		38		Frequência total Aj.		0,14
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
11	0	15	0	0	12	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	10	12	0,3	
2	5	0,6	11	4	0,3	
8	1	0,0	14	10	0,7	
9	5	0,2	15	1	0,2	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 10 mostra que a frequência total da microcategoria deputado federal foi de 38 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se o papel protagonista de agente (11), de instrumento (15) e de afetado (12). A microcategoria foi observada em 7 dos

23 casos. Citam-se como exemplos: o caso 10 – Complexo Madeira, em que os executivos da Odebrecht procuraram apoio parlamentar em busca da defesa de um contrato a ser realizado (na ocasião, ocorreram reuniões com grupos de deputados), o caso 2 – obras de saneamento Juazeiro – BA, em que o deputado Daniel Almeida negociou a ajuda de campanha para o candidato à prefeitura Isaac Carvalho e o caso 14 – CADE – CVM - Receita Federal, em que o Joesley Batista mantinha contato com o presidente Michel Temer por intermédio do então deputado Rocha Loures.

**Senador** – representante do Poder Legislativo, eleito pelo povo. Trabalha no Senado Federal, onde se tem um número equilibrado de senadores por entes federativos. A quantidade reduzida de membros faz com que os senadores sejam mais demandados por grandes empresas. Conforme relato de Cláudio Melo Filho (D09), existia preferência em discutir as pautas no Senado, pois “primeiro, no Senado são menos pessoas. Na Câmara são 513 pessoas pra conversar; no Senado, são 81. Segundo, sairia de uma discussão na amplitude de um varejo. Na Câmara, as comissões são 30, 40 deputados; no Senado, as comissões são menores. Em terceiro, via a força do Romero Jucá. Ele foi líder de vários governos. Tem protagonismo nessa discussão” (D09, v. 9\_3, t. 5min20seg) (Tabela 11).

Tabela 11 - Microcategoria senador

<b>Senador (Microcategoria)</b>						
Frequência total		74		Frequência total Aj.		0,28
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
24	0	34	1	0	15	
Frequência por caso						
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
1	6	0,6	11	10	0,8	
5	4	0,6	14	1	0,1	
6	2	0,3	16	12	1,1	
8	14	0,5	18	6	0,6	
10	18	0,5	23	1	0,1	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 11 mostra que a frequência total da microcategoria Senador foi de 74 vezes, muito acima dos seus pares da Câmara Federal e das Assembleias Legislativas, ato justificado, em parte, pela fala de Cláudio Melo Filho, executivo da Odebrecht. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se o papel protagonista de agente (24), principalmente de instrumento (34) e de afetado (15). A microcategoria foi observada em 10 dos 23 casos. Citam-se como exemplos o caso 11 – Crise de falta d’água no nordeste, quando

ocorreu uma mobilização das empresas que necessitavam da renovação do contrato de fornecimento de energia, que ocorreu via Medida Provisória, com apoio dos senadores Renan Calheiros e Romero Jucá, o caso 8 – Guerra dos Portos, em que ocorreu ampla movimentação da indústria para a mudança da regulação de incentivos a produtos importados pelos Estados. Também esteve à frente do caso o senador Romero Jucá.

- **Agente da burocracia pública**

Compreende-se como funcionário público indicado ou de carreira (concurado) de algum órgão estatal que não executava cargo de primeiro escalão ou eletivo. O papel dos profissionais da burocracia pública foi estudado por Santos (2014a, 2014b) e Resende (2017) quando evidenciavam o *lobby* corporativo da burocracia pública; ou seja, agentes das estruturas estatais buscando defender os interesses corporativos de sua classe, por exemplo, em busca de aumentos salariais ou na defesa de ações pertinentes à sua função (Tabela 12).

Tabela 12 - Macrocategoria Agente da burocracia pública

<b>Agente da burocracia pública (Macrocategoria)</b>						
Frequência total		34		Frequência total Aj.		0,13
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
14	0	17	3	0	0	
Frequência por caso						
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
10	2	0,1	17	7	0,9	
13	8	0,4	20	4	0,7	
14	5	0,4	21	5	0,8	
15	2	0,3	23	1	0,1	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 12 mostra que a frequência total da macrocategoria agente da burocracia pública foi 34 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se o papel protagonista de agente (14) e, principalmente de instrumento (17). A macrocategoria foi observada em 8 dos 23 casos. Citam-se como exemplos: o caso 17 – Fiscalização do Ministério do Trabalho Frigoríficos, em que agentes da burocracia realizaram um programa de fiscalização em dois estados, a pedido da JBS, o caso 13 – Caso JBS MP, em que um agente do Ministério Público estava repassando informações sigilosas para a defesa de Joesley Batista.

- **Agente do executivo público**

O Poder Executivo é o poder estatal previsto na Constituição de um país. Compete a ele governar e administrar os interesses públicos, por meio das perspectivas legais. Os agentes do executivo público são indivíduos eleitos para cargos executivos, seja como prefeitos, governadores, vice-presidente ou presidente. Consideram-se para este estudo também os membros do primeiro escalão do Poder Executivo, ministros ou secretários de estado.

Alguns autores trabalham com o Poder Executivo, como Horochoviski (2016b), que estudou a influência de empresas com contratos de prestação de serviço em uma prefeitura por meio do financiamento de campanha. Outros, como Lazzarini (2007) e Santos (2017), abordam o financiamento empresarial por meio de bancos públicos, possibilitado pela relação de grandes empresas com agentes do Executivo. Adam Przeworski (2011) apresenta o processo de *lobby* no Poder Executivo no processo de financiamento de campanhas, em sua influência em plataformas partidárias e, até mesmo, nas próprias ações do executivo (Tabela 13).

Tabela 13 - Macrocategoria agente do Executivo público

<b>Agente do Executivo público (Macrocategoria)</b>					
Frequência total		75	Frequência total aj.		0,28
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
40	0	46	5	0	26
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	10	5	0,1
1	11	1,0	12	7	1,2
2	6	0,8	14	7	0,5
3	4	0,5	16	2	0,2
4	10	1,3	17	4	0,5
5	5	0,7	18	1	0,1
6	1	0,2	19	14	1,6
8	16	0,6	22	9	1,0
9	2	0,1	23	13	1,4

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 13 mostra a frequência total da macrocategoria agente do Executivo público foi de 75 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se o papel protagonista de agente (40), de instrumento (46) e de afetado (26). A macrocategoria foi observada em 17 dos 23 casos. Cita-se como exemplo de atuação o caso 8 – Guerra dos Portos, em que a então presidente Dilma Rousseff e seus ministros Guido Mantega e Fernando Pimentel se envolveram na questão para buscar uma alternativa, além dos governadores do Espírito Santo e de Santa Catarina, que também foram procurados em busca

de uma solução para uma nova regulação de incentivos a produtos importados.

**Presidente da República** – é o chefe de Estado e de governo da República Federativa do Brasil. O presidencialismo é o regime constitucional brasileiro. O presidente define, sem interferências, seus auxiliares diretos, os ministros de Estado. Destacam-se os poderes legislativos constitucionais dos executivos no presidencialismo, por exemplo: iniciar o processo legislativo e a iniciativa de leis; convocar o Legislativo de forma extraordinária e poder pedir urgência constitucional; editar atos com força de lei e poder orçamentário, e razão de suas amplas utilizações. Estes atos, conhecidos como “poder de agenda”, tornam a função do presidente da República um dos principais atores com capacidade legislativa (FIGUEIREDO; LIMONGI, 2006), além de o presidente da República ser eleito, em uma visão otimista, com maior base parlamentar; ou seja, apoio do congresso nacional (Tabela 14).

Tabela 14 - Microcategoria Presidente da República

<b>Presidente da República (Microcategoria)</b>						
Frequência total		8		Frequência total Aj.		0,03
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
2	0	4	2	0	0	
Frequência por caso						
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
5	5	0,7	9	1	0,0	
8	1	0,0	14	1	0,1	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 14 mostra a frequência total da microcategoria presidente da República de 8 vezes. Há casos da gestão Lula, da gestão Dilma e da gestão Temer. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se o papel de instrumento (4). A macrocategoria foi observada em 4 dos 23 casos. Citam-se como exemplo o caso 5 – Infraero, em que o então eleito presidente, Luiz Inácio Lula da Silva, indicou o senador Carlos Wilson para a Infraero, com o propósito de gerir um ambicioso plano de expansão de aeroportos do País, e o caso 14 – CVM CADE, em que Joesley Batista mantinha estreito relacionamento com o presidente Michel Temer a ponto de gravá-lo autorizando pagamentos a Eduardo Cunha e pedir uma indicação próxima para a CVM e o CADE.

**Vice-presidente** – segundo cargo político mais importante do Brasil. É sua função substituir o presidente no caso de viagem ao exterior ou de impedimentos bem como sucedê-lo em caso de renúncia, morte ou destituição do cargo por processo de *impeachment*.

Tabela 15 - Microcategoria Vice-presidente

<b>Vice-presidente (Microcategoria)</b>					
Frequência total		5	Frequência total Aj.		0,02
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
3	0	2	0	0	0
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
9	1	0,0	14	4	0,3

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 15 mostra que a frequência total da microcategoria de vice-presidente foi de 5 vezes, pouco atuante. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se o papel protagosa de agente (3) e instrumento (2). A macrocategoria foi observada em 2 dos 23 casos, ambas pelo então vice-presidente Michel Temer. Cita-se como exemplo o caso 9 – PAC SMS Petrobras, em que a cúpula do MDB na Câmara, juntamente com o vice-presidente Michel Temer negociou uma contrapartida.

**Ministro de Estado** – é quem ocupa cargo político do Poder Executivo do Brasil e responde ao Presidente da República. É de sua competência zelar de forma estratégica pelas áreas de interesse da nação. No Brasil, são nomeados pelo presidente da República (Tabela 16).

Tabela 16 - Microcategoria Ministro de Estado

<b>Ministro de Estado (Microcategoria)</b>					
Frequência total		25	Frequência total Aj.		0,09
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
7	0	12	2	0	4
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	14	2	0,1
8	9	0,3	16	1	0,1
10	2	0,1	17	4	0,5
12	6	1,0	18	1	0,1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 16 mostra a frequência total da microcategoria de Ministro de Estados foi de 25 vezes, bem atuante. Ao analisar a frequência por categoria de evento, o papel protagonista agente (7) e instrumento (12) se destacam. A macrocategoria foi observada em 7 dos 23 casos. Citam-se como exemplos o caso 8 – Guerra dos Portos, em que os ministros Guido Mantega e Fernando Pimentel foram acionados em busca de solucionar um desequilíbrio tributário de produtos importados que desfavorecessem a indústria nacional, ou o caso 12 – Ministério das

Cidades, em que o então ministro Gilberto Kassab deu abertura de interlocução com o setor de concessão da Odebrecht, em busca de novos contratos e financiamento público.

**Governador** – é o cargo político que representa o poder da administração estadual e a representação do estado em suas relações jurídicas, políticas e administrativas. Defende os interesses do estado perante a Presidência. No Brasil, o governador do Distrito Federal, em caso peculiar, exerce certas funções que são destinadas ao prefeito. Nos casos analisados, destacam-se as diversas vezes em que os governos estaduais são alvo de estratégias de influência em busca de uma tributação favorável via créditos presumidos de ICMS, TACs ou programas de incentivo tributário (Tabela 17).

Tabela 17 - Microcategoria Governador

<b>Governador (Microcategoria)</b>					
Frequência total		67	Frequência total Aj.		0,25
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
25	0	24	1	0	17
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
1	10	0,9	12	1	0,2
4	10	1,3	16	1	0,1
6	1	0,2	19	13	1,4
8	6	0,2	22	9	1,0
10	3	0,1	23	13	1,4

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 17 mostra que a frequência total da microcategoria de governador foi de 67 vezes, fortemente atuante. Ao analisar a frequência por categoria de evento, exerce o papel de agente (25), instrumento (24) e afetado (17). A macrocategoria foi observada em 10 dos 23 casos. Citam-se como exemplos o caso 19 – Concessão e compra SEARA, em que o governador de Santa Catarina, Raimundo Colombo, procurou Joesley Batista para intermediar a venda de uma empresa do seu estado para a JBS, além de solicitar contribuição de campanha, e o caso 23 – Créditos tributários do Mato Grosso, em que o governador Blairo Maggi destinou créditos tributários a algumas empresas ligadas à JBS, por meio do chamado PRODEIC.

**Secretários de governo** – membros dos governos dos diversos estados, com funções análogas às dos ministros federais (Tabela 18).

Tabela 18 - Macrocategoria Secretário de governo

<b>Secretário de governo (Microcategoria)</b>					
Frequência total		2	Frequência total Aj.		0,01
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
2	0	0	0	0	0
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
1	1	0,1	19	1	0,1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 18 mostra que a frequência total da microcategoria de secretário de governo foi de 2 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se como agente (2). A macrocategoria foi observada em 2 dos 23 casos. Citam-se o caso 1 – Obras de Saneamento / Cássio Cunha Lima, em que o então senador foi apresentado a Alexandre Barradas pelo Secretário de Meio Ambiente da Paraíba, e o caso 19 – Concessão e compra SEARA, em que Gavazzoni, então secretário de Raimundo Colombo, pediu recurso para campanha para JBS.

**Prefeito** – é o representante do Poder Executivo municipal e chefia a administração e comanda os serviços públicos. Atribuem-se ao prefeito as funções de chefe do Poder Executivo do governo local, em simetria com os chefes dos executivos da União e do Estado. Destaca-se nos casos analisados a busca por influenciar a concessão de obras de saneamento e a gestão de serviços de saneamento das cidades (Tabela 19).

Tabela 19 - Macrocategoria Prefeito

<b>Prefeito (Microcategoria)</b>					
Frequência total		10	Frequência total Aj.		0,04
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
1	0	4	0	0	5
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
2	6	0,8	3	4	0,5

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 19 mostra que a frequência total da microcategoria de prefeito foi de 10 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se a atuação como instrumento (4). A macrocategoria foi observada em 2 dos 23 casos. Citam-se como exemplos de atuação o caso 2 – obras de saneamento de Juazeiro – BA, em que o deputado Daniel Almeida negocia a ajuda de campanha para o candidato à prefeitura Isaac Carvalho, e o caso 3 – Obras de Saneamento Mauá, em que a Odebrecht financia as duas principais candidaturas à

prefeitura de Mauá – SP em busca da concessão da empresa pública de saneamento da cidade.

- *Agente de estatais*

Compreende: diretores, presidentes ou funcionários de empresas estatais (Tabela 20).

Tabela 20 - Macrocategoria Agente de estatais

<b>Agente de estatais (Macrocategoria)</b>						
Frequência total		56		Frequência total Aj.		0,21
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
14	0	25	4	4	9	
Frequência por caso						
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
5	5	0,7	10	4	0,1	
6	7	1,2	12	1	0,2	
7	14	1,3	14	4	0,3	
9	20	0,8	15	1	0,2	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 20 mostra que a frequência total da macrocategoria de agente de estatais foi de 56 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento destaca-se a atuação como agente (14), como instrumento (25) e afetado (9). A macrocategoria foi observada em 8 dos 23 casos. Citam-se como exemplos o caso 7 – Venda de Propeno Braskem, em que a Braskem estava negociando um contrato de fornecimento de Nafta com a Petrobras, e o caso 9 – PAC SMS Petrobras, em que a diretoria de assuntos estava licitando um contrato relevante e a Odebrecht estava atuando fortemente para ganhar o contrato.

**Empresas estatais** – criadas por um Estado para exercer atividade de interesse público, cuja direção é dependente do Poder Público. Em diversos casos, posicionam-se de forma monopolística no mercado por questões estratégicas do Estado, para garantir serviços e insumos importantes para o funcionamento econômico e da soberania nacional. Na maioria dos casos analisados, foram alvo de estratégias de influência em busca de contratos de obras e concessões (Tabela 21).

A Tabela 21 mostra que a frequência total da microcategoria empresas estatais foi de 21 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se a atuação como instrumento (13) e produto (4).

Tabela 21 - Microcategoria Empresas estatais

<b>Empresas estatais (Microcategoria)</b>					
Frequência total		21	Frequência total Aj.		0,08
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
2	0	13	2	4	0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	10	2	0,1
5	5	0,7	12	1	0,2
6	3	0,5	14	4	0,3
9	5	0,2	15	1	0,2

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A macrocategoria foi observada em 7 dos 23 casos. Citam-se exemplos como o caso 5 – Infraero, em que ocorreu a licitação de um conjunto de concessões para modernização e ampliação dos aeroportos brasileiros, e o caso 9 – PAC SMS Petrobras, em que a diretoria de assuntos da Petrobras estava licitando um contrato relevante e a Odebrecht estava atuando fortemente para ganhar o contrato.

**Executivos de estatais** – agentes que presidem, dirigem e ocupam cargos estratégicos em empresas estatais. Em sua maioria, os cargos estatais são ocupados por indicações políticas o que torna este agente um ator político na execução da estratégia de influência (Tabela 22).

Tabela 22 - Microcategoria Executivos de estatais

<b>Executivos de estatais (Microcategoria)</b>					
Frequência total		35	Frequência total Aj.		0,13
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
12	0	12	2	0	9
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	9	15	0,6
6	4	0,7	10	2	0,1
7	14	1,3			

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 22 mostra que a frequência total da microcategoria de executivos de estatais foi de 35 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se como agente (13) e instrumento (12). A macrocategoria foi observada em 4 dos 23 casos. Citam-se como exemplos de atuação o caso 7 – Venda de Propeno Braskem, em que a Braskem estava negociando um contrato de fornecimento de Nafta com a Petrobras, e o caso 9 – PAC SMS Petrobras, em que a diretoria de assuntos da Petrobras estava licitando um contrato relevante e a Odebrecht estava atuando fortemente para ganhar o contrato.

- *Agente Jurídico*

Compreende: promotores, juízes, Ministério Público e órgãos do Poder Judiciário. De forma geral, os atores do Judiciário não se destacaram no conjunto de atores que se relacionaram nos casos analisados. O caso emblemático foi protagonizado pela JBS perante o advogado Willer Tomaz para buscar a influência junto ao Ministério Público Federal (Tabela 23).

Tabela 23 - Macrocategoria Agente jurídico

<b>Agente jurídico (Macrocategoria)</b>						
Frequência total		13		Frequência total Aj.		0,05
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
5	0	8	0	0	0	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	13	11	0,6	
9	1	0,0	23	1	0,1	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 23 mostra que a frequência total da macrocategoria de agente jurídico foi de 13 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se na atuação como agente (5) e instrumento (8). A macrocategoria foi observada em 3 dos 23 casos. Cita-se como exemplo peculiar o caso 13 – JBS MP, que envolveu o advogado Willer Tomaz, o então presidente da OAB-DF, Juliano Couto, e alguns juízes atuantes em alguns casos da JBS.

### *Organizações civis*

Formas de organizações privadas para fins públicos, com o propósito de associações, federações, confederações e sindicatos, sejam eles patronais ou não (Tabela 24).

Tabela 24 - Macrocategoria Organizações civis

<b>Organizações civis (Macrocategoria)</b>						
Frequência total		16		Frequência total Aj.		0,06
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
2	0	3	0	0	11	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	11	2	0,2	
5	1	0,1	18	1	0,1	
8	12	0,5				

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 24 mostra que a frequência total da macrocategoria de organização civil foi

de 16 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se a atuação como afetado (11). A macrocategoria foi observada em 4 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 8 – Guerra dos Portos, em que a CNI atuou fortemente junto a diversas outras organizações para solucionar a questão do desequilíbrio fiscal de alguns produtos importados.

### 5.6.2. Categorização das ações

Para categorizar as ações, foram observadas em todos os dados estruturados ações repetidas pelos agentes. Ainda, considerando as premissas da Nova Sociologia (item 2.3.1.), é necessário observar os hábitos e as convenções e, na estratégia, demonstrar que uma linha de ação que pode não fazer sentido em um momento limitado pode ser aferida como significante *ex post* ao longo de uma cadeia sequencial de eventos.

O conceito de estratégia é alinhada a Whittington (1988) (item 2.1.), pois é necessário observar a conexão entre consequências não premeditadas da ação para práticas institucionalizadas, aquelas que estão profundamente enraizadas no tempo e no espaço. A ação depende da capacidade do indivíduo de criar uma diferença em relação ao estado de coisas ou curso de eventos preexistentes. Dessa forma, a estrutura define as regras, ao mesmo tempo em que, diante das pressões contraditórias das diversas instituições e questões sócio-psicológicas, surge a possibilidade de agência (ALBINO *et al.*, 2010). Essas forças constroem e capacitam à ação. Seu uso, normalmente, depende da consciência prática e da capacidade de tocar em frente nos diversos contextos da vida social. Com isso, mais de um curso de ação pode ser considerado legítimo.

Mapear todas as ações é necessário para observar suas conexões e relações consequenciais para a formação das chamadas “Estratégias de influência”. Swedberg (2003) defende uma perspectiva sobre esta ação complexa, em que compreende os atores sociais dotados de racionalidades limitadas, conduzidos por razões e por lógicas sociais dominantes e submetidos ao crivo de sistemas de interação que se atualizam (no tempo) e reorientam as próprias decisões tomadas. Ainda, para observar esse processo de decisão, é importante considerar os contextos, os sistemas de interação, as oportunidades estruturais, os recursos disponíveis e as molduras decisórias que definem as margens entre as possibilidades de escolhas de um ator (SWEDBERG, 2003).

**Quadro 9** - Macrocategorias e microcategorias das ações

<b>Macroclassificação</b>	<b>Microclassificação</b>
Processo de conflito	Processo administrativo
	Judicialização
	Prejuízo empresarial
	Prejuízo governamental
Processos de influência	Ação de influência no Executivo
	Ação de influência no Judiciário
	Ação de influência no Legislativo
	Ação de informação
	Ação de mobilização
	Ação técnica
	Contribuição eleitoral
	Solicitação de dinheiro
Processos privados	Aquisição de empresa
	Ocupação de cargo privado
Processos públicos	Ação de fiscalização
	Ação legislativa
	Candidata à eleição
	Derrota em eleição
	Ocupação de cargo público
	Perseguição
Processos relacionais	Ação confirmatória
	Ação de conciliação
	Ação de contato
	Ação de intermediação
	Ação de negação
	Tensionamento
Resultados processuais	Efetivação de contrato público
	Efetivação de desoneração fiscal
	Efetivação regulação favorável
	Influência em processo da burocracia pública

Fonte: Organizado pelo autor, a partir dos dados estruturados.

Diante dessas influências teóricas, propõem-se seis macrocategorias de ações realizadas pelos agentes durante o desenvolvimento processual dos casos estudados: processos públicos, processos de influência, processos relacionais, processos privados, processos de conflito e resultados processuais, com suas respectivas microcategorias (Quadro 9). A seguir, apresenta-se a descrição de cada microcategoria de ação.

- *Processos públicos*

Processos públicos são ações políticas da competência dos entes públicos que interferem em decisões relevantes para os entes empresariais, em busca do ganho de vantagem competitiva. Dividem-se em: ação de fiscalização; ação legislativa; candidatar à eleição; derrota em eleição; ocupação de cargo público; e perseguição (Tabela 25).

Tabela 25 - Macrocategoria Processos públicos

Processos públicos (Macrocategoria)					
Frequência total		67	Frequência total Aj.		0,24
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	26	1	23	17	0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	11	2	0,2
1	3	0,2	12	2	0,3
2	3	0,3	14	2	0,1
3	7	0,9	16	7	0,6
5	4	0,6	17	7	0,9
8	8	0,3	18	4	0,4
10	12	0,3	23	6	0,7

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 25 mostra que a frequência total da macrocategoria de processos públicos foi de 67 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se atuando como ação (26), como objeto (23) e produto (17). A macrocategoria foi observada em 13 dos 23 casos. Citam-se como exemplo o caso 3 - Obras de Saneamento Mauá, em que Donisete Braga foi eleito prefeito de Mauá após receber contribuição de campanha da Odebrecht e prometer a concessão da empresa de saneamento do município, e o caso 10 – Complexo Madeira, em que ocorreram algumas indicações e ocupações na diretoria de Furnas. Eduardo Cunha indicou Luiz Paulo Conde, em busca de manter sua influência na estatal.

A seguir, observa-se o comportamento das microcategorias em cada caso.

**Candidata eleição** – quando o indivíduo se candidata a algum cargo público, existem funções e possibilidades de influência relativa ao cargo pretendido. Por exemplo, em cargos

de executivos há uma série de decisões que influenciam diretamente as empresas, conforme os casos observados: aspectos como concessão de empresas de saneamento, obras, desonerações tributárias e créditos fiscais, entre outras possibilidades. Ao candidatar-se à eleição, o indivíduo se relaciona com diversas investidas de grupos empresariais (SANTOS, 2016), mediante a contribuição de campanha, para atender algum interesse específico ou ter abertura em algum interesse futuro (MANCUSO, 2015) (Tabela 26).

Tabela 26 - Microcategoria Candidata a eleição

Candidata eleição (Microcategoria)					
Frequência total		16	Frequência total Aj.		0,06
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	1	0	10	5	0
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
1	2	0,2	5	1	0,1
2	2	0,3	16	3	0,3
3	6	0,8	23	2	0,2

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 26 mostra que a frequência total da microcategoria de candidata a eleição foi de 16 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se a atuação como objeto (10) e produto (5). A microcategoria foi observada em 6 dos 23 casos. Citam-se como exemplos o caso 3 - Obras de Saneamento Mauá, em que a Odebrecht contribuiu para a eleição dos dois principais candidatos à prefeitura, alcançando a vitória de Donisete Braga, que, após receber a contribuição de campanha da Odebrecht prometeu uma concessão da empresa de saneamento do município, e o caso 16 – Terminais do Porto de Santos, em que, em troca da ajuda com a questão dos Portos, Delcídio do Amaral pediu à JBS ajuda na campanha para o governo. A JBS apresentou uma contrapartida, pedindo a manutenção do TARE – Termo de Acorde de Regime Especial, em alguns dos seus negócios.

**Ocupação de cargo público** – quando algum agente é indicado ou assume de forma eletiva algum cargo público (Tabela 27). Esta ação presume a relevância no processo decisório dos cargos públicos, eletivos, de carreira ou indicação. O estudo de Baird (2017), analisou a troca da diretoria da Agência Nacional de Saúde e mostrou como esta troca influenciou as decisões do órgão regulamentador.

Tabela 27 - Microcategoria Ocupar cargo público

Ocupação de cargo público (Microcategoria)					
Frequência total		16	Frequência total aj.		0,06
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	10	0	4	2	0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	12	2	0,3
3	1	0,1	14	2	0,1
5	3	0,4	16	1	0,1
10	4	0,1	23	3	0,3

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 27 mostra que a frequência total da microcategoria de ocupação de cargo público foi de 16 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se a atuação como objeto (10) e produto (4). A microcategoria foi observada em 6 dos 23 casos. Citam-se como exemplos o caso 5 – Infraero, em que Carlos Wilson assume a Infraero para executar um ambicioso plano de expansão dos aeroportos brasileiros, e o caso 23 – Créditos Tributários Mato Grosso, em que Silval Barbosa assumiu o governo como vice-governador e negociou créditos tributários da JBS.

**Ação de fiscalização** – qualquer ação de fiscalização promovida por setores públicos. O ente estatal, em suas diversas instâncias, possui o dever de regular e fiscalizar a atuação de entes privados e de órgãos estatais. Esse processo pode acarretar perdas e ganhos em perspectiva da concorrência econômica. Como aponta a economia política (cf. 2.2.2.), esse processo estatal pode ser capturado pelo ente privado em busca de ganhos de vantagens (Tabela 28).

Tabela 28 - Microcategoria Ação de fiscalização

Ação de fiscalização (Microcategoria)					
Frequência total		8	Frequência total Aj.		0,03
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	1	0	3	4	0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	23	1	0,1
17	7	0,9	23	1	0,1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 28 mostra que a frequência total da microcategoria ação de fiscalização é de 8 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se: objeto (3) e produto (4). A microcategoria foi observada em 2 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 17 –

Fiscalização Ministério do Trabalho / Frigoríficos, em que a JBS, por intermédio de um agente da burocracia, organizou um programa de fiscalização de frigoríficos concorrentes em dois estados brasileiros.

**Ação legislativa** – quaisquer ação que compete ao parlamentar em sua atuação ordinária: legislar, promover audiências públicas, articular votações, propor emendas, MPs ou qualquer proposição legislativa. Resende (2017) afirma que, na opinião dos próprios representantes de interesses, a grande relevância está no Poder Legislativo, seguindo-se o Poder Executivo, o Poder Judiciário e as Agências Reguladoras. Com base nessa informação, o autor auferiu qual etapa do processo legislativo os representantes de interesses apontam como a mais relevante estrategicamente. As comissões foram apontadas como as mais relevantes pela perspectiva estratégica, seguindo-se a Presidência, o Plenário, a Consultoria Legislativa, a Mesa Diretora, e a Primeira Secretaria (RESENDE, 2017, p. 227) (Tabela 29).

Tabela 29 - Microcategoria Ação legislativa

Ação legislativa (Microcategoria)						
Frequência total		21		Frequência total Aj.		0,08
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	10	1	6	4	0	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	11	2	0,2	
8	8	0,3	16	2	0,2	
10	5	0,1	18	4	0,4	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 29 mostra que a frequência total da microcategoria ação legislativa é 21 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se atuando como ação (10), objeto (6) e produto (4). A microcategoria foi observada em 5 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 8 – Guerra dos Portos, em que, por meio de apoio do Executivo e pressão da sociedade civil, um grupo de parlamentares buscou editar uma medida provisória para solucionar o desequilíbrio tributário na importação de alguns produtos.

**Derrota em eleição** – deixar de eleger postulante a pleito de que participava, prejudicando algum planejamento de ação de influência. O impacto de uma derrota em eleição implica a impossibilidade desse ator político executar as ações premeditadas e não corresponder às expectativas dos apoiadores (Tabela 30). Por isso, em uma perspectiva cronológica, percebe-se que as derrotas eleitorais significavam uma realização de prejuízo por

parte das empresas, aspecto também evidenciado pelas questões teóricas do financiamento de campanha (MANCUSO, 2015; SANTOS, 2016)

Tabela 30 - Microcategoria Derrota em eleição

<b>Derrota em eleição (Microcategoria)</b>						
Frequência total		2		Frequência total Aj.		0,01
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	1	0	0	1	0	
Frequência por caso						
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
1	1	0,1	16	1	0,1	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 30 mostra que a frequência total da microcategoria derrota em eleição é de 2 vezes, bem pontual. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se como ação (1) e produto (1). A microcategoria foi observada em 2 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 1 – Obras de Saneamento / Cássio Cunha Lima, em que este solicita ajuda à Odebrecht, com perspectiva de apoio de PPP da empresa de saneamento do estado de Paraíba. Entretanto, o candidato perdeu a eleição, inviabilizando o projeto.

**Perseguição** – toda forma de influenciar processos burocráticos públicos para atrapalhar desempenho de empresas. Em processos públicos, principalmente alocados na burocracia pública, são necessários prazos a serem cumpridos. Entretanto, a falta de “boa vontade” dos agentes pode retardar ou, simplesmente, inviabilizar empreendimentos. Por vezes esta boa vontade pode ser percebida por questões políticas ou mercantilistas (Tabela 31).

Tabela 31 - Microcategoria Perseguição

<b>Perseguição (Microcategoria)</b>						
Frequência total		4		Frequência total Aj.		0,01
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	3	0	0	1	0	
Frequência por caso						
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
2	1	0,1	10	3	0,1	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 31 mostra que a frequência total da microcategoria perseguição é de 4 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se como ação (3). A microcategoria foi observada presente em 2 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 10 – Complexo

Madeira, em que a Odebrecht relatou uma série de ações do Governo Dilma contra a parceria Odebrecht / Furnas, pelo fato de Furnas ser dominada por indicações do então deputado Eduardo Cunha. Ou seja, havia uma indisposição política pela parceria em concessões do Complexo Madeira.

- *Processos de influência*

O processo de influência, no âmbito do processo decisório, se dá por diversas vias, como apresentado no corpo teórico deste trabalho. Há visões econômicas, jurídicas, políticas e sociológicas, entre outras, que buscam compreender este fenômeno entre as empresas e o Estado. Adam Przeworski (2011) apresenta uma proposta em seu esquema de mecanismos de influência no processo político (cf. item 2.4.2.), que compreende as etapas de forma holística em todo seu processo. Para além, há estudos que buscam investigar em profundidade os processos de influência no Executivo (CERVI, HOROCHOVSKI & JUNCKES, 2015; HOROCHOVSKI *et al.*, 2016b; LAZZARINI, 2007; SANTOS, 2014<sup>a</sup>; SANTOS, *et al.* 2014b; BAIRD, 2017; FRASSÃO, 2017), no Legislativo (SANTOS, 2016; VIEIRA, 2017; RESENDE, 2017) e no Judiciário (MANCUSO e GOZETTO, 2013; CARVALHO, 2017).

Tabela 32 - Macrocategoria Processos de influência

<b>Processos de influência (Macrocategoria)</b>					
Frequência total		275	Frequência total Aj.		1,02
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	104	7	77	85	2
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	12	8	1,3
1	13	1,3	13	26	1,4
2	9	1,1	14	8	0,6
3	11	1,4	15	5	0,8
4	3	0,4	16	14	1,3
5	5	0,7	17	6	0,8
6	7	1,2	18	16	1,6
7	12	1,1	19	8	1,0
8	27	1,0	20	1	0,2
9	26	1,0	21	3	0,5
10	34	0,9	22	6	0,7
11	22	1,8	23	5	0,6

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

Algumas das ações estratégicas importantes são destacadas nos trabalhos de Manoel Leonardo do Santos (SANTOS, 2014a, 2014b, 2015a, 2015b; SANTOS *et al.* 2017) e

Resende (2017): ação de informação, ação de mobilização e ação técnica. Estas ações serão descritas pontualmente a seguir. Outra ação importante de influência relevante é a solicitação e contribuição de campanha (SANTOS, 2016; HOROCHOVISKI, *et al.*, 2016<sup>a</sup>; SANTOS, *et al.*, 2014b; MANCUSO, 2015 entre outros) (cf. item 2.4.3.).

A Tabela 32 mostra que a frequência total da macrocategoria de Processos de Influência é de 275 vezes, evidenciando a relevância dos processos de influência. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (104), objeto (77) e produto (85). A macrocategoria foi observada em 23 dos 23 casos. Ou seja, são ações necessárias para a estratégia de influência. Citam-se como exemplo o caso 10 – Complexo Madeira, em que a Odebrecht usou diversas ações para defender a parceria Odebrecht-Furnas, e o caso 11 – Crise de falta de energia nordeste, em que ocorreram forte mobilização e influência no Legislativo para editar uma medida provisória para regularizar o fornecimento de energia para grandes empresas do Nordeste. Segue uma análise pontual das ações a seguir.

**Ação técnica** – todo projeto técnico executado, produção de documentos com caráter técnico, em busca de justificativas ou defesas de interesse perante órgãos públicos. Santos (2014<sup>a</sup>; 2014b) e Frassão (2017) apontam em seus estudos que a produção de argumentos técnicos é essencial para a construção da influência no Legislativo e no Executivo. Gama *et al.*, (2018) também abordam a realização de projetos de pesquisa encomendados para influenciar o processo decisório público. Na análise dos dados, em diversos casos a produção de documentos técnicos é essencial para o ganho de contratos públicos e de efetivação de regulações (Tabela 33).

Tabela 33 - Microcategoria Ação técnica

Ação técnica (Microcategoria)					
Frequência total		17	Frequência total Aj.		0,06
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	7	1	3	6	0
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
1	2	0,2	10	4	0,1
2	1	0,1	11	4	0,3
7	1	0,1	17	2	0,3
9	1	0,0	18	2	0,2

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 33 mostra que a frequência total da microcategoria de ação técnica foi de 17 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se como ação (7) e produto

(6). A microcategoria foi observada presente em 8 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 10 – Complexo Madeira, em que a Odebrecht usou estudos técnicos para resguardar uma concessão do Complexo Madeira, e o caso 11 – Crise de falta de energia Nordeste, quando ocorreram forte mobilização e influência no Legislativo por meio de explanação de estudos técnicos para grupos parlamentares.

**Ação de informação** – repasse de informações necessárias e relevantes para alguma das partes envolvidas em prol da continuação do processo de estratégia de influência. Resende (2017), ao apontar a relevância do acompanhamento das etapas legislativas, demonstra a importância de estar sempre atualizado. O trabalho de Gama *et al.* (2018) também aborda uma estratégia informacional de *lobbying* para o ganho de vantagens competitivas. Essas estratégias buscam, até mesmo, obter informações privilegiadas e influenciar os gastos do governo em suas empresas (GAMA, *et al.*, 2018). Relata César Rocha “Recebíamos a demanda pelo acompanhamento legislativo [temos consultores que fazem este acompanhamento]. [...] Se cabia defesa, e, se coubesse, usávamos todas as entidades de classe para proceder à defesa. Normalmente, eram defesas legítimas” (D08, v. 8\_1, t. 13min01seg). Agia da mesma forma no processo de captação de obras junto no Executivo, realizando projetos como as PMI – Projeto de Manifestação de Interesse (Tabela 34).

Tabela 34 - Microcategoria Ação de informação

Ação de informação (Microcategoria)					
Frequência total		24	Frequência total Aj.		0,09
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	6	2	5	11	0
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
7	1	0,1	13	4	0,2
9	5	0,2	16	5	0,5
10	4	0,1	18	5	0,5

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 34 mostra que a frequência total da microcategoria de ação de informação foi de 24 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se atuando como ação (6), objeto (5) e produto (11). A microcategoria foi observada em 6 dos 23 casos. Cita-se como exemplos o caso 16 – Terminais do porto de Santos, em que o então senador Delcídio Amaral acompanhou as tramitações na CAE e repassou aos executivos da JBS, e o caso 18 – Regulação do setor de Laticínio, em que o presidente da Vigor (empresa do setor de

laticínio) informou Joesley Batista sobre um desequilíbrio tributário, que poderia gerar um prejuízo para as empresas do setor.

**Ação de influência no Legislativo** – conforme Resende (2017), ocorre quando o ator privado executa as respectivas ações: contato direto com parlamentares, acompanhamento de reuniões das comissões, participação em audiências públicas, visita aos gabinetes, contato com assessoria das comissões, acompanhamento das reuniões plenárias, contato com os líderes, acompanhamento das atividades das bancadas suprapartidárias e frentes parlamentares, e contato com a consultoria legislativa.

Tabela 35 - Microcategoria Ação de influência no legislativo

<b>Ação de influência no legislativo (Microcategoria)</b>						
Frequência total		21		Frequência total Aj.		0,08
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	13	0	5	3	0	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	11	5	0,4	
8	7	0,3	16	2	0,2	
10	2	0,1	18	5	0,5	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 35 mostra que a frequência total da microcategoria de ação de influência no legislativo foi de 21 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se atuando como ação (13) e objeto (5). A microcategoria foi observada em 5 dos 23 casos. Citam-se como exemplos o caso 8 – Guerra dos Portos, em que o executivo Cláudio Melo Filho busca com o senador Romero Jucá efetivar uma nova regulação de políticas fiscais para importação, e o caso 11 – Crise de falta d'água no Nordeste, em que empresas buscaram com os senadores Renan Calheiros e Romero Jucá a renovação dos contratos de energia.

**Ação de influência no Judiciário** – tentativas de ações que buscam informações sobre processo, boa vontade de agentes do Judiciário e decisões favoráveis (Tabela 36).

Este tema não foi abordado diretamente no referencial teórico, pois se deu em um único caso analisado. Entretanto, há uma corrente teórica latente sobre a influência do Judiciário na política que cresce no Brasil, inclusive tendo o caso JBS e Ministério Público Federal como estudo.

Tabela 36 - Microcategoria Ação de influência no judiciário

Ação de influência no judiciário (Microcategoria)					
Frequência total		18	Frequência total Aj.		0,07
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	4	0	4	10	0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
			13	18	0,9

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 36 mostra que a frequência total da microcategoria ação influência no Judiciário foi de 18 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento destaca-se como ação (4), como objeto (4) e em destaque como produto (10). A microcategoria foi observada em 1 dos 23 casos, de forma intensa. Cita-se como exemplo o caso 13 – JBS MP, em que o executivo da JBS buscou influenciar o Ministério Público Federal ao assinar um contrato com o escritório de Juliano Costa Couto e Willer Tomaz.

**Ação de influência no Executivo** – tentativa de influenciar decisão do Executivo em seus ministérios, secretarias, presidente, governadores e prefeitos, órgãos regulatórios e fiscalizatórios.

Tabela 37 - Microcategoria Ação de influência no Executivo

Ação de influência no executivo (Microcategoria)					
Frequência total		44	Frequência total Aj.		0,16
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	25	0	15	3	1
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
1	1	0,1	14	8	0,6
4	1	0,1	15	1	0,2
8	6	0,2	16	2	0,2
9	3	0,1	17	3	0,4
10	6	0,2	18	1	0,1
11	1	0,1	20	1	0,2
12	4	0,7	22	3	0,3
13	1	0,1	23	2	0,2

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

Os estudos de Horochoviski (CERVI, HOROCHOVSKI & JUNCKES, 2015; HOROCHOVSKI *et al.*, 2016b), Frassão (2017) e Baird (2017) detalham algumas formas de influenciar, além de algumas declarações observadas no *modus operandi* (cf. item 5.6.5.) quando as empresas analisadas buscaram influenciar o executivo. Por exemplo, Marcelo

Odebrecht (D16) declarou diversas vezes que possuía contato direto com a Presidência da Petrobras por causa da Braskem. Também, o caso em que Joesley Batista (D23) teve o encontro emblemático com o já presidente Michel Temer, demonstrando a força política que estas empresas possuíam perante o Estado, além das formas como negociavam concessões com prefeituras e créditos presumidos com o Estado (Tabela 37).

A Tabela 37 mostra que a frequência total da microcategoria de ação de influência no Executivo foi de 44 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento destacam-se atuando como ação (25) e como objeto (15). A microcategoria foi observada em 16 dos 23 casos, ou seja, na maioria dos casos. Citam-se como exemplos o caso 12 – Ministério das Cidades, em que a Odebrecht buscou vantagens no Ministério das Cidades, por meio do segundo escalão, e autorizada pelo então ministro Gilberto Kassab, e o caso 14 - CADE CVM e Receita, em que no encontro fatídico, Joesley Batista busca influenciar decisões regulatórias perante o presidente Michel Temer.

**Ação de mobilização** – qualquer tentativa de buscar associações, sindicatos, grupos empresariais e grupo de políticos para defesa de interesse. Resende (2017) defende que faz parte do processo de influência o contato com outros grupos de pressão para o desenvolvimento de ações articuladas. A mobilização caracteriza a formação dos grupos de interesse e grupos de pressão (cf. 2.4.1). Gama *et al.* (2018) abordam a estratégia de grupos por meio de representantes de interesses. Também, consideram-se ação as mobilizações empresariais em busca de organizar a participação no processo licitatório, para garantir concorrência, nem que seja virtual (Tabela 38).

Tabela 38 - Microcategoria Ação de mobilização

Ação de mobilização (Microcategoria)					
Frequência total		15	Frequência total Aj.		0,06
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	7	0	2	5	1
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
5	2	0,3	10	3	0,1
6	2	0,3	11	1	0,1
8	3	0,1	17	1	0,1
9	2	0,1	18	1	0,1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 38 mostra que a frequência total da microcategoria de ação de mobilização foi de 15 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação

(7) e produto (5). A microcategoria foi observada em 8 dos 23 casos. Citam-se os exemplo o caso 8 – Guerra dos Portos, em que as empresas prejudicadas acionaram a CNI para atuar na defesa dos interesses, e o caso 6 – Cidade Administrativa MG, quando a Odebrecht entrou em contato com outras empresas do setor de Construção para organizar a concorrência no processo licitatório.

**Contribuição eleitoral** – segundo Bourdokan (2009), financiamento político aborda financiamentos de partidos políticos e candidatos no período eleitoral, como o financiamento de partidos entre eleições. Como enfoque deste trabalho, toma-se como o financiamento eleitoral uma das maneiras iniciais de estabelecer relações entre empresas e Estado (sem considerar se era origem lícita ou ilícita cf. 5.6.2). Como argumenta Alexandrino Alencar (D02), “todas as doações eram condicionadas a uma contrapartida ligada a alguma atividade do grupo” (D02, v. 2\_1, t. 7min30seg). Vários estudos aprofundam na relevância da contribuição ou financiamento do processo eleitoral, (SANTOS, 2016; HOROCHOVISKI, *et al.*, 2016<sup>a</sup>; SANTOS, *et al.*, 2014b; MANCUSO, 2015; GAMA, *et al.*, 2018, entre outros).

Tabela 39 - Microcategoria Contribuição eleitoral

Contribuição eleitoral (Microcategoria)						
Frequência total		102		Frequência total Aj.		0,38
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	23	4	43	32	0	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	10	14	0,4	
1	8	0,8	11	9	0,8	
2	7	0,9	12	3	0,5	
3	8	1,0	13	2	0,1	
4	2	0,3	15	3	0,5	
5	2	0,3	16	4	0,4	
6	5	0,8	19	7	0,9	
7	9	0,8	21	1	0,2	
8	4	0,2	22	3	0,3	
9	9	0,3	23	2	0,2	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 39 mostra que a frequência total da microcategoria de contribuição eleitoral foi de 102 vezes, ação relevante e bastante utilizada nos casos analisados. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (23), objeto (43) e produto (32). A microcategoria foi observada em 19 dos 23 casos, grande parte dos casos analisados. Citam-se como exemplos o caso 3 – Obras de Saneamento Mauá, em que a Odebrecht contribuiu para as duas principais campanhas para a prefeitura de Mauá – SP, e o caso 10 –

Complexo Madeira, em que foram repassados R\$ 6 milhões em contribuição de campanha para um grupo de senadores organizados pelo Romero Jucá para a defesa da parceria Odebrecht Furnas no Congresso.

**Solicitação de dinheiro** – solicitação de ajuda, apoio ou qualquer forma de ganhos financeiros. É ação pertinente à classe política do processo de financiamento de campanha. Em diversos casos analisados, ocorreram solicitações financeiras formais, em sua maioria, com contrapartidas. Em alguns casos, foram realizadas em blocos políticos pluripartidário ou para atores centrais que distribuíam conforme necessário para ter apoio no congresso ou em funções majoritárias no Executivo (Tabela 40).

Tabela 40 - Microcategoria Solicitação de dinheiro

Solicitação de dinheiro (Microcategoria)						
Frequência total		34		Frequência total Aj.		0,13
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	19	0	0	15	0	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	11	2	0,2	
1	2	0,2	12	1	0,2	
2	1	0,1	13	1	0,1	
3	3	0,4	15	1	0,2	
5	1	0,1	16	1	0,1	
7	1	0,1	18	2	0,2	
8	7	0,3	19	1	0,1	
9	6	0,2	21	2	0,3	
10	1	0,0	23	1	0,1	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 40 mostra a frequência total da microcategoria de contribuição eleitoral foi de 34 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (19) e produto (15). A microcategoria foi observada em 17 dos 23 casos, grande parte dos casos analisados. Citam-se como exemplos o caso 3 – Obras de Saneamento Mauá, em que a Odebrecht contribuiu para as duas principais campanhas para a prefeitura de Mauá-SP, e o caso 9 – Contrato PAC SMS Petrobras, em que ocorreu um repasse volumoso para diversos grupos políticos do MDB e para Delcídio Amaral.

- *Processos relacionais*

Os processos relacionais decorrem da perspectiva da Sociologia Econômica. Compreende-se que as regras são partilhadas de forma local. As instituições que regulam os

objetos políticos são oriundas de um processo contínuo, contestável e pouco eficiente. Como abordam Crozier e Friedberg (1977), os grupos buscam influenciar a partir de uma constante luta política, em que as estruturas definem as relações de competição, cooperação e organização. Dessa forma, tanto as leis quanto as práticas institucionais formais (e informais) são fruto desses processos políticos. Até mesmo a aprovação, o cumprimento e a interpretação dessas leis podem ser contestados, e podem variar de país para país. Os atores e os grupos buscam um mundo estável suscetível de controle. Ou seja, a díade conflito-cooperação demonstra o enfoque dos processos relacionais. Consideram-se ações de processo de influência: ação confirmatória, ação de conciliação, ação de contato, ação de intermediação, ação de negação e tensionamento (Tabela 41).

Tabela 41 - Macrocategoria Processos relacionais

<b>Processos relacionais (Macrocategoria)</b>					
Frequência total		228	Frequência total Aj.		0,84
Frequência por categoria de evento					
Agente 0	Ação 107	Instrumento 3	Objeto 50	Produto 68	Afetado 0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	12	2	0,3
1	7	0,6	13	25	1,3
2	6	0,8	14	16	1,1
3	2	0,3	15	2	0,3
4	4	0,5	16	3	0,3
5	1	0,1	17	8	1,0
6	6	1,0	18	5	0,5
7	13	1,2	19	10	1,1
8	13	0,5	20	5	0,8
9	28	1,1	21	7	1,2
10	48	1,3	22	3	0,3
11	10	0,8	23	4	0,4

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 41 mostra que a frequência total da macrocategoria dos Processos relacionais foi de 228 vezes, demonstrando a relevância destas ações para a estratégia de influência. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (107), objeto (50) e produto (68). A macrocategoria foi observada em 23 dos 23 casos, demonstrando ser necessária para execução da estratégia de influência. Citam-se como exemplo o caso 10 – Complexo Madeira, em que ocorreram diversas ações do processo de influência, e o caso 13 – JBS MP, em que ocorreram diversas ações de intermediação, de contato e tensionamento.

Apresenta-se a seguir uma análise pontual de cada microcategoria dos processos de

influência.

**Ação de conciliação** – ocorre quando há um ponto de divergência entre as duas partes e busca-se o melhor resultado. Dessa forma, há um processo de negociação para ajuste das pretensões e possibilidades para alguma das partes “abrir mão” de suas vantagens. A questão da conciliação abordada envolve a necessidade da cooperação ou os riscos sociais (e processuais) da estratégia de influência. A díade conflito-cooperação, em alguns momentos, se alterna e, por meio da conciliação, ocorre novamente a cooperação. Como trabalhado na sociologia de Crozier e Friedberg (1977), até as práticas informais estabelecem-se por lógicas políticas. Os atores e grupos buscam um mundo estável suscetível de controle (Tabela 42).

Tabela 42 - Microcategoria Ação de conciliação

Ação de conciliação (Microcategoria)						
Frequência total		15		Frequência total Aj.		0,06
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	6	0	1	8	0	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	9	2	0,1	
4	2	0,3	10	3	0,1	
6	2	0,3	15	1	0,2	
7	1	0,1	18	1	0,1	
8	2	0,1	23	1	0,1	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 42 mostra que a frequência total da microcategoria ação de conciliação foi de 15 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (6) e produto (8). A microcategoria foi observada em 9 dos 23 casos analisados. Citam-se como exemplos o caso 10 – Complexo Madeira, em que Henrique Valadares procurou o então deputado Eduardo Cunha para resolver algumas pendências financeiras, e o caso 4 – Braskem ICMS, em que Alexandrino Alencar negociou com a então governadora Yeda Crusius uma forma de manter os créditos tributários.

**Ação de intermediação** – ocorre quando um indivíduo apresenta a outro até então indivíduo desconhecido, ou negocia interesses a pretexto de intermediação de contato. (Tabela 43). Essa microcategoria está relacionada à teoria dos laços, de Mark Granovetter (1973). Ou seja, o laço fraco demonstra ao ator que possui características heterogêneas, e por isso consegue ligar grupos diferentes. O laço social é uma forma de conectar atores sociais por meio de interações. O laço social pode ser compreendido também através de uma associação, pela ligação de um indivíduo, instituição ou grupo (BREIGER, 1974)

Tabela 43 - Microcategoria Ação de intermediação

Ação de intermediação (Microcategoria)					
Frequência total		68	Frequência total Aj.		0,25
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	22	1	24	21	0
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
1	1	0,1	13	8	0,4
3	2	0,3	14	8	0,6
6	2	0,3	16	1	0,1
7	3	0,3	17	4	0,5
8	4	0,2	18	1	0,1
9	3	0,1	19	4	0,4
10	20	0,5	20	2	0,3
12	1	0,2	21	4	0,7

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 43 mostra que a frequência total da microcategoria ação de intermediação foi de 68 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (22), objeto (24) e produto (21). A microcategoria foi observada em 16 dos 23 casos, grande parte dos casos analisados. Citam-se como exemplos o caso 10 – Complexo Madeira, em que ocorreram diversas intermediações para a indicação de cargos em Furnas e a apresentação de políticos para executivos da Odebrecht.

**Ação de contato** – toda forma de contato entre duas partes, seja pessoalmente, por telefone ou meios eletrônicos.

Tabela 44 - Microcategoria Ação de contato

Ação de contato (Microcategoria)					
Frequência total		56	Frequência total Aj.		0,21
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	44	0	3	9	0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	12	1	0,2
1	2	0,2	13	11	0,6
2	2	0,3	14	5	0,4
5	1	0,1	16	1	0,1
6	2	0,3	17	2	0,3
7	3	0,3	18	2	0,2
8	3	0,1	19	5	0,6
9	5	0,2	20	2	0,3
10	5	0,1	21	2	0,3
11	1	0,1	23	1	0,1

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados.

É a primeira forma de ligação entre atores e organizações, em que ocorrem as trocas de diversos tipos recursos e principalmente de informações (Tabela 44).

A Tabela 44 mostra que a frequência total da microcategoria ação de contato foi de 56 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (44) e produto (9). A microcategoria foi observada em 19 dos 23 casos, ou seja, ela esteve presente em grande parte dos casos analisados. Cita-se como exemplo de atuação o caso 13 – JBS MP, em que os executivos precisaram encontrar diversas vezes com Willer Tomaz e seus indicados, porque a negociação seria mais arriscada feita via telefone ou e-mails.

**Tensionamento** – tentativas de pressionar por meio de reclamação, hostilidade, cobrança e indisposição. Em perspectiva relacional, ainda se encontra na díade conflito-cooperação. Em alguns momentos, os atores entram em conflito ou demonstram a possibilidade de romper a cooperação, o que pode alterar o fluxo do processo (Tabela 45).

Tabela 45 - Microcategoria Tensionamento

Tensionamento (Microcategoria)						
Frequência total		36		Frequência total Aj.		0,13
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	12	0	11	13	0	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	9	8	0,3	
2	2	0,3	10	10	0,3	
4	2	0,3	11	6	0,5	
7	1	0,1	13	2	0,1	
8	4	0,2	14	1	0,1	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 45 mostra que a frequência total da microcategoria tensionamento foi de 36 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (12), objeto (11) e produto (13). A microcategoria foi observada em 9 dos 23 casos. Citam-se como exemplos o caso 10 – Complexo Madeira, em que o Governo Federal ameaçou a Odebrecht para não judicializar o caso do Complexo Madeira, pois poderia ocorrer represálias.

**Ação de negação** – quando ocorre alguma rejeição a uma proposta, rompimento político, interrupção de projeto em andamento, travamento de processo burocrático ou falta de contato com algum indivíduo determinado (Tabela 46). Esta etapa relacional de fragmentação, diante da díade conflito-cooperação, leva à perspectiva do conflito em última instância, podendo terminar o processo relacional.

Tabela 46 - Microcategoria Ação de negação

<b>Ação de negação (Microcategoria)</b>					
Frequência total		29	Frequência total Aj.		0,11
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	10	2	7	10	0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	14	2	0,1
1	3	0,3	15	1	0,2
2	1	0,1	16	1	0,1
9	6	0,2	17	2	0,3
10	9	0,2	18	1	0,1
13	2	0,1	23	1	0,1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

Citam-se como exemplos o caso 10 – Complexo Madeira, em que ocorreram diversos processos de negociação em busca da defesa da parceria Odebrecht-Furnas e a garantia da licitação. Entretanto, ocorreram várias negativas influenciadas pelo que o Marcelo Odebrecht chamou de “perseguição do Governo Federal”.

**Ação confirmatória** – muitos acordos realizados entre as partes são feitos por meio da confirmação de algum superior, garantindo o andamento do projeto em questão. Como alguns dos processos estabelecidos não poderiam ser firmados com contratos, eram acordos verbais. Por isso, a confirmação entre pares e superiores necessitava ocorrer para garantir algum controle (Tabela 47).

Tabela 47 - Microcategoria Ação de confirmatória

<b>Ação confirmatória (Microcategoria)</b>					
Frequência total		24	Frequência total Aj.		0,08
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	13	0	4	7	0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	13	2	0,1
1	1	0,1	19	1	0,1
2	1	0,1	20	1	0,2
7	5	0,5	21	1	0,2
9	4	0,2	22	3	0,3
10	1	0,0	23	1	0,1
11	3	0,3			

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 47 demonstra que a frequência total da microcategoria ação confirmatória foi de 24 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se enquanto ação (13) e

produto (7). A microcategoria foi observada em 11 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 7 – Fornecimento de Nafta Braskem, em que, ao negociar o fornecimento com a Petrobras, a Braskem procedeu a algumas negociações de contrapartidas autorizadas por diversas instâncias. É frequente a necessidade de autorização de pagamentos, principalmente dentro da estrutura do departamento de Operações Estruturadas da Odebrecht.

- *Processos privados*

Compreendem-se como processos privados as ações ocorridas estritamente no campo das relações privadas que tiveram algum impacto na execução da estratégia de influência. Diante das ações identificadas, destacam-se duas: aquisição de empresas e ocupação de cargos estratégicos em empresas privadas (Tabela 48).

Um dos processos observados foi o de fusão e aquisição, quando uma empresa adquire outra, tema bastante retratado no campo da estratégia organizacional. Um dos argumentos mais utilizados para as estratégias de crescimento via fusão e aquisição é o de que proporciona aos envolvidos importantes vantagens competitivas de diferenciação ou liderança de custos (PORTER, 2004).

A ocupação de cargo em empresas privadas possibilita uma mudança de rumo na gestão, seja por questões técnicas ou históricas.

Boyde e Taylor (1998) argumentam que um dos fatores relevantes para os relacionamentos interpessoais que influenciam a gestão é a continuidade de interação por um período razoável.

Tabela 48 - Macrocategoria Processos privados

<b>Processos privados (Macrocategoria)</b>					
Frequência total		13		Frequência total aj. 0,05	
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	5	1	4	3	0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	16	1	0,1
4	3	0,4	19	7	0,8
7	1	0,1	20	1	0,2

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 48 mostra que a frequência total da macrocategoria processos privados foi de 13 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (5), objetivo (4) e produto (3). A macrocategoria foi observada em 5 dos 23 casos. Citam-se como exemplos o caso 19 – Concessão Compra Seara, em que ocorreu forte empenho do governo

de Santa Catarina para que a JBS adquirisse a Seara, e o caso 4 – Braskem ICMS, em que a Braskem incorporou a Copesul, ampliando suas vantagens produtivas e tributárias na cadeia produtiva, criando um desgaste com o governo local.

**Aquisição de empresa** – ocorre quando uma empresa compra outra do setor correlato em que opera na cadeia econômica de forma vertical ou horizontal. Como abordado, existe uma vasta teorização sobre a aquisição de empresa (SUEN e KIMURA, 1997) (Tabela 49).

Tabela 49 - Microcategoria Aquisição de empresa

<b>Aquisição de empresa (Microcategoria)</b>					
Frequência total		12		Frequência total Aj.	
				0,04	
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	4	1	4	3	0
Frequência por caso					
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
4	3	0,4	19	7	0,8
16	1	0,1	20	1	0,2

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 49 mostra que a frequência total da microcategoria aquisição de empresa foi de 12 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (4), objetivo (4) e produto (3). A microcategoria foi observada em 4 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 19 – Concessão Compra Seara, em que JBS adquire a Seara, e o caso 4 – Braskem ICMS, em que a Braskem incorporou a Copesul.

**Ocupação de cargo privado** - justifica-se pelo único caso emblemático entre a entrada de Carlos Fadigas na Braskem e sua negociação com Paulo Roberto Costa (Tabela 50).

Tabela 50 - Microcategoria Ocupação de cargo privado

<b>Ocupação de cargo privado (Microcategoria)</b>					
Frequência total		1		Frequência total Aj.	
				0,00	
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	1	0	0	0	0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	7	1	0,1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 50 mostra que a frequência total da microcategoria ocupação de cargo privado foi de 1 vez. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destaca-se enquanto ação (1). A microcategoria foi observada em 1 dos 23 casos, com pouca intensidade. Cita-se o caso 7 – Fornecimento de Nafta Braskem, em que a Braskem, ao solicitar o fornecimento à

Petrobras, procedeu a algumas negociações de contrapartidas autorizadas por diversas instâncias.

- *Processos de conflito*

Ainda compreendendo a estratégia de influência em uma perspectiva relacional, os processos de conflitos são compreendidos como a formalização de desentendimentos e perdas monetárias. Ocorrem quando formalizados via jurídica ou administrativa ou quando auferida as perdas no ente público ou privado (Tabela 51).

Tabela 51 - Macrocategoria Processo de conflito

Processos de conflito (Macrocategoria)						
Frequência total		22		Frequência total Aj.		0,08
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	11	0	1	10	0	
Frequência por caso						
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
4	3	0,4	13	3	0,2	
8	1	0,0	14	1	0,1	
9	4	0,2	16	1	0,1	
10	3	0,1	23	6	0,7	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 51 mostra que a frequência total da macrocategoria processo de conflito foi de 22 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (11) e produto (10). A microcategoria foi observada em 8 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 23 – Créditos Tributários Mato Grosso, em que o Ministério Público, ao perceber irregularidade na concessão de créditos para JBS, abriu uma ação de improbidade administrativa.

**Processo administrativo** – instrumento pelo qual a administração busca apurar as infrações funcionais e aplicar penalidades a seus agentes públicos e àqueles que possuem uma relação jurídica com a administração (FORIGO, 2007) (Tabela 52).

Tabela 52 - Microcategoria Processo administrativo

<b>Processos administrativos (Microcategoria)</b>						
Frequência total		3		Frequência total Aj.		0,01
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	1	0	1	1	0	
Frequência por caso						
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
9	2	0,1	23	1	0,1	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 52 mostra que a frequência total da microcategoria processo administrativo foi de 3 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (1) e como produto (1). A microcategoria foi observada em 2 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 9 – Contrato PAC SMS Petrobras, em que o MPF, a partir de um processo administrativo aberto pelo então presidente da Petrobras, com o objetivo de investigar o contrato PAC SMS, abriu processo judicial, que teve diversos desdobramentos.

**Prejuízo empresarial** – quando alguma ação do governo prejudica financeiramente empresas em aspectos regulatórios e fiscais (Tabela 53).

Tabela 53 - Microcategoria Prejuízo empresarial

<b>Prejuízo empresarial (microcategoria)</b>						
Frequência total		6		Frequência total aj.		0,02
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	4	0	0	2	0	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	10	2	0,1	
4	1	0,1	16	1	0,1	
8	1	0,0	23	1	0,1	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 53 mostra a frequência total da microcategoria prejuízo empresarial foi de 6 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento destaca-se enquanto ação (4). A microcategoria foi observada em 5 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 10 – Complexo Madeira, em que a parceria Odebrecht-Furnas havia conquistado em licitação a primeira etapa do Complexo Madeira (Usina Hidrelétrica Madeira). Entretanto, a Odebrecht esperava ganhar as outras etapas. Em razão disso, acumulou um prejuízo por este projeto.

**Prejuízo governamental** – quando ocorre alguma situação em que o governo tem queda de receita ou, de forma direta, é prejudicado financeiramente (Tabela 54).

Tabela 54 - Microcategoria Prejuízo governamental

<b>Prejuízo governamental (Microcategoria)</b>						
Frequência total		2		Frequência total Aj.		0,01
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	1	0	0	1	0	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
			4	2	0,3	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 54 mostra que a frequência total da microcategoria prejuízo governamental foi de 2 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se como ação (1) e como produto (1). A microcategoria foi observada em 1 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 4 – Braskem ICMS, em que o governo do Rio Grande do Sul estava acumulando prejuízo com a queda de receita fiscal da Braskem.

**Judicialização** – significa entrar com ação, entrar na Justiça, efetivar uma ação judicialmente. Quando se tenta resolver uma contenda, um conflito, se não conseguir por meios de acordo, entra-se com uma judicialização, para que o juiz determine uma sentença, um resultado para o impasse (Tabela 55).

Tabela 55 - Microcategoria Judicialização

<b>Judicialização (Microcategoria)</b>						
Frequência total		11		Frequência total Aj.		0,04
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	5	0	0	6	0	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	13	3	0,2	
9	2	0,1	14	1	0,1	
10	1	0,0	23	4	0,4	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 55 mostra que a frequência total da microcategoria judicialização foi de 11 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (5) e produto (6). A microcategoria foi observada em 11 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 23 – Créditos Mato Grosso, em que o MPF descobriu irregularidade na concessão de créditos para JBS e abriu uma ação de improbidade administrativa.

- *Resultados processuais*

Foram categorizados como resultados processuais todas as vezes em que os agentes buscavam os objetivos da estratégia de influência (Figura 15); ou seja, a frequência com que os objetivos dos agentes foram ocorrendo, com base na cronologia de eventos. Foram classificados como “regulação econômica” e “benefício fiscal” os de regulação de setores econômicos específicos em busca de protecionismo, ajuste fiscal ou benefícios regulatórios. Alguns foram classificados como “influência em processos públicos”, como aqueles que buscavam influenciar em processos burocráticos, por meio de influência de políticos, de acesso a funcionários públicos e de agilidade ou cooptação de decisões e processos de fiscalização. Foram classificados como “contrato público” aqueles que buscavam influenciar processos licitatórios para o ganho de contratos de concessão, parcerias público-privado, contratos de fornecimento, contrato de execução de obras e contrato com estatais, entre outros, em diferentes níveis de governo.

Tabela 56 - Macrocategoria Resultados processuais

<b>Resultados processuais (Macrocategoria)</b>					
Frequência total		213	Frequência total Aj.		0,78
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	19	6	96	82	10
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	12	6	1,0
1	9	0,8	13	1	0,1
2	6	0,9	14	8	0,6
3	8	1,0	15	11	1,8
4	11	1,4	16	7	0,6
5	7	1,0	17	2	0,3
6	3	0,5	18	10	1,0
7	7	0,6	19	3	0,3
8	32	1,2	20	6	1,0
9	21	0,8	21	7	1,2
10	21	0,6	22	18	2,0
11	2	0,2	23	7	0,8

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

É importante destacar que o fato de os agentes buscarem algum resultado processual não significava que o resultado seria conquistado. Algumas vezes, os resultados da estratégia de influência foram negativos ou parciais, conforme a descrição dos casos no item 5.7.

A Tabela 56 mostra que a frequência total da macrocategoria resultados processuais foi de 213 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (19), objetivo (96) e produto (82). A macrocategoria foi observada em 23 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 7 – Fornecimento de Nafta Braskem, em que a Braskem ao negociar o fornecimento à Petrobras, procedeu a algumas negociações de contrapartidas que foram autorizadas por diversas instâncias. É frequente a necessidade de autorização de pagamentos, principalmente dentro da estrutura do departamento de Operações Estruturadas da Odebrecht.

**Efetivação de contrato público** – ganhos de empresas com contratos fechados com os diversos entes públicos (Tabela 57).

Tabela 57 - Microcategoria Efetivação de contrato público

<b>Efetivação de contrato público (Microcategoria)</b>						
Frequência total		79		Frequência total Aj.		0,29
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	8	4	37	29	1	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	9	19	0,7	
1	9	0,8	10	11	0,3	
2	6	0,9	11	1	0,1	
3	8	1,0	12	2	0,3	
5	7	1,0	13	1	0,1	
6	3	0,5	16	2	0,2	
7	7	0,6	19	3	0,3	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 57 mostra que a frequência total da microcategoria efetivação de contratos públicos foi de 79 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto ação (8), objeto (37) e produto (29). A microcategoria foi observada em 13 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 9 – PAC SMS Petrobras, o maior e mais complexo contrato citado nos casos analisados.

**Efetivação de desoneração fiscal** – renúncia ou desistência do direito sobre determinado tributo, por abandono ou desistência expressa do ente federado competente para sua instituição (ALMEIDA, 2000) (Tabela 58).

Tabela 58 - Microcategoria Efetivação de desoneração

Efetivação de desoneração fiscal (Microcategoria)					
Frequência total		52	Frequência total Aj.		0,19
Frequência por categoria de evento					
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
0	4	2	22	24	0
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	16	2	0,2
4	9	1,1	18	1	0,1
8	8	0,3	20	5	0,8
12	1	0,2	21	2	0,3
14	2	0,1	22	18	2,0
15	1	0,2	23	3	0,3

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 58 mostra que a frequência total da microcategoria efetivação de desoneração foi de 52 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento destacam-se enquanto ação (4), objeto (22) e produto (24). A microcategoria foi observada em 11 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 22 – Créditos Tributários Mato Grosso do Sul, em que a JBS negociou e renegociou as vantagens tributárias diante de vários governos do estado ao longo do tempo.

**Efetivação regulação favorável** – ganhos de empresas com alguma regulação que favoreça seu negócio. Como evidenciado em diversos estudos sobre a teoria da captura, por vezes, o próprio Estado é aparelhado por entes privados em busca de sobrepor seu interesse no mercado. O comportamento oportunista também pode ser explicado por dois conceitos da economia política: *rent extract* (McChesney) e *rent seeking* (Stilger).

Conforme McChesney (1997) o conceito de *rent extraction* contempla a ação ativa do político no sentido de “vender” aos grupos de interesse decisões de legislar ou de não legislar sobre matéria que pode ajudar ou prejudicar o mercado econômico de atuação. Conforme Santos *et al.* (2015a), o objetivo do modelo de extração de renda é a permitir ao ator político exercer a “não legislação” e a “não regulação”. Tal possibilidade contempla os produtos a serem vendidos em um mercado político. Portanto, os políticos podem extorquir dinheiro de indivíduos e/ou grupos privados sob a ameaça de expropriar seus rendimentos.

*Rent seeking* segundo Stigler (1971) pode ser explicado com base em dois fatos: o Estado, como entidade coercitiva suprema, constitui uma fonte potencial de recursos ou ameaças a toda atividade econômica; e admite-se que os sistemas políticos, responsáveis pela disponibilização desses recursos e ameaças, são racionalmente constituídos. Logo, os grupos de interesse privados buscam os “vendedores” políticos apropriados de decisão para realizar a

compra do seu interesse (SANTOS *et al.*, 2015a). Ou seja, o grupo interessado na regulação precisa criar barreiras de entrada para os novos competidores.

Tabela 59 - Microcategoria Efetivação de regulação favorável

Efetivação de regulação favorável (Microcategoria)						
Frequência total		37		Frequência total Aj.		0,14
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	3	0	19	6	9	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	11	1	0,1	
4	1	0,1	18	9	0,9	
8	24	0,9	23	2	0,2	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 59 mostra que a frequência total da microcategoria efetivação de regulação favorável foi de 37 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto objeto (19), produto (6) e afetado (9). A microcategoria foi observada em 5 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 8 – Guerra dos Portos, provavelmente, o maior caso analisado deste trabalho sobre uma construção ampliada de regulação fiscal de produtos importados.

**Influência em processo da burocracia pública** – resultados obtidos por meio de influência de políticos, acesso a funcionários públicos, agilidade e cooptação de decisões e processos de fiscalização (Tabela 60).

Tabela 60 - Microcategoria Influência em processos da burocracia pública

Influência em processos da burocracia pública (Microcategoria)						
Frequência total		45		Frequência total Aj.		0,17
Frequência por categoria de evento						
Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado	
0	4	0	18	23	0	
Frequência por caso			CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	
CASO	Freq. p/ caso	Freq. Aj.	15	10	1,7	
4	1	0,1	16	3	0,3	
9	2	0,1	17	2	0,3	
10	10	0,3	20	1	0,2	
12	3	0,5	21	5	0,8	
14	6	0,4	23	2	0,2	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 60 mostra que a frequência total da microcategoria influência em processo da

burocracia pública foi de 45 vezes. Ao analisar a frequência por categoria de evento, destacam-se enquanto objeto (18) e produto (23). A microcategoria foi observada em 11 dos 23 casos. Cita-se como exemplo o caso 15 – FI FGTS Fábrica Eldorado, em que Lúcio Funaro, que havia indicado um sujeito dentro da Caixa Econômica, travou um processo de financiamento público para a JBS em busca de contrapartida.

## **5.7 Descrição dos casos**

A descrição dos casos foi realizada a partir dos vídeos, buscando apresentar de forma objetiva e detalhada uma narrativa sobre cada caso. Para isso, foram utilizados os vídeos (cf. Quadro 3 e Quadro 4) dos executivos, apresentando código do vídeo e do executivo para consulta futura. Em alguns momentos da descrição, foram realizadas pesquisas de apoio em diversos sites de notícia, para reconstruir os fatos com a maior precisão possível.

### **5.7.1 Caso 1: Obras de saneamento / Candidatura – Cássio Cunha Lima**

O caso da candidatura Cássio Cunha Lima, relacionado a obras de saneamento foi delatado em dezembro de 2016, por Alexandre José Lopes Barradas (D1), no vídeo 1\_1, e por Fernando Luiz Ayres da Cunha Santos Reis (D10), no vídeo 10\_3.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato dos dois vídeos, para contextualização.

O fato, que teve início em 2010, versa sobre estudos de possíveis obras de saneamento no estado da Paraíba [e em todo o Nordeste]. Em 2011, sabendo do interesse do então eleito governador Ricardo Coutinho, Alexandre Barradas marca um encontro com ele na sede do governo, para apresentar alguns estudos técnicos iniciais sobre abastecimento de água e, principalmente, esgotamento sanitário. O governador aceita a realização de um procedimento de manifestação de interesse (PMI), que não acarreta custo inicial para o governo. Entretanto, o próprio Alexandre afirmou que o perfil do Ricardo Coutinho, mais estatizante do que liberal, não apresentava muito interesse na proposta de uma parceria público privada (PPP).

Após a finalização do PMI, com muita dificuldade e por intermédio de um assessor de Coutinho, Alexandre apresentou a proposta para o governador em agosto de 2012, em Brasília-DF. Ricardo Coutinho, demonstrando pouco interesse pela proposta, discute vários pontos, como a possível redução de quadros de funcionários da Companhia de Água e Esgotos da Paraíba (CAGEPA).

Durante o processo de elaboração do PMI, Alexandre conheceu o senador Cássio Cunha Lima por intermédio do secretário de meio ambiente do estado da Paraíba, indicando

ele ao governo da Paraíba. No início da campanha de 2014, o senador Cássio Cunha Lima rompeu politicamente com o governador Ricardo Coutinho e iriam se enfrentar na eleição para o governo de 2014. Cássio Cunha Lima pediu ajuda financeira para a campanha. Alexandre Barradas apresenta a Fernando Luiz Ayres o pedido do senador, afirmando que este era apoiador do projeto de PPP de saneamento para o estado. O candidato do Cássio Cunha Lima, disparado nas pesquisas, recebeu 800 mil reais para a campanha.

Alexandre Barradas procurou o senador Cássio Cunha Lima no gabinete do Senado e confirmou a doação por meio de caixa dois, a única forma possível. O senador apresentou descontentamento com a forma, mas aceitou. Designou um preposto, e os recursos foram repassados em Brasília-DF. O candidato do senador Cássio Cunha Lima perdeu a eleição de forma inesperada.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi negativo, pois o sucesso da eleição do candidato apoiado pelo senador Cássio Cunha Lima carecia do fator crítico. Com a derrota, não houve evolução da PPP. Entretanto, a aproximação com o senador se manteve em possíveis necessidades futuras de seu apoio do senador no Congresso.

### 5.7.2 Caso 2: Obras de saneamento / Isaac de Carvalho Juazeiro

O caso da candidatura de Isaac de Carvalho relacionado a obras de saneamento em Juazeiro-BA, foi delatado em 15 de dezembro de 2016, no Rio Grande do Sul, por Alexandre José Lopes Barradas (D01), no vídeo 1\_3.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Segundo Alexandre Barradas, ele já conhecia o deputado Daniel Almeida há muito tempo, pois também é do estado da Bahia. Este tinha conhecimento de que Alexandre Barradas era da Odebrecht e atuava na área de Saneamento e havia comparecido no casamento de sua filha.

Entre junho e julho de 2012, Daniel, líder do PC do B na Bahia, encontrou-se com Alexandre e disse que tinha um candidato à reeleição de prefeito em Juazeiro-BA, Isaac de Carvalho, solicitando seu apoio.

Quando uma solicitação de ajuda de campanha é feita à Odebrecht via Alexandre Barradas, o superior teria que autorizar o qual, no caso, era Fernando Ayres (D10). Em Juazeiro a empresa de saneamento é local. Portanto, a empresa estatal EMBASA não atua. Caracterizava uma oportunidade para a Odebrecht. Inclusive, foi cogitada a possibilidade de privatização (via PPP) da empresa de saneamento municipal. Segundo Alexandre, Daniel e

Isaac ficaram desconfortáveis com a proposta, mas não se negaram a analisá-la, pois a empresa tinha diversos problemas de gestão.

Alexandre Barradas levou o assunto a Fernando Ayres, o qual afirmou que existia a possibilidade de “sair negócio”, dependendo da vontade do agente político. Estudos anteriores já apontavam Juazeiro como um mercado potencial. Fernando Ayres definiu um valor de 300 mil reais e incentivou o acompanhamento da candidatura. Depois de sua eleição, já tendo sido procurado diversas vezes por Isaac de Carvalho, o então prefeito reeleito. Isaac não aceitou nem a execução de uma PMI, que serve como “porta de entrada” para uma possível PPP. Alexandre Barradas também procurou o deputado Daniel Almeida para efetivar o início do processo, que não evoluiu. O pessoal da Odebrecht procurou o secretário designado pelo prefeito Isaac, entretanto todas as incisivas foram negadas. Conforme Barradas, candidatos alinhados a uma perspectiva da esquerda possuem maior dificuldade em aceitar projetos de concessão.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi negativo, pois o prefeito eleito Isaac de Carvalho não cumpriu o combinado. O PMI não avançou ou qualquer outro processo.

### 5.7.3 Caso 3: Obras de saneamento / Mauá

O caso Obras de Saneamento / Mauá – foi relatado em 15 de dezembro de 2016, em Campinas – SP, por Alexandrino Alencar (D02), no vídeo 2\_3.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Alexandrino de Alencar cuidava de políticos e partidos políticos em uma sistemática de financiamento e de uma política empresarial de financiamentos, desde candidaturas majoritárias nacionais até candidaturas estaduais. Ele afirmou que até 2010 a diretriz era que doações fossem feitas por via ilegal, para não expor o nome do grupo, mas que, a partir de 2010 as doações legais foram incentivadas. As experiências de Alexandrino de Alencar ocorreram entre 2006 e 2010, focadas no Rio Grande do Sul. Ele afirmou que toda ajuda de campanha tinha relação com algum segmento em que o grupo Odebrecht atuava: petroquímica, saneamento básico e concessões de estrada. Em 2010, Alexandrino de Alencar passou a atuar em São Paulo, na relação com políticos do estado.

Em um mapa dos municípios do estado de São Paulo, havia diversas possibilidades de concessão ou de PPPs na área de Saneamento. Conforme Alexandrino, Donisete Braga havia recebido dinheiro na campanha de 2010, quando foi eleito para deputado estadual. Para a eleição de 2012, diversos candidatos a prefeituras procuraram o grupo. Em relação a Mauá-SP, ele foi procurado pelos dois principais candidatos, para avaliar a possibilidade de efetivar

a concessão. A estratégia do grupo Odebrecht consistiu em financiar as campanhas de Donisete Braga com um milhão de reais e a da Vanessa Adamo com novecentos mil reais durante a disputa do segundo turno. Quando o prefeito eleito Donisete Braga assumiu, ele executou a promessa e realizou a PPP com a Odebrecht Ambiental para a empresa municipal de saneamento.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi positivo, pois o prefeito eleito Donisete Braga cumpriu o combinado e houve evolução da PPP da empresa de saneamento local.

#### 5.7.4 Caso 4: Braskem – redução de ICMS / Yeda Rorato Crusius

O caso Braskem, redução de ICMS, no governo da Yeda Crusius, foi relatado em 14 de dezembro de 2016, em Campinas-SP, por Alexandrino Alencar (D02), no vídeo 2\_2.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Segundo Alexandrino de Alencar a Braskem é a segunda maior empresa do estado do Rio Grande do Sul, em relação à geração de impostos de ICMS, só perdendo para a refinaria.

O governo fazia um trabalho de atração, desonerando empresas transformadoras de plástico o que acarretava em prejuízo e gerava enormes créditos de ICMS para a Braskem, pois a tributação era forçada em cima do produtor de matéria-prima, e não da empresa transformadora. Em 2008, a Braskem adquiriu a Ipiranga e, também a Copesul, sua concorrente. Ao atuar em toda a cadeia produtiva, a Braskem teve seus créditos de ICMS reduzidos o que, por consequência, reduziu a arrecadação fiscal do estado. Então, o governo passou a pressionar a Braskem, com a possibilidade de aumentar o ICMS da matéria-prima.

No final de 2008, a Braskem assumiu o compromisso com o governo de, mediante a redução dos créditos de ICMS, investir no Estado cerca de um milhão de reais. Ela chegou a ter quase um milhão de créditos de ICMS no estado do Rio Grande do Sul. Para poder resgatar os créditos, realizou diversos investimentos em termos de ajuste de conduta, conhecidos como TACs. Quando Yeda Crusius se candidatou, Carlos Crusius negociou o financiamento de campanha para a candidatura ao governo. A Odebrecht financiou a campanha de forma diferenciada para a candidata.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi positivo, pois a governadora Yeda Crusius cumpriu a desoneração e os acordos realizados via TACs, reduzindo a carga tributária da Braskem e mantendo os investimentos no estado.

### 5.7.5 Caso 5: INFRAERO

O caso Infraero foi relatado em 13 de dezembro de 2016, no Rio de Janeiro - RJ, por Benedicto Barbosa da Silva Junior BJ(D05) no vídeo 5\_1.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Benedicto Junior declarou que os primeiros contratos de concessão de aeroportos foram realizados em 2002 e 2003, com o então presidente da Infraero, Carlos Wilson, falecido em 2009. Em 2012, Lula indicou o então deputado federal Carlos Wilson para presidir a Infraero e tocar um projeto ambicioso de ampliação da estrutura aeroviária do Brasil, contando com sua experiência em lidar com licitações.

Em 2003, Carlos Wilson chamou as principais empresas de infraestrutura da Odebrecht, Andrade Gutierrez, OAS, Queiroz Galvão e Camargo Corrêa para acelerar as licitações. A Odebrecht participava da concessão do Aeroporto Internacional Tom Jobim e da reforma do Aeroporto de Goiânia. Existia uma cobrança de 3% sobre o valor do contrato para financiamento de campanha de diversos políticos, cujo repasse era controlado pelo setor de operações estruturadas. Benedicto Junior afirmou que ele autorizava as doações e que o setor de operações estruturadas executava o pagamento a diversos políticos ligados à base do governo federal.

**Resultado da Estratégia:** O resultado foi positivo, pois a Odebrecht conseguiu uma concessão aeroportuária além de participar de obras de reforma entre outras.

### 5.7.6 Caso 6: Cidade Administrativa de Minas Gerais

O caso Cidade Administrativa de Minas Gerais foi relatado em 14 de dezembro de 2016, no Rio de Janeiro-RJ, por Benedicto Barbosa da Silva Junior BJ (D05), no vídeo 5\_4.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

No início de 2007, Benedicto Junior foi chamado pelo então governador Aécio Neves, que lhe comunicou a possível execução da Cidade Administrativa de Minas Gerais e que a Odebrecht participaria, pedindo que procurasse um indicado, Oswaldo Borges, na Codemig, para realizar todas as tratativas.

Benedicto Junior indicou com o seu representante Sérgio Médice, o qual ficou sabendo que iria trabalhar em consórcio com a OAS e a Queiroz Galvão, liderando o consórcio. Oswaldo lhe informou sobre o pagamento de contribuições para futuras eleições para o PSDB de uma taxa de 3% sobre o valor do contrato da parte da Odebrecht. Ele era presidente da Codemig e possuía relações de parentesco com o então governador Aécio

Neves. Assinado o contrato, foram realizados os devidos pagamentos, organizados pelo setor de operações estruturadas.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi positivo, pois a Odebrecht conseguiu uma concessão na execução da Cidade Administrativa de Minas Gerais.

#### 5.7.7 Caso 7: Venda de Nafta Braskem

O caso Venda de Nafta à Braskem foi relatado, em 15 de dezembro de 2016, em Goiás, por Carlos Fadigas de Souza Filho (D07) no vídeo 7\_1.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Carlos Fadigas, então presidente da Braskem em 2010, foi informado sobre promessas já feitas de pagamentos para o Partido Progressista. Marcelo Odebrecht pediu para sinalizar para Paulo Roberto Costa que os pagamentos continuariam sendo feitos. Carlos Fadigas combinou um encontro com Paulo Roberto Costa, que era membro do conselho da Braskem e tinha conhecimento técnico sobre o assunto. Carlos Fadigas conviveu com Paulo Roberto Costa de 2011 a 2012, quando este deixou a Petrobras.

Segundo Fadigas, Paulo Roberto Costa era vice-presidente do Conselho Administrativo da Braskem, representando a Petrobras, além de ser diretor de abastecimento da Petrobras, setor relevante para as operações da Braskem. Marcelo Odebrecht e Alexandrino de Alencar operacionalizaram os pagamentos solicitados por Paulo Roberto Costa e pelo PP.

Carlos Fadigas relatou que os pagamentos provinham de um contrato de fornecimento de nafta, assinado em 2009. A nafta é a principal matéria prima para gasolina, plásticos, tintas e borrachas. O objetivo da Odebrecht era conseguir um preço mais baixo com a petroleira. Quem estava à frente das decisões era Paulo Roberto Costa. Alexandrino de Alencar contou que, após muita discussão, chegou-se a uma fórmula financeira que agradava à Braskem. Então, o contrato de fornecimento por dez anos foi fechado em contrapartida a uma quantia de U\$ 12 mi.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi positivo, pois a Braskem conseguiu um contrato de fornecimento de nafta que teria gerado um ganho de U\$ 300mi.

#### 5.7.8 Caso 8: Guerra dos portos

O caso Guerra dos portos foi relatado, em 15 de dezembro de 2016, por Carlos Fadigas (D07) no vídeo 7\_2; por Claudio Melo Filho (D09), em 12 de dezembro de 2016, nos vídeos 9\_3 e 9\_4; e por Marcelo Odebrecht (D16), no vídeo 16\_3.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato dos vídeos, para contextualização.

Carlos Fadigas relatou que em 2010, a indústria brasileira passava por um momento difícil, como evidenciado pela queda do PIB, da produção e do emprego na indústria federal. Estas questões geraram discussões e iniciativas de apoio no Congresso Nacional. A Braskem, entre as cinco maiores empresas industriais do Brasil, participou dessas discussões diretamente nas federações estaduais da indústria, juntamente com a Confederação Nacional da Indústria.

Diversas propostas de apoio a uma política para a indústria foram bastante discutidas, como a Guerra dos portos, que resultou na Proposta de Resolução do Senado PRS 72/2010, que limitaria a capacidade dos estados de conceder incentivos para produtos importados. Alguns estados incentivavam de forma fiscal produtos importados em detrimento dos produtos nacionais, pois queriam gerar maior movimentação em seus portos. Citam-se como exemplos Espírito Santo e Santa Catarina. Essa atitude, que inviabilizava a produção nacional, ficou conhecida como “Guerra dos portos”, pois os portos disputavam por meio de incentivo, quem receberia maior quantidade de produtos.

O alinhamento realizado entre Carlos Fadigas e Marcelo Odebrecht previa que Carlos se concentraria na atuação com os sindicatos patronais e os órgãos representativos de associações industriais; Marcelo Odebrecht, na questão política e do relacionamento com o Poder Executivo; e Claudio Melo com o poder legislativo. O Poder Executivo se envolveu para solucionar o problema. Marcelo Odebrecht encontrou-se com o ministro Guido Mantega, que indicou o senador Romero Jucá para acompanhar o processo no Legislativo, pois ele representava a base do governo no Congresso. Ocorreu a pressão sobre Jaques Wagner e Fernando Pimentel, ministro da Indústria e Comércio Exterior e Serviços. Cláudio Melo cobrava Romero Jucá.

Cláudio Melo que conheceu Romero Jucá em 2005, mantinha uma excelente relação com o senador para tratar questões no Congresso, por ter força no Senado Federal. Em 30 de novembro de 2011, Marcelo Odebrecht enviou um email a Cláudio Melo, orientando-o a procurar o senador Romero Jucá, que acompanharia a tramitação da PRS 72. Segundo Marcelo Odebrecht, Guido Mantega havia orientado Romero Jucá a colocar a PRS 72 em votação. Além dessa ação, foram realizadas ações, juntamente com associações empresariais e sindicatos patronais perante o Congresso, por meio de audiências públicas, para defender os interesses das indústrias brasileiras.

No final de 2011, todos estavam apreensivos quanto à resolução do problema da Guerra dos portos. Em fevereiro de 2012, Marcelo Odebrecht esteve com a presidente Dilma,

a qual renovou seu apoio e empenho em acabar com a Guerra dos portos, encontro este que contou com a participação de Fernando Pimentel.

O estado do Espírito Santo se articulou para manter o incentivo importado. Marcelo Odebrecht esteve com o governador Renato Casagrande, o qual propôs manter os incentivos somente para produtos que não estivessem ligados a petroquímica e itens relacionados. Para Carlos Fadigas, Renato Casagrande queria se livrar da pressão da Braskem. Entretanto, a solução do governador do Espírito Santo não ajudava empresas correlatas à Braskem e não solucionava o problema da Guerra dos portos.

Carlos Fadigas foi ao lançamento da 17ª Agenda Legislativa da CNI, que ocorreu em Brasília-DF. Claudio Melo o convidou a falar sobre as consequências da Guerra dos portos para alguns senadores, explicando a urgência de a PRS 72/2010 ser apreciada no Congresso. Nessa oportunidade, estavam presentes Lídice da Mata, Gim Argello, Fernando Collor, Romero Jucá, Renan Calheiros e Walter Pinheiro. Segundo Carlos Fadigas, a reunião, de caráter técnico, apresentou aos senadores as questões pertinentes da PRS 72. Entretanto, ao finalizar a reunião, Romero Jucá disse que contava com o apoio da Braskem no futuro.

Marcelo Odebrecht continuava pressionando o Poder Executivo. Guido Mantega, que apoiava a causa, citou os possíveis políticos que eram contra a PRS 72/2010, como o senador Francisco Dornelles.

Em 24 de abril de 2012, foi aprovada a PRS 72, que reduzia a influência dos estados de conceder incentivo a produtos importados. Segundo Carlos Fadigas, ocorreu um acordo no Poder Legislativo para o financiamento de campanha via Claudio Melo. Logo após a reclamação, Delcídio do Amaral recebeu financiamento de campanha.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi positivo, pois a PRS 72 foi aprovada.

### 5.7.9 Caso 9: PAC SMS – PETROBRAS

O caso PAC SMS Petrobras foi relatado em 14 de dezembro de 2016, por Cesar Ramos Rocha (D08); em 13 de dezembro de 2016, no vídeo 8\_1, por Luiz Eduardo da Rocha Solares (D15); em dezembro de 2016, no vídeo 15\_2, por Marcelo Odebrecht (D16); em dezembro de 2016 no vídeo 16\_4, por Marcio Faria (D17); em 14 de dezembro de 2016, no vídeo 17\_1; e por Rogério Santos de Araújo (D19), em 16 de dezembro de 2016, nos vídeos 19\_1 e 19\_2.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

O contrato foi assinado em 26 de outubro de 2010, cujo valor era U\$ 852 mi e tinha por objetivo colocar os ativos da Petrobras em onze países nas condições internacionais nas

áreas de Segurança, Meio Ambiente e Saúde. Transcorreu no fim da gestão de Sérgio Gabrielli. A Odebrecht detinha experiência forte na área internacional, atuando em mais de 21 países, o que criava uma vantagem competitiva para a empresa neste contrato do PAC SMS. O diretor da área Internacional da Petrobras, Aluísio Teles (gerente internacional), contactou Rogério Santos de Araújo no segundo semestre de 2009, quando relatou a proposta do contrato sondando seu interesse em participar. Rogério procurou Jorge Luiz Zelada, diretor da área Internacional, perguntando sobre a viabilidade do projeto e questionando a atuação do Aluísio. Rogério Santos demonstrou interesse, e começaram a montar o processo licitatório. Os envolvidos decidiram fazer um processo licitatório com prazo curto, para gerar vantagem, por influência da Odebrecht, que já atuava em mais de 21 países, o que facilitava a execução. Logo, Rogério Santos e Marcio Farias estavam avançando no processo e já avisaram Marcelo Odebrecht sobre as tratativas.

João Augusto Rezende Henriques era o homem de confiança do Jorge Zelada. Segundo Rogério Santos Araújo, ele havia sido nomeado na Diretoria Internacional da Petrobras pelo MDB. Entretanto, não podia assumir, pois tinha pendências da época em que era diretor na BR distribuições. Logo, indicou Jorge Zelada, que contava com o apoio do deputado Fernando Diniz, da bancada mineira do MDB. Marco Duran, diretor de contratos da Odebrecht, começou a fazer a ponte com a Petrobras para trocar informações e formatar a licitação.

Ficou acordado que outras empresas nacionais seriam convidadas para disputar a licitação. Marcio Faria convidou CNO, Queiroz Galvão, Camargo Corrêa e OAS. Estas empresas ou não apresentariam proposta ou a proposta seria com valores superiores, criando uma margem para Odebrecht no processo licitatório. Tal prática era comum em outras licitações. Segundo Rogério Santos, a própria Odebrecht poderia entrar em uma licitação com valores bem superiores, para ajudar outra empresa. A área de Contratos da Odebrecht, eventualmente, poderia ter ajudado na formulação das propostas dos concorrentes. Segundo Marcio Faria, Aluísio Teles orientou para que a Queiroz Galvão não fosse convidada. A Camargo Corrêa não apresentou um valor, pois estavam com problemas jurídicos. A OAS apresentou proposta. Em uma das conversas com Aluísio Teles, Rogério Santos de Araújo afirmou que a área técnica solicitou 3% sobre o valor do contrato, que o Mario Miranda iria operacionalizar. Rogério Santos de Araújo conversou com Marcio Faria, e encontraram-se com Aluisio Teles, e o avanço do projeto foi confirmado.

Rogério Santos recebeu João Augusto Henriques e Ângelo Lauria em reunião, na qual João Augusto sinalizou que haveria mais 5% de repasse do valor do contrato (4% para o

MDB mediante a participação do Eduardo Cunha e Fernando Diniz, e 1% para o PT). A garantia de ter uma proposta única vencedora e o fato de ser pulverizado em vários países ajudava o superfaturamento da proposta. Rogério Santos não sabia quem seriam os envolvidos para receber pelo PT.

No dia 8 de julho, João Augusto chamou Rogério Santos de Araújo para encontrar o deputado federal Eduardo Cunha. Também participou da reunião Ananias, funcionário da empresa Delta Engenharia. A proposta de Eduardo Cunha era colocar a Delta para fazer um consórcio para a licitação. Rogério Santos de Araújo rejeitou a proposta e Eduardo Cunha pressionou, mas sem resultado.

No dia 15 de julho, foi marcada uma reunião com João Augusto, a pedido de Rogério Santos, e a cúpula do MDB em São Paulo para avaliar o engajamento de outros membros do MDB nacional. Participaram, além do Rogério Santos, Marcio Faria, João Augusto, Michel Temer e Henrique Alves. A Cúpula apoia o contrato e o desenrolar dos contratos e todos os compromissos assumidos. Segundo Marcio Faria, essa reunião gerou a fonte para uma das 50 perguntas realizadas pelo juiz Sérgio Moro a Michel Temer, a 34, que foi desautorizada pelo STF. Marcio Faria comentou com Marcelo Odebrecht sobre o contrato. Este declarou que Marcio Faria não estava acostumado a tratar diretamente com políticos, e sim com os diretores das estatais. Quando as empresas são fortes e expressivas, a conversa sobre contratos se dá entre as diretorias. Quando a empresa é pequena, se dá por meio de padrinhos políticos, que não era o caso.

No dia 16 de agosto, Eduardo Cunha entrou em contato com Rogério Santos de Araújo, dizendo que estava precisando de dinheiro para a campanha e perguntou se havia a possibilidade de adiantar algo em relação ao contrato a ser realizado. Rogério Santos de Araújo rejeitou o pedido, esclarecendo que o contrato ainda não estava fechado e não poderia fazer nada.

No dia 25 de agosto, João Augusto levou novamente Ananias da empresa Delta Engenharia, para tentar subcontratá-la em algum contrato. Essa pressão se dava por um acordo de Eduardo Cunha com Fernando Cavendish, proprietário da empresa Delta.

No dia 13 de outubro, Felipe Diniz solicitou a Rogério Santos da Araújo dinheiro para a bancada do MDB mineiro, recebendo a resposta que o contrato não estava assinado, e não poderia adiantar o pagamento.

José Zelada estava desconfiado do contrato, e por isso resistiu a assiná-lo. Ocorreu má vontade do Sergio Gabrielli, então presidente da Petrobras, em assinar o contrato, o que demandou mais tempo que o normal, segundo Marcio Faria. Marcelo Odebrecht, em uma

ligação sobre pautas da Braskem com Gabrielli, tocou no assunto, o qual sinalizou que o contrato iria seguir. Entretanto, na assinatura do contrato, Sérgio Gabrielli criou uma Comissão Interna de Apuração (CIA) para revisar o contrato. Para Marcio Faria, a demora da assinatura do contrato decorreu dos interesses divergentes entre o PT e a diretoria executiva da Petrobras e o MDB e a Diretoria Internacional.

No dia 26 de outubro, foi assinado o contrato. A parte operacional dos pagamentos seria realizada com Cesar Rocha Soares (D08), juntamente com Ângelo Lauria, indicado por João Augusto.

A Petrobras começou a se desfazer de alguns ativos. Graça Foster, que estava acumulando duas diretorias, a Presidência da Petrobras e a Diretoria Internacional, entrou em contato com Marcelo Odebrecht, em Angola, e perguntou sobre que grupo político estaria sendo beneficiado no contrato PAC SMS. Ele que nunca tivera conversa sobre pagamentos indevidos e mantinha boa relação com Graça Foster no Conselho da Braskem procurou Marcio Faria para solicitar detalhes dos acordos. Marcio Faria relatou um pagamento ocorrido para o MDB. Marcelo Odebrecht perguntou, “Foi só MDB?”. Após pressionar, Marcio Faria afirmou que o PT já sabia e receberia parte. Marcelo Odebrecht confirmou com Graça Foster posteriormente, mas não contou os detalhes da negociação, pois havia percebido um desentendimento entre o PT e o MDB no governo. Graça Foster sinalizou para Marcelo Odebrecht que nomearia uma pessoa da sua confiança para dar andamento ao contrato do PAC SMS. Ato contínuo, nomeou o Roberto Gonçalves como gerente executivo da Diretoria Internacional.

Em 9 de agosto, Rogério Santos de Araújo foi informado que sairia uma reportagem da *Época* sobre declarações comprometedoras de João Augusto Henriques. Imediatamente, entrou em contato com João Augusto, que estava no exterior. Ainda, incomodado com a reportagem, foi à casa do Jorge Zelada, para saber mais sobre a reportagem. Entretanto, Jorge Zelada disse que não estava compreendendo nada sobre a reportage. Posteriormente, João Augusto declarou que quem apresentou o repórter a ele foi Eduardo Cunha e que não havia tomado as devidas precauções. Essa reportagem influenciou a redução do escopo. O assunto virou um processo no Ministério Público.

Marcelo Odebrecht se desentendeu com Graça Foster, pois um dos seus diretores foi prejudicado pela reportagem e pelo processo. Após uma série de e-mails, e ficou sabendo que ela havia reclamado diretamente com Dilma Rousseff. Marcelo pegou os e-mails trocados com Graça Foster e os enviou para Dilma Rousseff. Então, reuniu-se com Dilma Rousseff e contou tudo. Marcelo Odebrecht declarou que a presidente tentou saber quem estaria

envolvido no MDB, além de Eduardo Cunha e Michel Temer. Após a reunião, Eduardo Cardoso e Guido Mantega fizeram um esforço para rever o assunto do executivo da Odebrecht no MP, Ministério Público. Além disso, Marcelo Odebrecht orientou Claudio Melo, que era próximo do Michel Temer, a informar ao vice-presidente que Dilma Rousseff estava desconfiada que ele (Michel Temer) estaria recebendo dinheiro no contrato PAC SMS.

Em conversa entre Rogério Santos e Roberto Gonçalves, Roberto declarou que o projeto seria reduzido de escopo quase pela metade, fechando um contrato de U\$ 481 mi. Segundo Marcio Faria, o projeto continuaria com a redução de escopo e a Graça Foster estava informada sobre a porcentagem do MDB e PT. Cesar Rocha operacionalizou todos os pagamentos para os envolvidos.

**Resultado da Estratégia:** O resultado foi positivo, pois o contrato foi assinado, embora com alterações.

#### **5.7.10** Caso 10: Complexo Madeira

O caso Complexo Madeira foi relatado, em 16 de dezembro de 2016, por Claudio Melo Filho (D09), em 12 de dezembro de 2016, nos vídeos 9\_8 e 9\_4, e Henrique Valladares Serrano (D11), no vídeo 11\_1.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Marcelo Odebrecht decidiu que a Odebrecht deveria se tornar investidora na área de Energia. Henrique Valladares foi responsável por realizar os estudos de viabilidade de novos projetos, como o do rio Madeira que, já havia consumido soma considerável de recursos, em torno de R\$ 100 mi.

O projeto do rio Madeira já havia sido objeto de estudos pela Eletronorte, que apontava inviabilidade, por falta de quedas de água altas, que é a situação ideal para a hidrelétrica. Entretanto, o projeto foi desenvolvido com todas as complexidades e as interdisciplinares necessárias, tendo sido aprovado, despertando surpresa geral no mercado. A viabilização do projeto contrariou diversos interesses, inclusive do Governo Federal. A Odebrecht ganhou o leilão muito abaixo do segundo concorrente. Segundo Henrique Valladares a empresa passou a sofrer retaliações de Valter Cardeal na Eletrobrás e da ministra Erenice Guerra, da Casa Civil. Pelo desentendimento de Erenice Guerra com a Odebrecht, ocorreram empecilhos em solicitações de documentos à burocracia pública, como laudos do IBAMA e licenças diversas. Outro ataque foi sobre a parceria Odebrecht Furnas, que se tornava uma parceria muito forte, o que impedia que qualquer empresa do grupo Odebrecht e Furnas participassem de qualquer outro processo que envolvia o objeto disputado na

concessão. Segundo Henrique Valladares, a Odebrecht abriu mão dessa imposição contratual, para possibilitar maior competição, e liberou os fornecedores de contratos de exclusividade.

O governo juntou os perdedores da concessão de Santo Antônio para bater o consórcio Furnas e Odebrecht na concessão de Jirau. Outro problema ocorrido foi a indicação de pessoas ligas ao deputado federal Eduardo Cunha, desafeto dentro do governo Dilma. Segundo Valladares, Eduardo Cunha foi responsável por derrubar a CPMF e por isso tornou-se inimigo do governo Lula / Dilma. Ele havia indicado para presidente de Furnas Luis Paulo Conde.

O consórcio composto pelas empresas estrangeiras Suez Energy (60%), Eletrosul (20%) e Chesf (20%) ganhou a licitação de Jirau. Como argumentou Henrique Valladares, com apoio de Erenice Guerra. O consórcio ganhador deixou de realizar diversos estudos e apresentou uma proposta que fugia do edital da licitação. A Odebrecht tinha realizado um preço na Usina de Santo Antônio, esperando ganhar a Usina de Jirau. Dessa forma, a ação foi considerada por Henrique Valladares uma “puxada de tapete”. Após a vitória do consórcio concorrente, Henrique Valladares afirmou que o grupo passou a sofrer pressão para não judicializar o caso da Usina de Jirau. Emílio Odebrecht lançou uma nota na imprensa declarando que não iria judicializar. No dia em que a Odebrecht obteve uma vitória no Congresso sobre a Usina de Jirau, Marcelo Odebrecht ligou para Henrique Valladares e disse para “baixar a guarda”, para não enfrentar o governo. A Odebrecht repassou ao deputado Eduardo Cunha R\$ 50 milhões para conseguir apoio nas causas do consórcio Odebrecht Furnas e Andrade Gutierrez no Congresso Nacional. Eduardo Cunha pediu para conhecer Emílio Odebrecht, que foi apresentado por Henrique Valladares. Discutiram a direção de obras de Furnas. R\$ 20 mi foram distribuídos para os membros próximos da bancada. Os outros R\$ 30 mi seriam divididos entre três deputados. Ainda durante o processo de formar uma coalizão na defesa do consórcio Odebrecht e Furnas, Cláudio Melo aproximou-se do deputado federal Bruno Araújo em uma audiência pública. Neste dia, Bruno Araújo apresentou para Cláudio Melo o deputado Duarte Nogueira, membro da comissão que tratava sobre questões sobre energia.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi negativo, pois apesar de o grupo Odebrecht ter conseguido a primeira etapa das licitações, não conseguiu todas licitações pretendidas, por causa da perseguição relatada, incorrendo em prejuízo.

### 5.7.11 Caso 11: Crise da falta de energia no Nordeste

O caso Crise da falta de energia no Nordeste foi relatado em 12 de dezembro de 2016, por Cláudio Melo Filho (D07), no vídeo 9\_6.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Cláudio Melo Filho declarou que já teve contato com o senador Renan Calheiros, entretanto não era o contato de relação principal da Odebrecht com o senador. Apontou João Pacífico como interlocutor. Em 2012, durante o trâmite da Medida Provisória – 579, Cláudio Melo Filho esteve com o senador Renan Calheiros, a pedido da empresa. Tal Medida Provisória tratava da renovação dos contratos de energia de todo o Brasil. Existia um receio imenso quanto à falta de energia no Nordeste, onde o grupo Odebrecht opera com algumas empresas. Renan Calheiros teria ocupado o cargo no Conselho Administrativo da SALGEMA Petroquímica, que é fornecedora da Braskem.

Na época, existia uma crise de energia no Brasil. Em vários momentos, os jornais noticiaram a dificuldade da produção de energia, que prejudicaria empresas em Alagoas, estado que o senador Renan Calheiros representa. Cláudio Melo Filho e outros executivos do grupo Odebrecht conversaram novamente com Renan Calheiros. Em 2014, ficou acertado, por meio de Medida Provisória, a solução para o problema de falta de energia no Nordeste. Esta medida beneficiou as empresas eletrointensivas, da qual a Braskem faz parte. Neste dia, o senador Renan Calheiros pediu ajuda para campanha.

Toda a área de Relações Interinstitucionais do grupo Odebrecht se envolveu, juntamente com diversas associações industriais e sindicatos patronais, como a CNI, no sentido de comparecer no Senado para realizar pressão. A CNI entregou uma carta a Renan Calheiros, demonstrando o apoio à causa. Ele mobilizou, por intermédio do senador Romero Jucá, o governo para editar a MP 677, solucionando o problema em 2015.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi positivo, pois os contratos de fornecimento de energia no Nordeste foram renovados por meio de MP 677.

### 5.7.12 Caso 12: Ministério das Cidades

O caso Ministério das Cidades foi relatado, em 14 de dezembro de 2016, em Minas Gerais, por Paulo Henian Ye Cesena (D18), no vídeo 18\_1.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Paulo Cesena encontrou-se com Benedicto Junior, em 2014, no Rio de Janeiro, quando conversaram sobre uma doação de R\$ 14 mi para Gilberto Kassab. Segundo Paulo Cesena, Benedicto Junior estava avaliando Gilberto Kassab como um novo destaque político em uma

possível via alternativa na política eleitoral, além de a Odebrecht Transporte ter seus principais negócios em São Paulo, estado de Gilberto Kassab, onde poderia ajudar os negócios da empresa. Existia a perspectiva de que Gilberto Kassab teria uma plataforma política voltada para promover investimento em mobilidade urbana, segmento importante para a Odebrecht Transport.

Assim que Gilberto Kassab assumiu o Ministério da Cidade no governo Dilma, Paulo Cesena orientou a equipe para aumentar o relacionamento com ele. A primeira questão foi uma debênture de infraestrutura na Linha 6 de metrô de São Paulo, a qual deveria ser emitida pelo Ministério das Cidades, a qual foi autorizada e a linha de financiamento para a Super Via especial foi liberada. Entretanto, nem a Super Via nem a Debênture foram efetivadas, apesar de previamente autorizadas.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi positivo, ainda que não chegasse a ser realmente efetivada.

#### 5.7.13 Caso 13: MP – JBS

O caso MP JBS foi relatado em, 10 de maio de 2017, por Francisco de Assis Silva (D23), no vídeo 23\_2.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Francisco de Assis Silva declarou que o relacionamento do grupo JBS com o advogado Willer Tomaz iniciou no final de 2016, quando o amigo do Joesley Batista, André Gustavo, indicou o advogado Juliano e conversaram sobre a situação de Joesley. (Juliano Costa Couto era o atual presidente da OAB-DF). Depois de umas semanas, o Judiciário agravou algumas medidas cautelares contra Joesley e André Gustavo reforçou a necessidade de contratar outros advogados. Joesley marcou uma reunião em Brasília-DF, na qual compareceram Francisco de Assis Silva e Juliano Costa Couto. Lá descobriu que o escritório pertencia à Willer Tomaz, que a todo momento revelava sua forte influência na 10ª Vara, tendo declarado que atuou muito próximo do caso de Silas Malafaia.

Após a conversa, ficou acertado que Willer Tomas iria se aproximar do Dr. Luiz Ricardo, juiz responsável pela 10ª Vara, e que iria representar oficialmente Joesley no caso. Francisco de Assis Silva renegociou a proposta, oferecendo a representação jurídica de uma das empresas. Joesley negociou o *pro labore* com Willer Tomaz no valor de R\$ 4 mi e mais R\$ 4 mi pelo arquivamento do inquérito. Em outra reunião de trabalho, em 15/02/2017, Willer Tomaz apresentou o procurador Ângelo, que iria integrar a força tarefa, vinculado a Nicolau. Francisco de Assis Silva explicou a Ângelo que havia um erro em um dos relatórios

das medidas cautelares. Na mesma semana, Francisco de Assis Silva avançou em uma proposta de colaboração com o juiz Anselmo. Em seguida, Willer Tomaz ligou para Francisco de Assis Silva e ameaçou dizendo que eles não poderiam delatar seus amigos. Segundo Willer Tomaz, Ângelo havia lhe contado sobre a delação.

Após um período, Willer Tomaz procurou Francisco para entregar alguns documentos referentes à força tarefa, o qual lhe perguntou sobre o encontro com Dr. Ricardo. Willer desconversou, falando que tem receio deste encontro fazer parte de um anexo da delação. Francisco desconversa. Willer Tomaz afirmou que pagou ao procurador Ângelo. Após um período, Willer Tomaz marcou um jantar com Francisco de Assis Silva e com o Procurador Ângelo, que ocorreu na terceira tentativa, em Brasília. Procurado, Ângelo afirma ter gravado uma audiência para repassar informações para Joesley. Francisco de Assis Silva apresentou os documentos que contestavam as decisões do juiz Anselmo. Ângelo ligou para o Juiz Anselmo e combinou de jogar poker, demonstrando influência.

Após a reunião, Willer Tomaz ligou para Francisco de Assis Silva e perguntou se ele estava monitorado no dia da reunião. Francisco desconversou. Se a decisão a favor da JBS fosse favorável, beneficiaria em R\$ 578 mi para JBS.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi parcial, pois conseguiu receber informações privilegiadas, conforme delação. Entretanto, a delação da JBS ocorreu antes do final dos autos, o que atrapalhou a influência no Judiciário, até mesmo prejudicando a empresa.

#### 5.7.14 Caso 14: CADE – CVM – Receita

O caso CADE – CVM – Receita foi relatado, em 7 de abril de 2017, por Joesley Batista (D24), no vídeo 24\_7.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Joesley Batista declarou que conheceu o presidente Michel Temer por intermédio de Wagner Rossi, quando ele ocupava a vice-presidência. Joesley mantinha relacionamento direto com ele desde então. Quando ele se tornou presidente da República, o então ministro Gedel procurou Joesley como contato do presidente. Até que o ministro Gedel caiu por causa de um escândalo. Como Joesley e Gedel estavam sendo investigados, já não podiam se falar. Logo o Rodrigo Rocha Loures, ainda como assessor da presidência, serviu de contato com o presidente.

Em 6 de março de 2017, Rodrigo marcou um encontro com Joesley, no Hotel Fasano, no centro de São Paulo. Este pediu um contato com o presidente Michel Temer. No dia 7 março de 2017, Joesley se reuniu com o presidente Michel Temer, no Jaburu.

Depois que Michel Temer orientou que os contatos deveriam ser realizados por intermédio de Rodrigo Rocha Loures, Joesley teve mais dois encontros com Rodrigo. Joesley comentou com Michel Temer sobre a troca de membro do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e sobre um processo no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Em outro momento, Joesley teve conhecimento que Michel Temer havia influenciado na escolha. Sobre o CADE, como a vaga de presidente estava em aberto, Joesley ressalta a importância de ter um presidente do CADE alinhando com os interesses do governo e da JBS. Michel Temer afirmou ter uma indicação que seria alinhada com ele. Joesley comentou sobre a vaga da presidência da CVM, que também necessitava de alguém alinhado com os interesses.

Joesley foi reclamar com Michel Temer sobre Henrique Meirelles que não atendia nenhuma solicitação realizada. Henrique Meirelles foi do Conselho Administrativo do Grupo JBS durante quatro anos. Joesley pediu a Michel Temer para alinhar os interesses da JBS com Henrique Meirelles. Encontrou-se com Rocha Loures na casa dele, para tratar assuntos sobre o CADE e a Receita Federal. A questão do CADE foi sobre o monopólio do gás boliviano que impedia a JBS de utilizar a Termelétrica de Cuiabá. Rocha Loures ligou para alguém do CADE para tratar deste assunto. Joesley declarou que a Petrobras estava atrapalhando seus negócios e que tudo que ele queria é que a estatal não existisse. Argumentou que, para continuar pagando alguns políticos, ele precisaria fazer um novo negócio. Para isso, prometeu 5% do lucro da Termoelétrica para fazer um caixa. Também, questionou Rocha Loures sobre créditos de ICMS, o qual argumentou que isso já estava sendo resolvido. Por fim, questionou sobre a indicação de presidente da CVM. Rocha Loures ligou para um contato na CVM e confirmou um nome de confiança.

**Resultado da estratégia:** os resultados foram parciais, pois parte das decisões foi deferida. Entretanto, como fez parte da delação da JBS que ocorreu antes dos fins dos autos, nem todos os resultados pretendidos foram obtidos.

#### **5.7.15** Caso 15: FI FGTS – Fábrica Eldorado

O caso FI FGTS Fábrica Eldorado foi relatado, em 10 de maio de 2017, por Ricardo Saud (D25), no vídeo 25\_8.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Ricardo Saud declarou que o Lucio Funaro indicava pessoas-chave para cargos políticos em lugares estratégicos e depois cobrava para acelerar ou desenrolar decisões políticas de agentes da burocracia política. A JBS estava pleiteando o projeto da fábrica da

Eldorado Celulose, por meio de um fundo de investimento FI – FGTS. Entretanto, Lúcio Funaro pediu para Fábio Cleto travar o processo. Enquanto não negociava com Lucio Funaro o valor solicitado, o projeto não evoluiu. Ricardo Saud possibilitou o pagamento de uma porcentagem do contrato do FI FGTS para Lúcio Funaro, que autorizou o andamento do processo FI FGTS na Caixa Econômica.

**Resultado da estratégia:** Os resultados positivos foram, pois o FI FGTS para a fábrica Eldorado Celulose foi liberado.

#### **5.7.16** Caso 16: Barrar leilão dos terminais do Porto de Santos

O caso Barrar leilão dos Terminais do Porto de Santos foi relatado, em 5 de maio de 2017, por Ricardo Saud (D25), no vídeo 25\_3.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Ricardo Saud declarou que o senador Delcídio começou a ter proximidade com a JBS quando era presidente da Comissão de Assuntos Econômicos (CAE ) do Senado, uma das comissões mais importantes da Casa, na qual passam todas as informações sobre assuntos econômicos. Segundo Ricardo Saud, já prospectando alguma possibilidade de financiamento de campanha, o senador Delcídio passava todas as informações relevantes para a JBS. Quando começou a construção da empresa Eldorado Celulose, a JBS estava comprando da empresa Rodrimar um armazém (16-17) no Porto de Santos.

Os donos da empresa tinham relação com o então vice-presidente Michel Temer. A JBS começou a atuar com Delcídio para evitar que estas áreas fossem a leilão. Delcídio levou Ricardo Saud a um encontro com Gleisi Hoffman, para evitar que isso acontecesse. Em um segundo momento, Ricardo Saud confirmou o apoio à eleição ao governo do estado do Mato Grosso com Delcídio. Entretanto, exigiu que ele mantivesse o Termo de Acordo de Regime Especial (TAREs). Ricardo Saud autorizou os pagamentos. Delcídio perdeu a eleição.

**Resultado da estratégia:** Sobre os portos, o resultado foi positivo. Entretanto, sobre as TAREs o resultado foi negativo, pois Delcídio perdeu a eleição.

#### **5.7.17** Caso 17: Fiscalização dos frigoríficos

O caso Fiscalização Frigoríficos foi relatado, em 5 de maio de 2017, por Ricardo Saud (D25), no vídeo 25\_14.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Ricardo Saud relatou que conheceu Luiz Fernando Imediato como secretário especial do Ministério do Trabalho. Para ele, a fiscalização do Ministério do Trabalho nas grandes

empresas é muito desigual quando comparados aos pequenos frigoríficos. Então, era de interesse da JBS manter um contato interno no Ministério do Trabalho.

No Ministério da Agricultura só tinha o interesse em registrar a carne para o consumo. Dessa forma, havia empresas que atuavam de forma ilegal, sem as condições mínimas de funcionamento. Então, encontrou-se com Luiz Imediato, o qual apresentou ao ministro Brizola Neto os argumentos defendidos por Saud sobre a relação desigual da fiscalização entre grandes empresas e pequenos frigoríficos. O ministro autorizou Luiz Imediato a atuar sobre esse tema.

Luiz Imediato e Ricardo Saud fizeram uma estrutura piloto para a fiscalização em Minas Gerais e no Rio de Janeiro; em contrapartida, a JBS pagaria uma taxa por frigorífico fiscalizado. Com o passar do tempo, Ricardo Saud deixou de ver resultado prático na ação e abortou o projeto. Os pagamentos eram realizados via uma gráfica de propriedade de Imediato.

**Resultado da estratégia:** A ação esperada ocorreu, na medida em que produziu algum resultado, embora não tenha rendido os ganhos esperados para JBS.

#### **5.7.18** Caso 18: Regulação do setor de laticínio

O caso Regulação Setor Laticínio foi relatado, em 5 de maio de 2017 por Ricardo Saud (D25), no vídeo 25\_13.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Ricardo Saud relata que, em 2013, o senador Eunício Oliveira era relator de uma matéria que tratava de PIS COFINS sobre produtos de laticínio. O grupo da JBS também era proprietária da Vigor e tinha uma participação na Itambé, ambas empresas de laticínios. Existia uma empresa na época que estava buscando crédito presumido, mas estava falida. Ou seja, ela não estava gerando reciprocidade para a União e tinha um crédito de R\$ 100 mi. A Associação do setor (ViVaLactea) procurou a JBS para agir politicamente, pois a empresa valia R\$ 2 mi com crédito de R\$ 100 mi, fato que poderia desequilibrar o setor.

Ricardo Saud procurou Romero Jucá para escrever o texto da MP. O senador Romero Jucá indicou Ricardo Saud para conversar com Eunício Oliveira, pois ele era o relator. Este recebeu Ricardo Saud, o qual relatou que esse desequilíbrio poderia quebrar o setor, pedindo ajuda e prometendo ajudar em campanha. Eunício declarou que essa ajuda custaria R\$ 5 mi. Ricardo Saud perguntou se ele iria cobrar do grupo JBS, recebendo como resposta que cobraria da associação. Eunício Oliveira encontrou com todas as empresas da associação. O texto da MP foi alterado.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi positivo, pois a medida foi alterada.

#### **5.7.19** Caso 19: Concessão / Compra da Seara

O caso Concessão / Compra da Seara foi relatado em 5 de maio de 2017, por Ricardo Saud(D25), no vídeo 25\_11.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Raimundo Colombo e Robinson Faria, ambos do PSD, disputavam a eleição pelo governo de Santa Catarina. Ricardo Saud procurou Gavazzoni, então secretário do governo do Raimundo Colombo, porque a Seara iria ser fechada no estado, gerando muito desemprego, Raimundo Colombo conversou com Wesley Batista, pressionando para realização da compra da Seara. Ricardo Saud declarou que, por sorte, a JBS concordou com a aquisição.

A compra da Seara serviu para aproximar a JBS de Gavazzoni. Este, aproveitando-se do ensejo, pediu recurso para sua eleição. Ricardo Saud convidou Gavazzoni e Raimundo Colombo para um jantar na casa do Joesley em julho de 2013. Na época, segundo Ricardo Saud, não havia demandas para Colombo e Gavazzoni, mas a JBS estava criando uma construtora focada em concessões, para trabalhar com empresas estatais de saneamento. Ricardo Saud ressaltou sobre a necessidade de manter a parceria do Estado com a Seara. Também, manifestou o interesse em adquirir a empresa de distribuição de água e esgotamento sanitário do estado de Santa Catarina. A partir das doações de campanha para a candidatura de Raimundo Colombo, pretendia-se conseguir influenciar no processo licitatório da concessão da companhia de água e esgoto. Chegaram ao número de R\$ 10 mi em doação. Segundo Ricardo Saud, o acordo só não avançou porque, diante das denúncias, o grupo JBS decidiu abortar o projeto da empresa de concessão de saneamento e desistir dos acordos.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi negativo, pois a JBS abortou o projeto de empresa de concessão de saneamento.

#### **5.7.20** Caso 20: Compra de créditos presumidos

O caso Compra de Créditos Presumidos foi relatado em 4 de maio de 2017, por Valdir Aparecido Boni (D26), no vídeo 25\_1.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Em 2012, a JBS adquiriu as fábricas da VaporeCard. No início de 2012, entrou em contato com seu contador, por intermédio de Nilton Amaral. Valdir Boni encontrou-se com Amaral, que foi apresentado a duas pessoas na sede do PSDC, em Porto Velho: Clodoaldo e Edgar Tonial (Edgar do Boi). A proposta era produzir créditos presumidos falsos para a JBS,

mediante a contrapartida de 30%. As empresas lançariam os créditos falsos e as filiais de Rondônia não receberiam fiscalização durante dois ou três anos. Se em algum momento fossem fiscalizadas, a ação seria dirigida por algum fiscal membro do esquema. O acordo foi realizado até o agosto de 2015.

**Resultado da Estratégia:** O resultado foi positivo, pois não ocorreu fiscalização sobre os créditos falsos.

#### 5.7.21 Caso 21: Agilidade no reconhecimento de créditos

O caso Agilidade no Reconhecimento de Créditos foi relatado em 4 de maio de 2017 por Valdir Aparecido Boni (D26) no vídeo 26\_2.

A seguir, apresenta-se um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Em 2003, Valdir Boni foi procurado por Prado, pessoa responsável pela área Tributária e Administrativa do Frigorífico Independência. Prado indicou Davi Mariano da Silva, pois ele poderia agilizar os créditos federais legítimos. Este apresentou Miranda a Boni e a Joesley. Joesley acertou com Davi Mariano e Miranda o percentual de 8% sobre valor homologado. A Receita Federal tem dificuldade no processo de homologação de créditos, pois prefere fiscalizar e arrecadar. Foi realizado o trabalho de acelerar a homologação de créditos de 2004 à 2015. A cada homologação de créditos, Boni informava os valores para repasse de porcentagem.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi positivo, pois os créditos obtidos de 2004 a 2015 foram agilizados.

#### 5.7.22 Caso 22: Créditos tributários Mato Grosso do Sul

O caso Créditos Tributários Mato Grosso do Sul foi relatado em 4 de maio de 2017 por Valdir Aparecido Boni (D26), no vídeo 26\_4.

A seguir apresenta-se, um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

No Mato Grosso do Sul, existiam negociações históricas entre o governo e a JBS. Por exemplo, aquela entre Joesley e o governador Zeca do PT. Em 2012, essa gestão de negociação passou para o Wesley com o governador André Puccinelli, em que os valores foram bem maiores que em outros governos. Quando Reinaldo Azambuja era governador, o estado tinha a prerrogativa de conceder incentivos fiscais nos casos de investimento das fábricas ali localizadas. Para solucionar o problema, foram realizados alguns termos de acordo (TARE), em função de créditos presumidos, sendo que apenas alguns eram legais. O acerto

acontecia entre Wesley com o governador. Boni acertava as questões técnicas (TARE). Demilton realizando os pagamentos de acordo com os valores repassados pelo Boni.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi positivo, pois créditos foram obtidos por meio de TAREs em três gestões no governo do Mato Grosso do Sul.

### 5.7.23 Caso 23: Créditos tributários Mato Grosso

O caso Créditos Tributários Mato Grosso foi relatado em 4 de maio de 2017, por Wesley Batista (D27), no vídeo 27\_5, e por Valdir Aparecido Boni (D26), no vídeo 26\_5.

A seguir apresenta-se, um resumo do relato do vídeo, para contextualização.

Blairo Maggi deixou o governo em 2009 para se candidatar ao Senado, assumindo Sinval Barbosa, que pediu ajuda de campanha para sua candidatura de 2010 ao governo. Em contrapartida, ficou comprometido em continuar com os descontos tributários. Em 2011, empresas do segmento frigorífico tinham direito a um benefício fiscal no estado do Mato Grosso, o qual impactava cerca algo de entre 0 e 1% no final do faturamento. Com a eleição de Sinval Barbosa, a legislação foi alterada, passando a carga tributária para 3,5% para quem não participava do Programa de Desenvolvimento Industrial e Comercial de Mato Grosso (PRODEIC). Quem participava continuava pagando de 0 a 1%. O PRODEIC é um benefício voltado para empresas que estavam iniciando a construção do complexo industrial. Por isso, a JBS não se enquadrava neste benefício.

Valdir Boni e Wesley Batista procuram o governador para reclamar de estarem pagando 3,5%. Sinval Barbosa ofereceu um crédito presumido. Por meio de um Protocolo de Intenções, à JBS, no valor de R\$ 73 mi para 2011, até desenvolverem uma solução permanente. A JBS passou a utilizar esse crédito para ter uma carga tributária semelhante ao dos concorrentes. De 2012 a 2014, foi realizado um acordo para manter os créditos, entretanto sem um documento de Protocolo de Intenções.

Em 2014, o fiscal questionou os valores de créditos de 2012, que não poderiam existir, efetivando um auto de infração. Valdir Boni e Wesley procuraram o governador para reverter o auto de infração. Este auto de infração se transformou em um processo de improbidade administrativa, em que bens de Valdir Boni e da JBS foram bloqueados. Foram assinados documentos, em uma tentativa *post fact*, para justificar os créditos ofertados. O Ministério Público descobriu a falsidade dos documentos. Então, o auto de infração foi negociado, de modo que foram pagos todos os créditos utilizados.

**Resultado da estratégia:** O resultado foi positivo. Entretanto, por não ter uma justificativa de origem, posteriormente os resultados foram revertidos e a empresa JBS foi obrigada a pagar.

O Quadro 10 mostra que alguns casos conquistados foram revertidos após certo tempo. Mesmo assim, considera-se, para os propósitos deste estudo, que os resultados imediatos à implementação das estratégias, foram conquistados. Outros casos obtiveram algum resultado, entretanto não o esperado, e por isso foram classificados como “parciais”. Alguns casos não alcançaram resultados algum, e por isso foram classificados como “negativo”.

O Quadro 10 resume os resultados conquistados em cada conjunto de microrregiões para a estratégia e influência.

**Quadro 10 - Resultado dos casos**

<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>CASO</b>	<b>RESULTADO</b>
Caso 1	Obras De Saneamento / Cássio Cunha Lima	Negativo
Caso 2	Obras De Saneamento / A Isaac De Carvalho	Negativo
Caso 3	Obras De Saneamento / Mauá	Positivo
Caso 4	Braskem Redução De Icms Yeda Crusius	Positivo
Caso 5	Infraero	Positivo
Caso 6	Cidade Administrativa Minas Gerais	Positivo
Caso 7	Venda De Propen Braskem	Positivo
Caso 8	Guerra Dos Portos	Positivo
Caso 9	Contrato Pac Sms Petrobras	Positivo
Caso 10	Complexo Madeira	Negativo
Caso 11	Crise Falta De Energia No Nordeste	Positivo
Caso 12	Ministério Das Cidades	Positivo
Caso 13	Caso Jbs Mp	Parcial
Caso 14	Cade - Cvm - Receita	Parcial
Caso 15	Fi Fgts Fabrica Eldorado	Positivo
Caso 16	Barrar Leilão Terminais Do Porto De Santos	Positivo
Caso 17	Fiscalização Ministério Do Trabalho Frigorificos	Positivo
Caso 18	Regulação Setor Laticinio	Positivo
Caso 19	Concessão / Compra Da Seara	Negativo
Caso 20	Compra De Créditos Presumidos	Positivo
Caso 21	Reconhecimento De Créditos Presumidos	Positivo
Caso 22	Créditos Tributários Mato Grosso Do Sul	Positivo
Caso 23	Créditos Tributários Mato Grosso	Positivo

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

Na etapa seguinte apresentam-se as análises descritivas e a interpretação dos dados da análise de conteúdo.

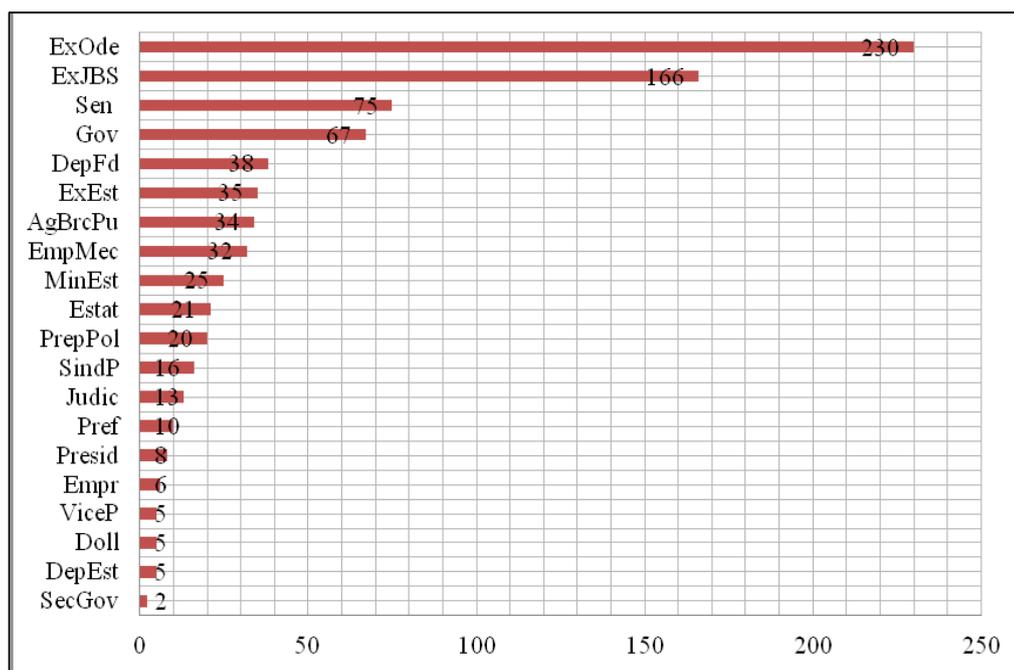
## 5.8 Interpretação

Para a interpretação dos dados, utilizaram-se as frequências já apresentadas na categorização. Inicialmente, as frequências das microcategorias e das macrocategorias, em busca de uma comparação, e, logo depois, a comparação das categorias por caso, por âmbito (municipal, estadual e federal) e por resultado (contrato público, influência em processos públicos, regulação econômica e benefício fiscal) (cf. Figura 15).

### 5.8.1 Análise descritiva comparativa da categoria Agente

Para iniciar as análises, observa-se o Gráfico 4, com a frequência dos agentes pela classificação das microcategorias.

**Gráfico 4 - Frequência das microcategorias agentes**



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

Os executivos da Odebrecht e da JBS foram o destaque em frequências, como esperado, pois os dados analisados foram as próprias narrativas dos executivos. Entretanto, a intensidade dos executivos das duas empresas nos casos sugere um papel protagonista na execução das ações, inclusive como se observa nas descrições dos casos e do *modus operandi*.

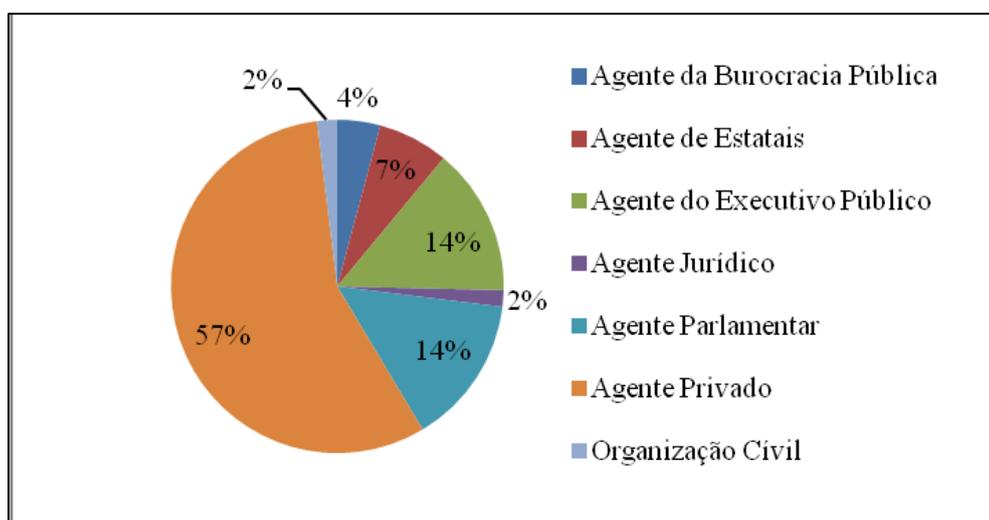
Com frequências bem abaixo dos executivos da Odebrecht e da JBS aparecem os senadores e os governadores. Como apontado por falas do *modus operandi*, as empresas preferiam recorrer ao Senado Federal à Câmara, pois compreendiam que existiam facilidades,

principalmente, pela quantidade de membros. Os governadores foram o foco das ações estratégicas, pois podiam ofertar desonerações fiscais e contratos públicos, foco dos agentes privados analisados (Gráfico 4).

A baixa intensidade das organizações civis, sindicatos e associações demonstra como as empresas estudadas utilizavam de forma autônoma as estratégias intensas de influência.

Quando se agrupam os agentes em macrocategorias, observa-se a intensidade majoritária dos agentes privados, influenciadas principalmente pelos executivos da Odebrecht e da JBS conforme o (Gráfico 5).

**Gráfico 5** - Frequência das macrocategorias agentes



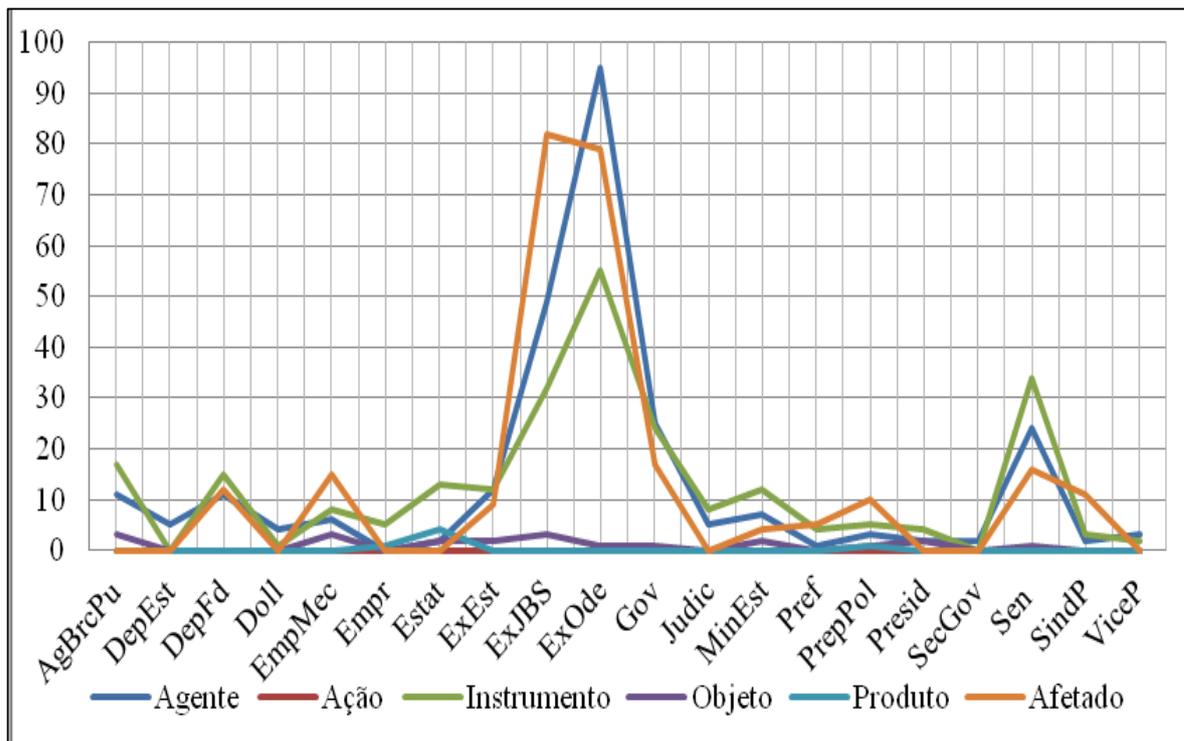
Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

O Gráfico 5 mostra que a frequência dos agentes parlamentares, influenciada principalmente pelos senadores, e a presença dos agentes do Executivo público, influenciada pelos governadores, demonstram a força dos agentes públicos nos casos. A baixa intensidade da organização civil demonstra que seus agentes tiveram ações pontuais nos casos analisados e, por vezes, foram instrumentalizados pelas empresas JBS e Odebrecht.

O Gráfico 6 revela uma diferença de atuação entre os executivos da Odebrecht e os executivos da JBS. Os da Odebrecht foram muito mais agentes dos eventos do que os JBS, que foram mais afetados. Podem-se inferir duas questões, uma objetiva e uma subjetiva. A questão objetiva se dá por meio da organização estrutural da Odebrecht, conhecida por “Departamento de Operações Estruturadas”, orientada para gerir recursos e mapear agentes do setor público que já faziam parte da relação do grupo. Ou seja, a Odebrecht era mais organizada e intencionada ao realizar as ações de estratégia de influência. Outra questão pertinente e subjetiva refere-se à forma como se deram as delações da JBS. É público e

notório o fato de Joesley Batista tentar sair ileso, sem penalidades e punições significativas, das investigações. Ou seja, as narrativas apuradas apontam uma demonstração de passividade das ações exercidas, colocando-o como afetado na maioria dos casos.

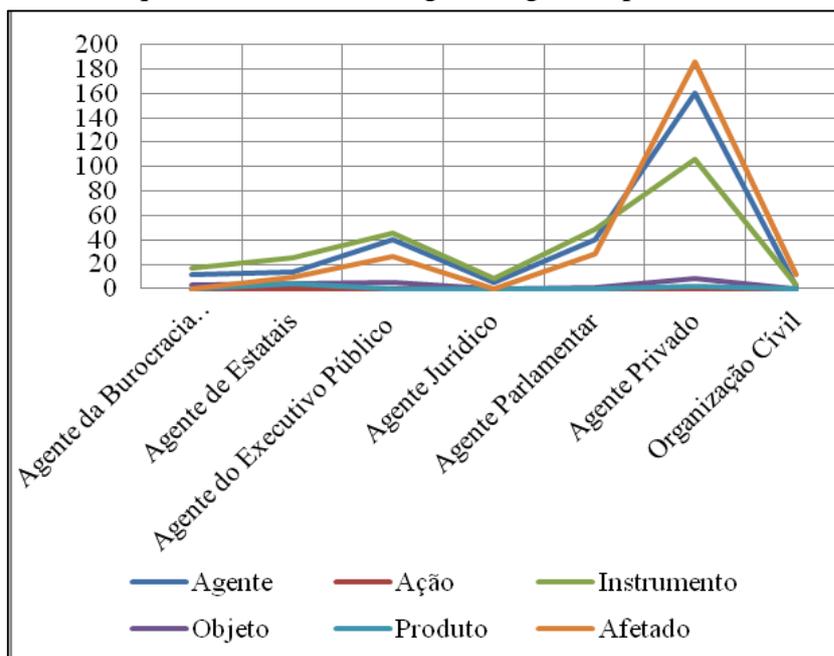
**Gráfico 6** - Frequência das microcategorias agentes, por estrutura de evento



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

Ao analisar as categorias agente da burocracia pública, deputado federal, estatais, ministros de estado e senadores, nota-se que a estrutura de instrumento sobressai às outras, de forma sutil, podendo inferir que estes agentes públicos, em sua maioria, foram instrumentalizados nas narrativas dos casos apresentados. Já as outras empresas envolvidas e os sindicatos patronais e organizações civis aparecem, em sua maioria, como afetados pelas ações exercidas.

O Gráfico 7 apresenta a frequência pela estrutura de eventos da macrocategoria agentes.

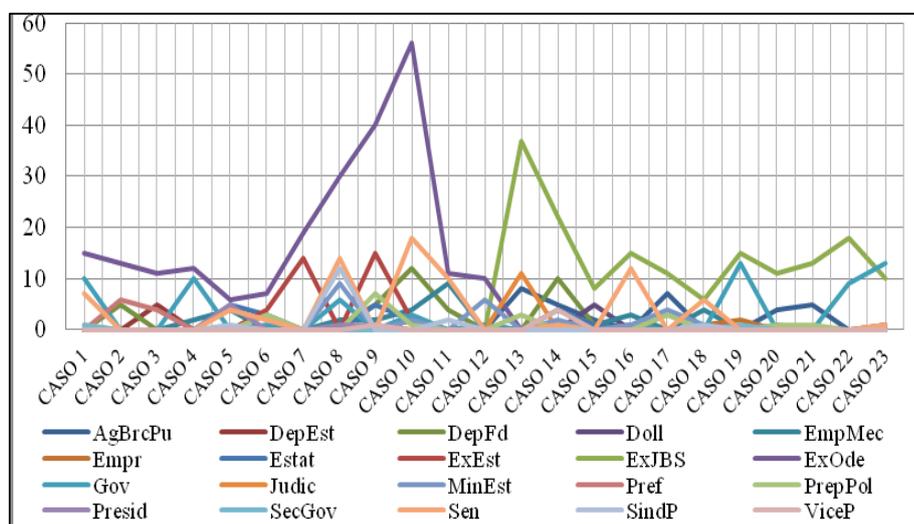
**Gráfico 7 -** Frequência das macrocategorias agentes, por estrutura de evento

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

O Gráfico 7 mostra que o comportamento geral das macrocategorias segue uma ordem: instrumento, agente, afetado. Diferem os agentes privados, que seguem uma lógica inversa: afetado, agente, instrumento.

Ao observar o Gráfico 6 e o Gráfico 7 percebe-se que o fato de o agente privado ser considerado afetado acima de agente – ou seja, protagonista das suas ações – é inflado pela microcategoria executivos JBS.

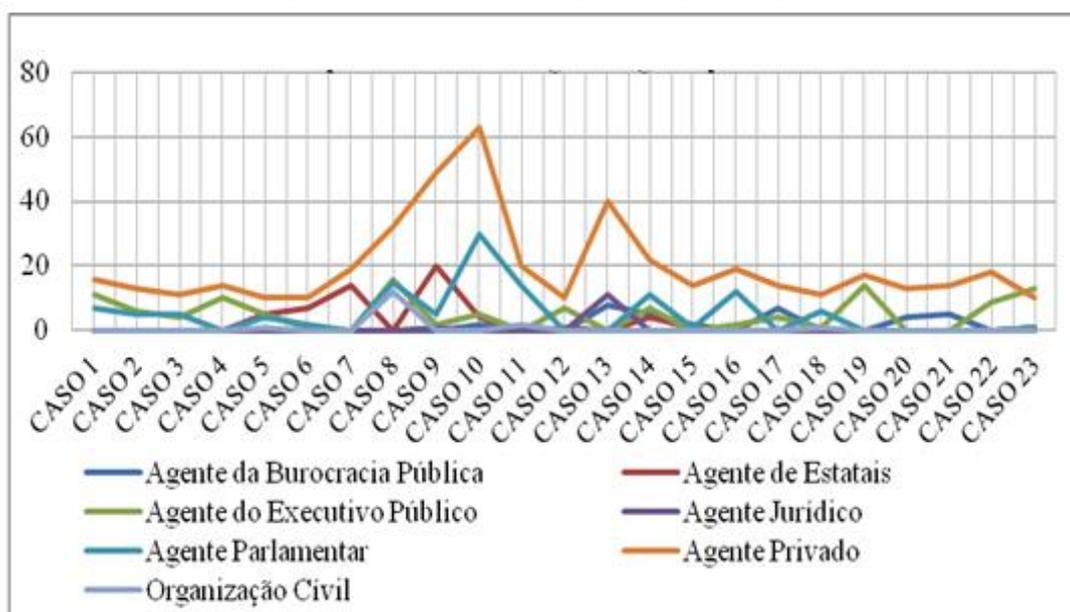
O Gráfico 8 mostra o comportamento das microcategorias agentes por caso estudado.

**Gráfico 8 -** Frequência das microcategorias agentes, por caso estudado

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

Destaca-se o caso 10 – Complexo Madeira, com a alta frequência dos executivos da Odebrecht inflando a microcategoria em relação às outras. Percebe-se uma variada frequência dos agentes públicos como segundo mais frequente por caso. Isso se dá pela multitemática dos casos envolvidos, destacados pelo objetivo e pelo âmbito (cf. Figura 15). Por exemplo, os casos 7 e 9, destacam-se como segundo mais frequente os executivos de estatal. Nos casos 1, 4 e 19, destacam-se os governadores. Nos casos 8, 10, 16 e 18, destacam-se os senadores. Ao observar o caso 23, percebe-se que é o único em que um agente privado é superado pelo agente público. Esta conclusão é mais fácil de ser observada no Gráfico 9.

**Gráfico 9** - Frequência das macrocategorias agentes, por caso estudado



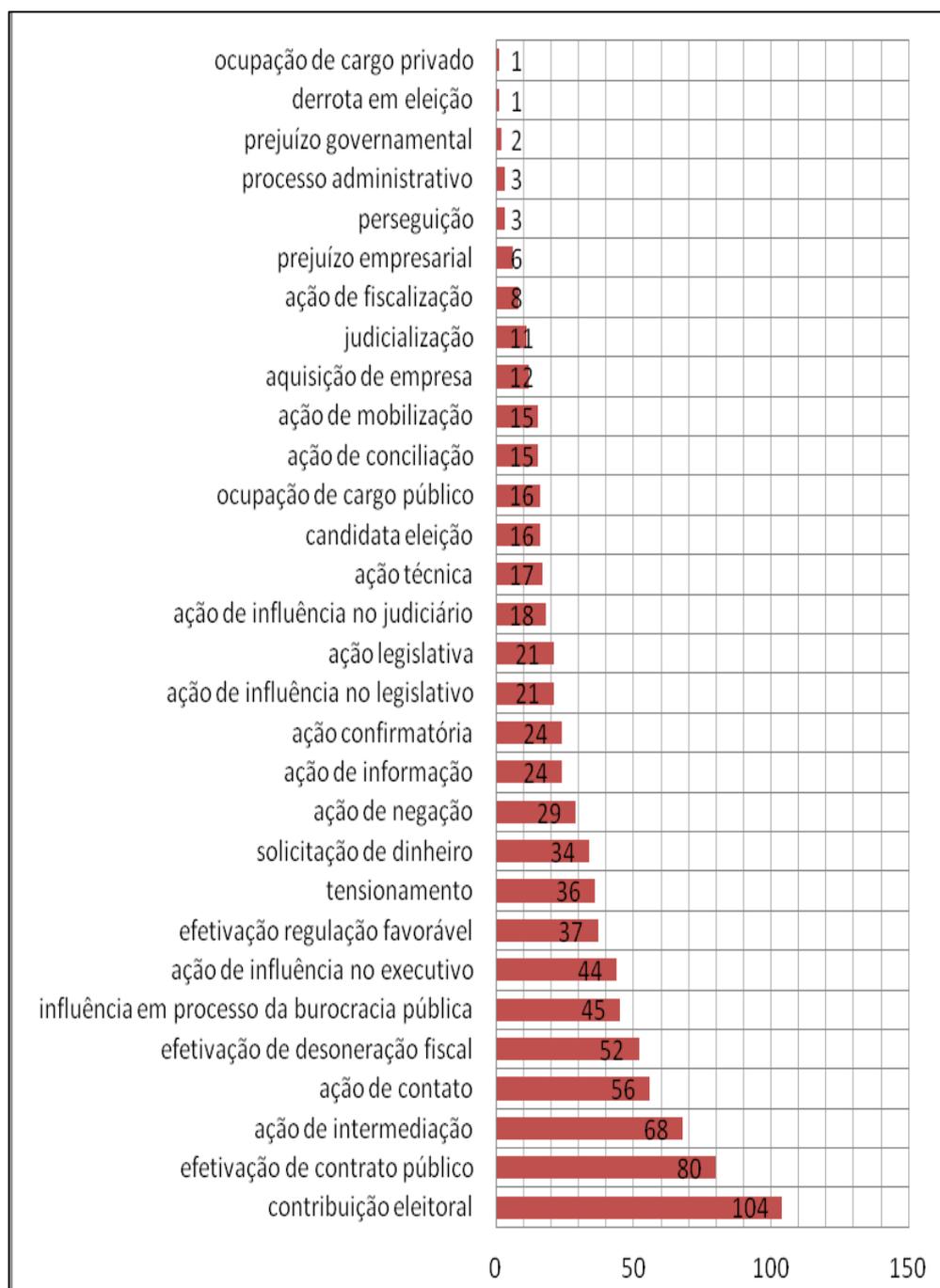
Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

O Gráfico 9 mostra a forte presença dos agentes privados nos casos 10 e 13. Em especial, o caso 13 possui como segundo mais frequente o agente jurídico no emblemático caso da JBS com o Ministério Público.

A seguir, apresentam-se as análises descritivas das categorias de ação.

### 5.8.2 Análise descritiva comparativa da categoria Ação

O Gráfico 10 destaca as microcategorias mais frequentes: contribuição eleitoral, efetivação de contrato público, ação de intermediação, ação de contato e efetivação de desoneração fiscal.

**Gráfico 10** - Frequência das microcategorias ação

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

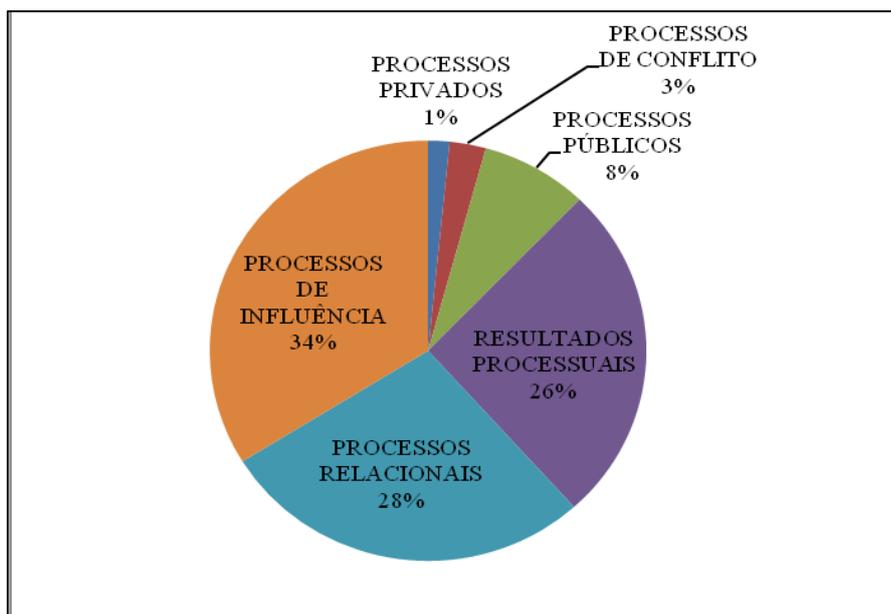
A questão da contribuição fiscal possui três questões: todo o material estudado tinha por objetivo “seguir o dinheiro”, ou seja, evidenciar a relação entre público e privado da perspectiva financeira, o que pode ter evidenciado mais essa ação; entretanto, como abordado no *modus operandi* (cf. 5.5.) a JBS e Odebrecht estiveram como as principais doadoras de campanha durante o período de ocorrência destes casos, ao ponto de colaborarem para a maioria dos partidos políticos; conforme a literatura (cf. 2.4.3.) o financiamento eleitoral é um

dos fenômenos mais estudados na relação de influência entre o público e o privado. O caso brasileiro disponibilizou recentemente os dados de financiamento de campanha de forma pública, o que gerou diversos estudos subsequentes.

As macrocategorias de ação mais frequentes foram: processos de influência, processos relacionais e resultados processuais. Outra importante inferência a ser realizada é o domínio das ações de influência e dos processos relacionais no processo da estratégia de influência. Conforme a descrição das categorias, os processos de influência estão relacionados com as perspectivas teóricas amplamente trabalhadas nas Ciências Políticas, nas áreas de *lobby*, grupos de interesse, grupos de pressão, representação de interesse e financiamento político. Já os processos relacionais se encontram em perspectivas abordadas neste trabalho, como, sociologia econômica, estudos de redes e fatores relacionais (cf. a seção 3.).

O Gráfico 11 mostra como as ações se comportam por meio das macrocategorias.

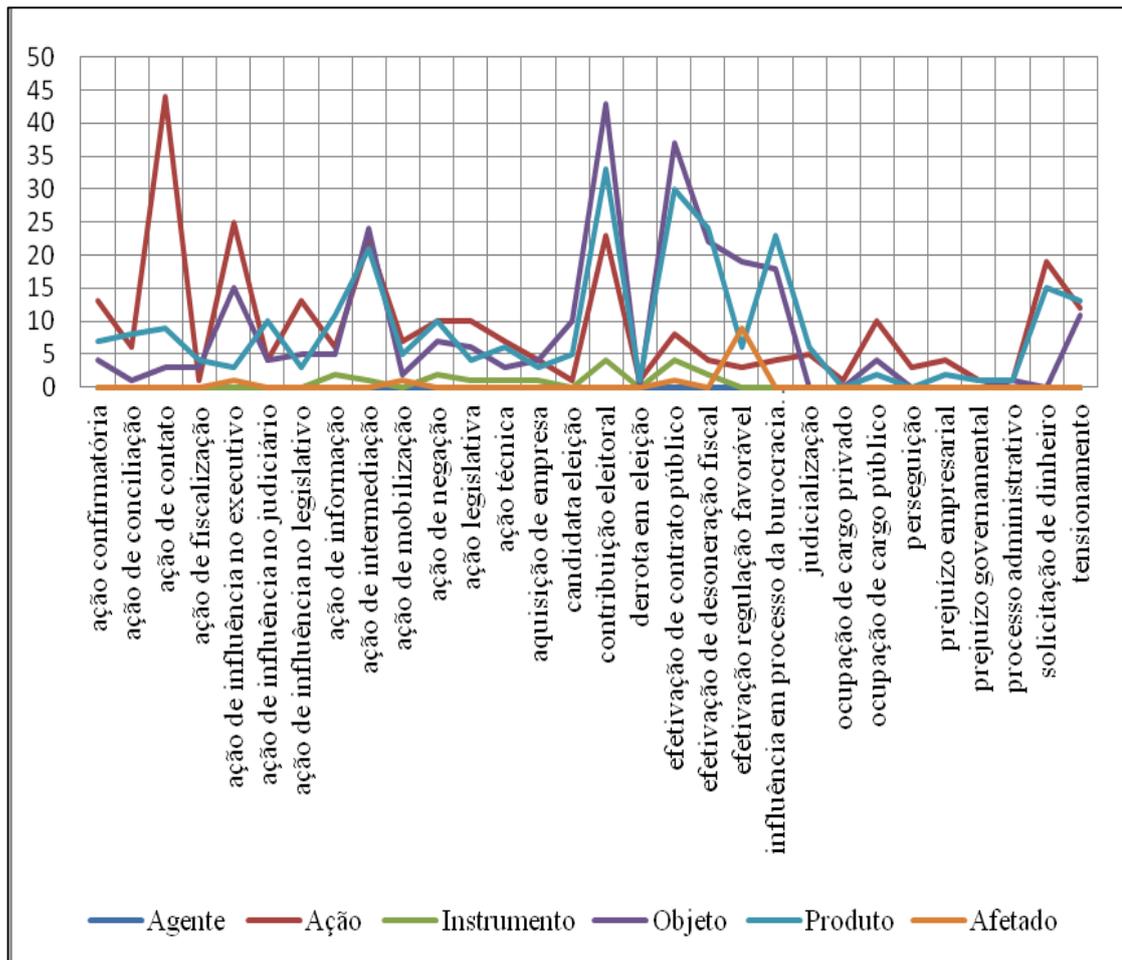
**Gráfico 11** - Frequência das macrocategorias ação



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

É importante ressaltar que nos processos de influência, cerca de metade das frequências ocorre nas microcategorias contribuição eleitoral e solicitação de dinheiro, o que evidencia a lógica da economia política. Os resultados processuais são frequentes, pois representam os interesses privado na relação com o público, o que será analisado nas próximas etapas deste trabalho.

O Gráfico 12 mostra o comportamento das microcategorias na estrutura de evento:

**Gráfico 12** - Frequência das microcategorias ação, por estrutura de eventos

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

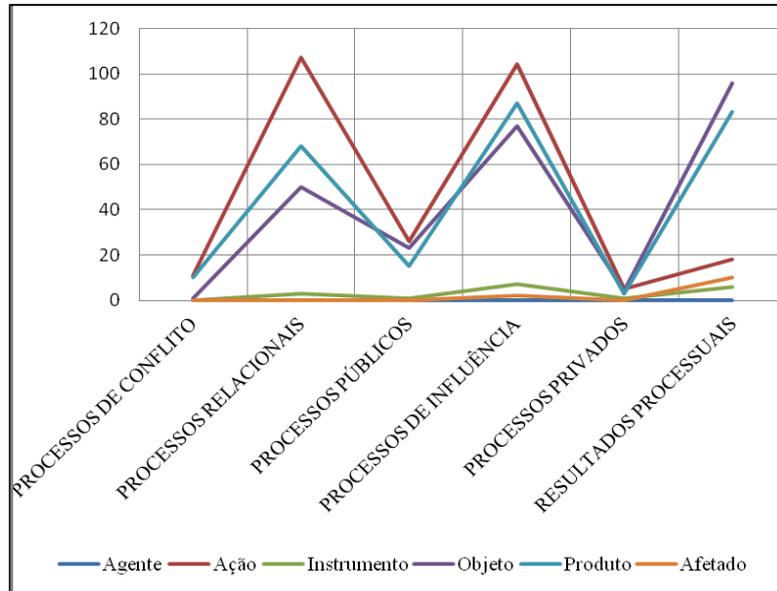
Destacam-se na dimensão de ação na estrutura de eventos as microcategorias: ação de contato, ação de influência no Executivo, ação de influência no Judiciário, ação legislativa, ocupação de cargo público e solicitação de dinheiro.

Destacam-se na dimensão de objeto e produto na estrutura de eventos as microcategorias: ação de intermediação, ação de influência no Judiciário, contribuição eleitoral, efetivação de contrato público, efetivação de desoneração fiscal, efetivação de regulação favorável, influência em processo público.

Os processos relacionais e os processos de influência possuem o mesmo comportamento, destacando-se primeiramente por ação, depois por produto e por objeto. Ainda, ao comparar os processos relacionais com os processos de influência, percebe-se que os processos relacionais se destacam mais na dimensão ação, demonstrando o protagonismo da macrocategoria de processos relacionais dentre os casos analisados.

O Gráfico 13 mostra o comportamento das macrocategorias, por estrutura de eventos.

**Gráfico 13** - Frequência das macrocategorias ação, por estrutura de eventos

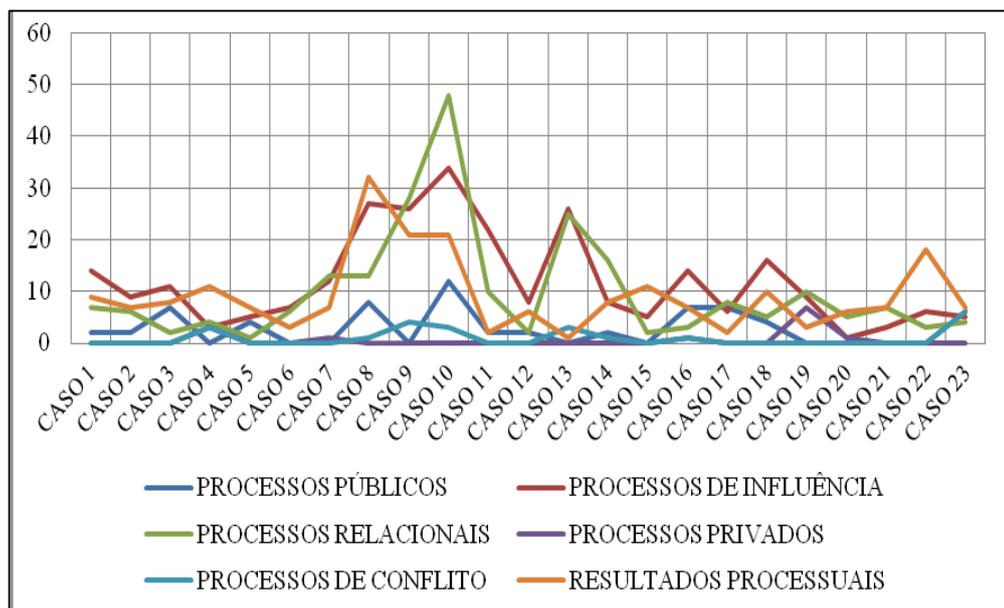


Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

Já os resultados processuais se destacam principalmente por produto e objeto, o que está relacionado à natureza de sua categoria: de ser resultado das ações estratégicas. Os processos de conflito, processos públicos e processos privados apresentaram frequências pouco intensas em relação às outras macrocategorias.

O Gráfico 14 mostra a relação de frequência das macrocategorias de ação, por caso:

**Gráfico 14** - Frequência das macrocategorias ação, por caso



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

O Gráfico 14 destaca os casos que apresentaram a maior intensidade em processos de influência: 1, 2, 3, 6, 11, 12, 13, 16 e 18. Já os casos destacados que apresentaram maior intensidade nos processos relacionais foram: 7, 9, 10, 14, 17 e 19. Os casos destacados que apresentaram maior intensidade nos resultados processuais foram: 4, 5, 8, 15, 20, 21, 22 e 23. Os processos privados, processos públicos e processos de conflito não tiveram destaque diante dos casos, apesar de estarem presentes em vários.

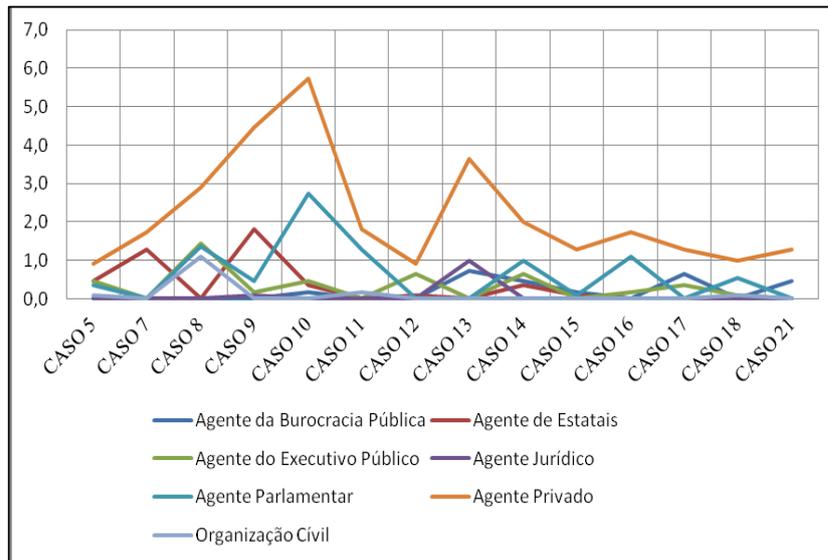
### 5.8.3 Análise descritiva das categorias

Em busca de apresentar algumas análises que relacionam as macrocategorias com as categorias dos casos (apresentada na Figura 15), com base no tópico 5.4, os casos foram classificados de acordo com o âmbito de ocorrência (municipal, estadual e federal) e com o resultado pretendido (contrato público, regulação econômica e benefício fiscal e influência em processos públicos).

Um dos objetivos dessa análise foi verificar o comportamento das categorias de análise por meio da observação de suas frequências, por caso, com o mesmo âmbito ou mesmo objetivo. Para isso, foram utilizadas as variáveis ajustadas conforme apresentado na categorização dos dados. Pretende-se, então, observar se as macrocategorias de ação e agente apresentam algum comportamento semelhante diante do âmbito ou resultados. Este tópico se divide em dois subtópicos: Análise da macrocategoria agente, por âmbito e resultado; Análise das macrocategorias ação, por âmbito e resultado.

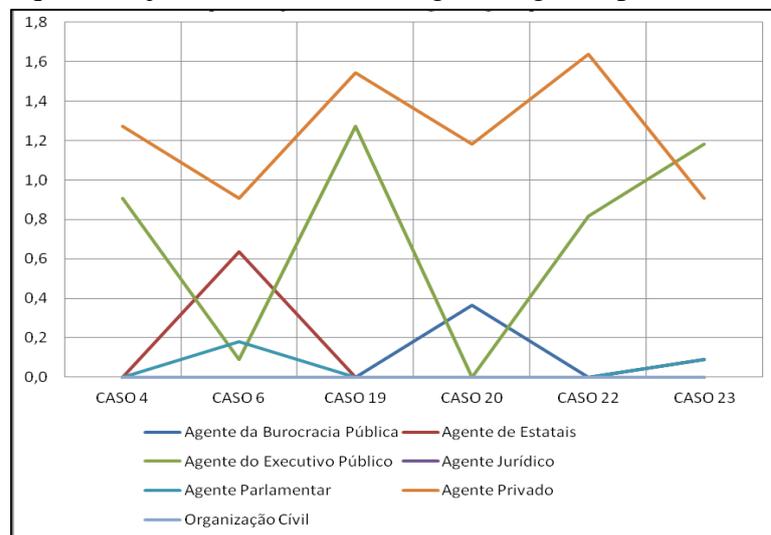
- *Análise das macrocategorias Agente por âmbito e resultado*

O Gráfico 15 mostra a frequência nos casos no âmbito federal, os quais se destacam, em sua maioria, por contratos públicos. Como mostra o Gráfico 15, a macrocategoria agente privado se destaca em todos os casos apresentados. A macrocategoria agente de estatais se destaca em segundo nos casos 7 e 9. Já os agentes da burocracia pública se destacam no caso 17. Os agentes parlamentares se destacam nos casos 8, 10, 11, 14, 16 e 18. Os agentes jurídicos se destacam no caso 13. Os agentes do executivo público se destacam nos casos 8 e 12. A organização civil teve uma forte atuação no caso 8. Comparado-se com o âmbito estadual, a presença dos agentes nos casos de âmbito federal foi mais diversificada e plural, sendo isso indício de um processo mais complexo.

**Gráfico 15** - Frequência ajustada das macrocategorias agente, por caso, no âmbito federal

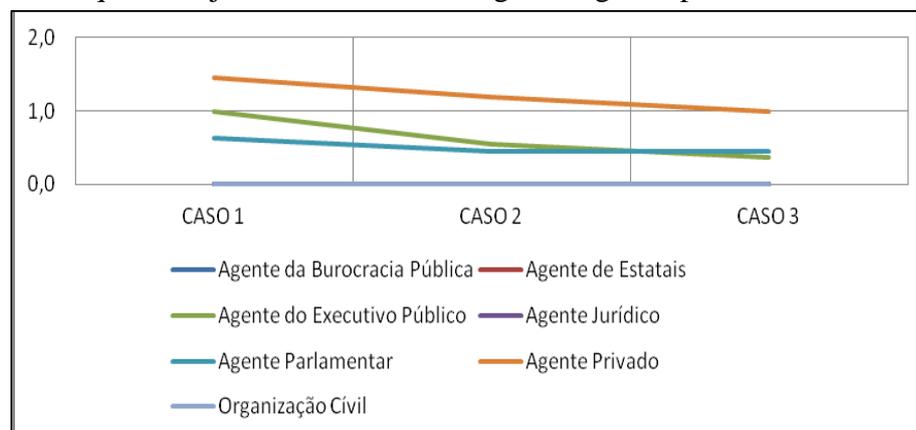
Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

O Gráfico 16 relaciona as macrocategorias para agente por âmbito estadual. Na maioria, os casos estaduais tiveram por objetivo obter créditos de ICMS e contratos de obras.

**Gráfico 16** - Frequência ajustada das macrocategorias agente, por caso, no âmbito estadual

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

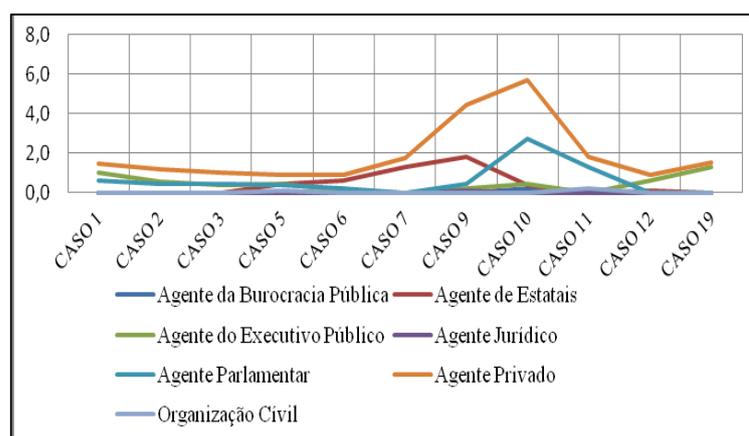
O Gráfico 16 revela a predominância do agente privado na maioria dos casos, exceto no caso 23. Ao observar o comportamento das outras macrocategorias de agente, tem-se que o agente do Executivo público ficou em destaque nos casos 4, 19, 22 e 23. Já a macrocategoria agente de estatais teve destaque no caso 6, e a macrocategoria agente da burocracia pública teve destaque no caso 20. O Gráfico 17 mostra as frequências no âmbito municipal.

**Gráfico 17** - Frequência ajustada das macrocategorias agente, por caso, no âmbito municipal

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

Quando se observa os casos no âmbito federal e os casos no âmbito estadual, conclui-se que os casos do âmbito municipal apresentam-se mais simples e constantes, com base na participação dos agentes. Comparando os três últimos gráficos, pode-se inferir que quanto mais elevado o âmbito do caso, maior a complexidade de atores envolvidos. Os próximos gráficos apresentam as macrocategorias de agente para os objetivos.

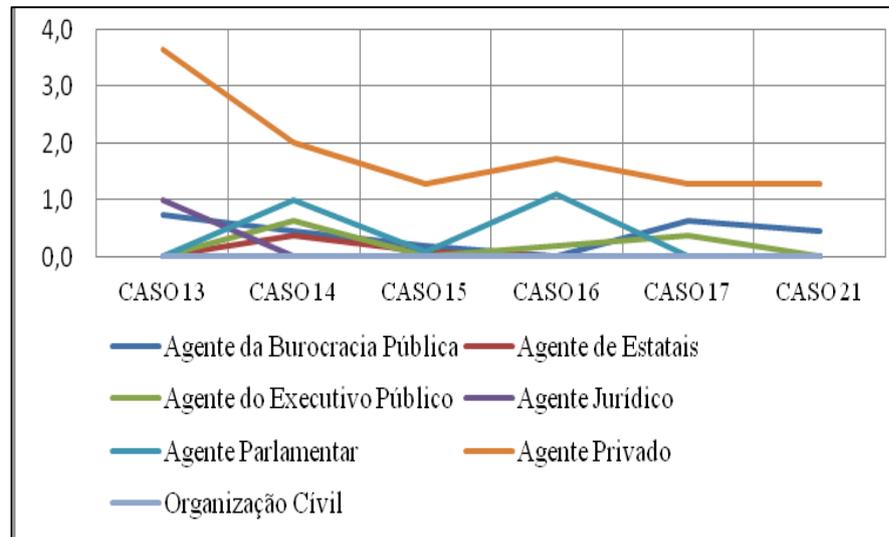
O Gráfico 18 apresenta os casos que buscam contratos públicos.

**Gráfico 18** - Frequência ajustada das macrocategorias agente, por caso de contrato público

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

Além dos agentes privados, os casos que buscam contratos públicos apresentam três atores em destaque: agente parlamentar, agente de estatais e agentes do executivo público. Em casos, como o 5, nota-se a presença dos três tipos de agente público no processo. Ou seja, não é necessário que um só tipo de agente público participe do processo, podendo haver vários desempenhando diversas ações.

**Gráfico 19** - Frequência ajustada de marcocategoria agente, por caso, de influência em processo público

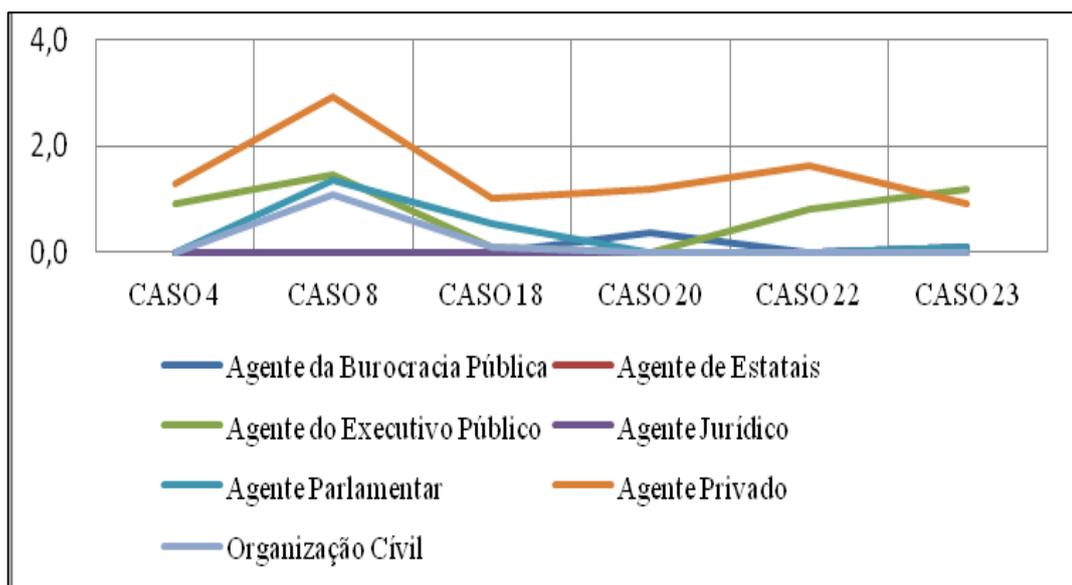


Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

Conforme mostra o Gráfico 19, os casos que buscam influenciar algum processo público apresentam alguns tipos de agentes específicos, como, agentes da burocracia pública e agentes jurídicos (o caso 13 é muito específico).

O Gráfico 20 mostra os casos que buscaram uma regulação favorável ou um benefício fiscal.

**Gráfico 20** - Frequência ajustada das macrocategorias agente, por caso de regulação econômica e benefício fiscal



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

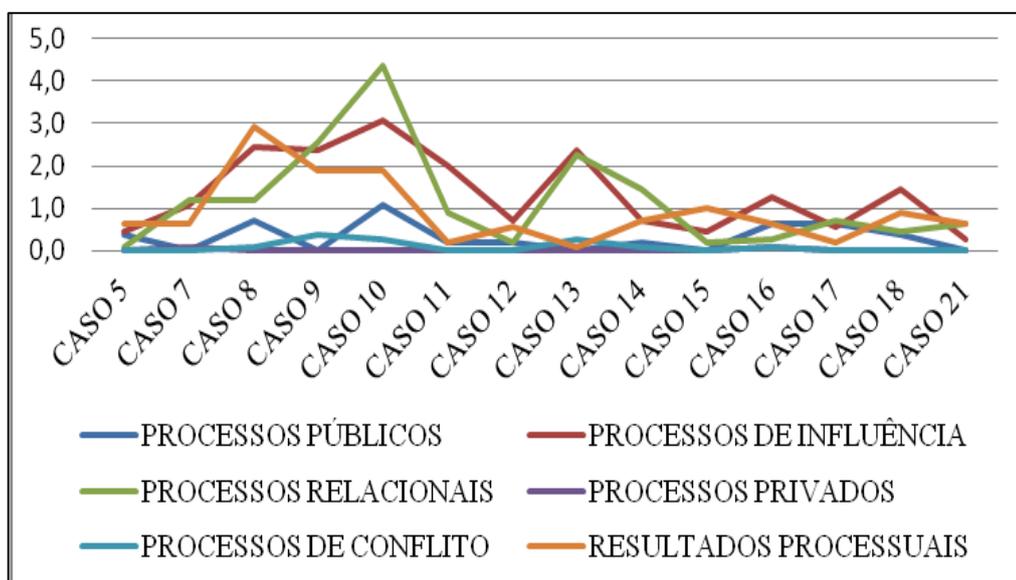
Os agentes do Executivo público e os agentes parlamentares se destacam na maioria dos casos apresentados. No caso 20, destacam-se os agentes da burocracia pública. Observe, também, a importante participação das organizações civis no caso 8.

Comparando os três últimos gráficos (Gráfico 20, Gráfico 19 e Gráfico 18) que analisam a frequência ajustada da macrocategoria agente de acordo com os objetivos e os resultados, percebe-se a participação dos agentes parlamentares, dos agentes do executivo público, dos agentes de estatais e da burocracia pública em praticamente todos os casos.

- *Análise das macrocategorias Ação por âmbito e resultado*

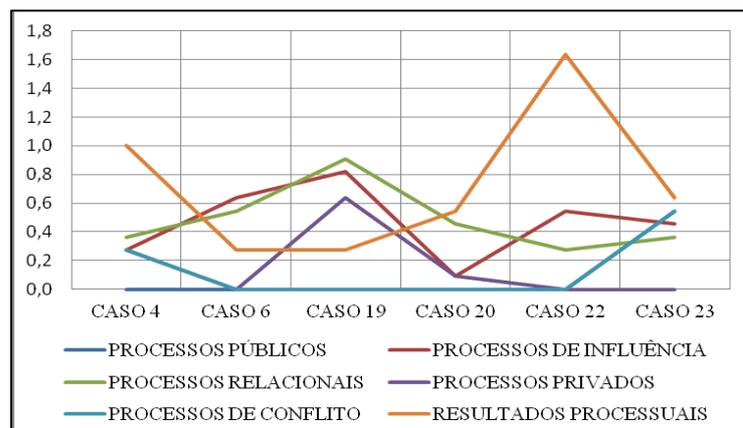
O Gráfico 21 mostra as macrocategorias de ação, por caso, no âmbito federal. Inicialmente, o que se percebe é um complexo conjunto de ações inter-relacionadas. De forma geral, os processos relacionais e os processos de influência destacam-se na maioria dos casos (7, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 16, 17 e 18), seguindo-se os resultados processuais em alguns casos (5, 8, 15 e 21). Os processos públicos demonstraram ter uma presença significativa nos casos 8, 10, 16 e 17. Os processos de conflitos apresentaram-se pontualmente nos casos 9, 10 e 13.

**Gráfico 21** - Frequência ajustada das macrocategoria ação no âmbito federal



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

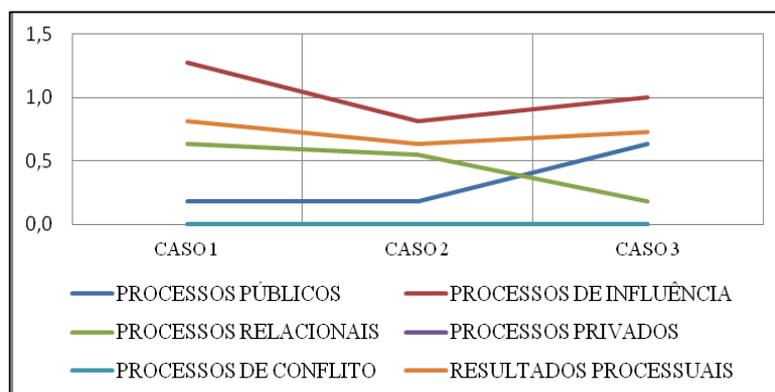
O Gráfico 22 mostra o comportamento das macrocategorias de ação no âmbito estadual:

**Gráfico 22** - frequência ajustada das macrocategoria ação no âmbito estadual

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

Os resultados processuais foram destaque nos casos 4, 20, 22 e 23; os processos de influência e relacionais, nos casos 6 e 19. Os processos privados apresentaram participação significativa no caso 19. E os processos de conflito, nos casos 4 e 23. Já os processos públicos não apresentaram resultado significativo em nenhum dos casos no âmbito estadual.

O Gráfico 23 mostra o comportamento das macrocategorias de ação no âmbito municipal.

**Gráfico 23** - Frequência ajustada das macrocategorias ação no âmbito municipal

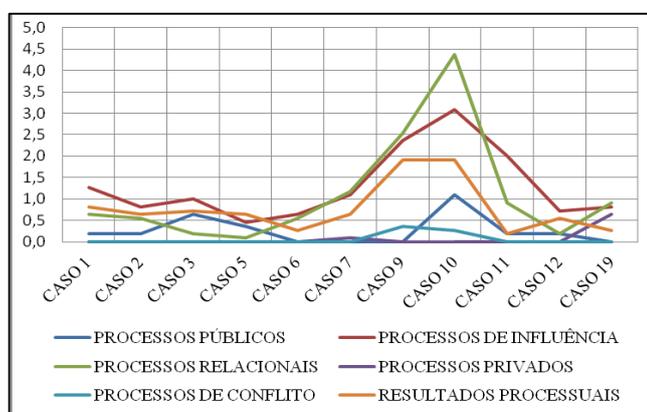
Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

No âmbito municipal, os casos possuem uma frequência mais padronizada. Nos casos 1 e 2, o comportamento das macrocategorias de ação foi idêntico. Processos de influência, resultados processuais, processos relacionais e processos públicos, respectivamente. Já no caso 3, os processos públicos e os processos relacionais se alternaram de lugar conforme observado.

Ao comparar os três últimos gráficos, percebe-se que quanto menor o nível do âmbito dos casos, menor a presença dos processos relacionais e maiores as presenças dos processos de influência e dos resultados processuais. Nos casos em que os resultados processuais estão em destaque, os processos de influência também se comportam com destaque. Na maior parte dos casos nos âmbitos federal e estadual, os processos relacionais e os processos de influência estiveram próximos na mesma frequência.

Nos próximos três gráficos, observa-se a macrocategoria ação, por caso, com mesmo objetivo.

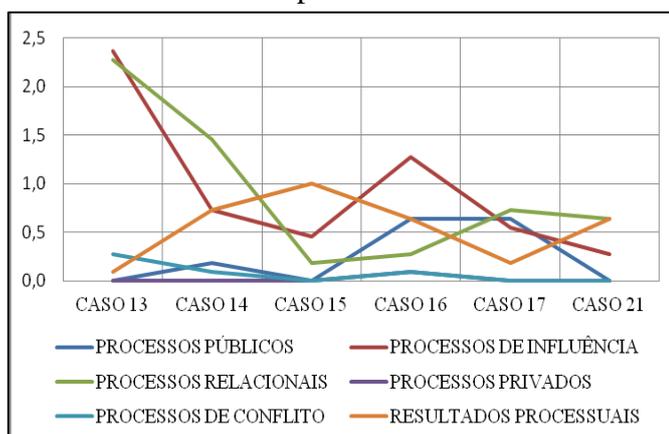
**Gráfico 24** - Frequência ajustada das macrocategorias Ação, por caso de contrato público



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

O Gráfico 24 mostra a frequência ajustada da macrocategoria ação, por caso, com foco em contratos públicos. O Gráfico 24, mostra, de forma geral, que há um comportamento mais homogêneo das categorias. Na maioria dos casos, destacam-se as macrocategorias de processos de influência, processos relacionais e resultados processuais.

**Gráfico 25** - Frequência ajustada das macrocategoria, por casos de influência em processo público

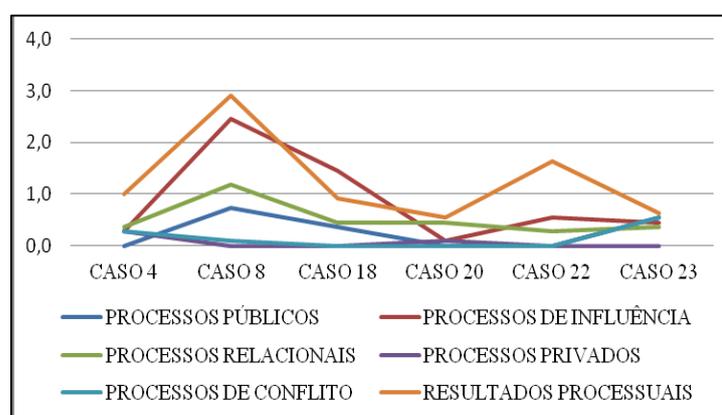


Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

No Gráfico 25, quando se observam as macrocategorias de ação por caso de influência no processo público, percebe-se uma complexidade maior do que os casos de contrato público. É complexo observar um padrão de comportamento nestes casos.

Já ao observar o Gráfico 26, o comportamento das macrocategorias de ação por casos que buscaram regulação e benefício fiscal favorável apresentam um comportamento mais homogêneo.

**Gráfico 26** - Freq Frequência ajustada das macrocategoria, por casos de regulação e benefício fiscal



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

Na maior parte dos casos (4, 8, 18 e 22) observados, os resultados processuais e os processos de influência apresentaram destaque. Ou seja, os agentes buscavam influenciar e obter os resultados da estratégia. Ao comparar os três últimos gráficos, percebe-se que as ações praticadas nos três objetivos possuem um comportamento não padronizado e com algumas nuances. Os casos de contrato público e de regulação e benefício fiscal são mais alinhados do que os casos de influência no processo público. Isso pode ser explicado pela diversidade dos casos de influência no processo público, que perpassa desde um caso jurídico até em diversos âmbitos de atuação.

Após a apresentação dos gráficos em uma análise descritiva das microcategorias e das macrocategorias, constata-se que os dados apresentam inferências pontuais. Entretanto, há um conjunto de perspectivas metodológicas chamadas *Configurational Comparative Methods*, que possibilitam a análise comparativa dos casos (RAGIN, 2007). Para a realização da segunda etapa da pesquisa, conforme previsto no delineamento metodológico apresenta-se um quadro resumo das categorias.

É importante destacar que a forte presença dos resultados processuais demonstra que os agentes tinham claramente o que buscavam enquanto resultado das estratégias de influência. Portanto, quando se observa a efetividade dos resultados da estratégia de influência, o Quadro 10 apresenta de maneira objetiva os casos que obtiveram resultado positivo, parcial ou negativo.

## **5.9 Considerações sobre a seção 5**

Percebeu-se que: os casos que buscavam aspectos de regulação ou desoneração fiscal no âmbito estadual estavam centrados nos créditos presumidos e nas desonerações de ICMS (tema pouco abordado em estudos).

Os casos orientados para aspectos de regulação e desoneração no âmbito federal apresentaram uma sequência de ações amplas, organizadas de maneira a mobilizar todo o setor econômico envolvido, em busca de alterar as estruturas de regulação econômica, como a proposição de Medidas Provisórias.

Os casos que buscavam influenciar a burocracia pública no âmbito federal estavam relacionados a processos fiscalizatórios, liberação de documentos específicos ou influência de decisões do segundo escalão do governo;

Casos que buscavam contratos públicos permearam todos os âmbitos; quando a investida estava no âmbito municipal, as ações tinham por objetivo obter ganhos de contratos de concessões e obras de saneamento em municípios, por meio de contribuições de campanha e relacionamento com políticos locais; a procura de contratos públicos no âmbito estadual era caracterizada por concessões em empresas de saneamento e grandes construções da estrutura governamental, realizadas por meio de financiamento de campanha e articulação com as empresas; e os contratos no âmbito federal envolveram concessões realizadas por ministérios, por intermédio das grandes estatais e de contratos de fornecimento de estatais.

A criação e manutenção do setor de Operações Estruturadas da Odebrecht representa o caráter estratégico organizacional como a empresa abordava a questão da influência nos diversos níveis do Estado. Um ponto relatado por diversos delatores é que toda contribuição de campanha era condicionada em alguma contrapartida – no mínimo, manter ou fortalecer relações, o que na teoria é defendido como obter acesso.

A opção por doação via “caixa dois”, em sua maioria, era uma determinação das empresas, pois nem sempre elas poderiam doar o dinheiro via oficial. A doação via oficial era passível de ser divulgada, podendo inflacionar as campanhas na competição entre partidos e

estados.

Tanto a JBS quanto a Odebrecht buscavam outras empresas para financiar em seu nome, procedimento que dificulta o acompanhamento da influência somente pela via do financiamento de campanha. O que se pode inferir sobre estes *modus operandi* é a criação de um complexo mercado sociologicamente estruturado de contribuição de campanha como via principal do relacionamento entre empresas e Estado.

Apesar dos indícios de uma lógica econômica de maximização de ganhos, há nos relatos algumas evidências axiológicas dos executivos. Existia uma tabela de valores a serem doados para padronizar as quantias. As doações eram realizadas observando o perfil do candidato, a história, a família (se fizesse parte de alguma família de políticos), sua possibilidade de crescimento dentro das estruturas políticas e sua relação com o grupo empresarial.

Os dados revelaram forte atuação das grandes empresas no acompanhamento das questões que interessam à empresa e ao setor econômico. Em pendências do interesse coletivo do setor econômico, empresas referências, como a Odebrecht e a JBS, atuavam a fim de solucionar problemas de regulação, pois tinham amplo acesso em todos os níveis, pela contribuição ostensiva de campanha.

Ao analisar a frequência das microcategorias de *agente* para atores públicos, percebeu-se que os senadores e os governadores foram os atores públicos que tiveram maior frequência. Isso se deve à preferência na atuação legislativa via Senado e na busca de desoneração fiscal via governos estaduais.

Os dados revelam que a baixa intensidade das organizações civis, sindicatos e associações demonstra como as empresas estudadas utilizavam de forma individual as estratégias de influência. Somente em casos pontuais com pautas coletivas, a atuação se dava via sindicatos, confederações e organizações civis.

Outra importante inferência a ser realizada prende-se à forte frequência das ações do processo de influência e dos processos relacionais na estratégia de influência.

A análise das macrocategorias de ação por âmbito revelou que, em casos com foco no município, quando comparados com casos de nível federal, observa-se a frequência menor dos processos relacionais e maior frequência dos processos de influência. Isso leva a inferir que ações de estratégia de influência no nível federal necessitam mais de processos relacionais do que ações de âmbito municipal.

## 6 SEGUNDA ETAPA DA PESQUISA: QCA E CNA

Em 1987, Charles C. Ragin publicou a obra *The Comparative Method* (1987), em que introduziu um novo método para as ciências sociais, *Qualitative Comparative Analysis* (QCA). Como argumentam Marx *et al.* (2014), o QCA, para além de um conjunto de técnicas é uma abordagem de pesquisa comparativa baseada nas perspectivas de Stuart Mill (1843) e David Hume (1711-1776), orientada aos casos (RIHOUX e LOBE, 2009) e técnicas matemáticas inspiradas na teoria de conjuntos e na álgebra booleana. Ragin (1987), ao propor o QCA, visou combinar alguns dos pontos fortes dos métodos de pesquisa qualitativa e quantitativa. O QCA incorporou diversas atualizações e aperfeiçoamentos, constituindo-se em uma das poucas propostas metodológicas genuinamente inovadoras das últimas décadas (MARX, *et al.*, 2014)<sup>12</sup>.

Wagemann e Schneider (2010) argumentam que há novas propostas surgindo de métodos que utilizam a base do QCA. Para isso, Rihoux e Ragin (2007) apresentaram um novo conceito para contemplar esses métodos, intitulado *Configurational Comparative Methods* (CCM). Para Wagemann e Schneider (2010), este conceito de CCM será utilizado futuramente para determinar os métodos que surgiram do QCA. Em alguns momentos do texto, os termos QCA e CCM são utilizados para determinar o conjunto de métodos e a abordagem proposta do Ragin (1987).

Em 2003, surgiu o COMPASSS, ou *Comparative Methods for Systematic Cross-Case Analysis*, uma rede mundial composta de acadêmicos e profissionais que contribuem para os avanços teóricos, metodológicos e práticos em uma abordagem sistemática comparativa de casos de pesquisa. A ênfase deste grupo é no uso de uma lógica configuracional, na existência de causalidade múltipla e na importância de uma cuidadosa construção de populações de pesquisa.<sup>13</sup> No site desta rede institucional, encontram-se diversos *softwares*, de certa maneira, organizam os CCMs, conforme se apresenta a seguir.

### 6.1 Os *Configurational Comparative Methods*

Os CCMs buscam por dependências causais, como conceituado pelas teorias da regularidade e da causalidade, com base em David Hume (1711-1776) e John Stuart Mill

---

<sup>12</sup> O trabalho “*The origins, development, and application of Qualitative Comparative Analysis: the first 25 years*” foi escrito por Axel Marx, Benoît Rihoux (um dos grandes revisores do método) e Charles Ragin (autor do método). Por isso, é um trabalho importante enquanto revisão histórica.

<sup>13</sup> <http://www.compasss.org/index.htm>

(1806-1873). Ao utilizarem as técnicas de álgebra booleana, as teorias da regularidade moderna explicitam a noção de relevância causal em termos de suficiência (minimizada) livre de redundância e de relações de necessidade entre os elementos dos conjuntos de fatores analisados. O método utiliza a lógica de necessidade e suficiência, conhecida também como INUS, ou “*insufficient but necessary. Unnecessary, but sufficient*”. Ou seja, os fatores podem ser parte insuficiente, mas necessária, de uma condição que é em si desnecessária, mas suficiente para o resultado. Como se observa, o objetivo principal das definições teóricas de relevância causal é aplicar a teoria mínima (GOERTZ, 2006; MACKIE, 1974; BAUMGARTNER, 2009a).

No site do COMPASSS, apresentam-se alguns dos métodos e *softwares* utilizados para realização das análises dos CCMs (Quadro 11):

**Quadro 11** - Quadro de *softwares* e métodos CCMs

<i>Software</i>	Ambiente de Desenvolvimento	Metodologia	Ano	Autores
<u>acq</u>	Unix shell	csQCA, fsQCA	2014	Claude Rubinson e Christopher Reichert.
<u>FSGoF</u>	DOS	Fit test for <i>fuzzy</i> -set analysis	2009	Eliason, Scott, e Robin Stryker.
<u>fs/QCA 2.5</u> <u>(fs/QCA 3.0)</u>	Windows, (macOS)	csQCA, fsQCA	2007 (2017)	Ragin, Charles, e Sean Davey.
<u>fuzzy</u>	Stata	csQCA, fsQCA	2008	Longest, Kyle C., e Stephen Vaisey.
<u>Kirq</u>	Windows, macOS, Linux	csQCA, fsQCA	2014	Reichert, Christopher e Claude Rubinson
<u>MDSO/MSDO</u>	Web app	MDSO/MSDO	2015	Gisèle De Meur e Jean-Christophe Beumier.
<u>EvalC3</u>	Microsoft Excel (Windows)	Configurational Prediction Modeling	2015	Rick Davies.
<u>Google Sheets Add-on</u>	Google Drive	Data management e calibration	2015	Claude Rubinson.
<u>Tosmana</u>	Windows (.NET/Mono)	csQCA, mvQCA, fsQCA	2017	Cronqvist, Lasse
<u>cna</u>	R	Coincidence analysis	2017	Ambuehl, Mathias and Michael Baumgartner.
<u>SetMethods</u>	R	Additional functions for QCA	2016	Juraj Medzihorsky, Ioana-Elena Oana, Mario Quaranta and Carsten Q. Schneider
<u>LogicOpt</u>	R	Truth table minimization	2016	Stiehl, William
<u>NCA</u>	R	Necessary conditions analysis	2016	Dul, Jan.
<u>QCA</u>	R	csQCA, mvQCA, fsQCA	2016	Adrian Duşa
<u>QCA3</u>	R	csQCA, mvQCA, fsQCA	2014	Huang, Ronggui.
<u>QCAfalsePositive</u>	R	Test for Type I errors	2015	Braumoeller, Bear.
<u>QCApro</u>	R	csQCA, mvQCA, fsQCA	2016	Thiem, Alrik
<u>QCAtools</u>	R	Additional functions for QCA	2016	Lewandowski, Jirka.

Fonte: Dados organizados a partir do site <http://www.compass.org/software.htm#QCAtools>

Como mostra o Quadro 11, a ampliação e o desenvolvimento dos métodos e dos *softwares* do CCMs são bem recentes.<sup>14</sup> Entretanto, o *software* fs / QCA foi o primeiro pacote de *software* construído para a realização de QCA. Desenvolvido por Charles Ragin, Sean Davey e Kriss Drass, foi publicado em 1992 (antecessores QCA 3.0, fs / QCA 2.5). Hoje, percebe-se que há um conjunto de ferramentas e métodos criados a partir deste programa inicial. Outro ponto a ser observado são os métodos mais estabelecidos dentro da comunidade dos CCMs: o csQCA, o fsQCA e mvQCA. Estes métodos serão explicados e diferenciados no decorrer desta seção. Em algumas propostas de pesquisa, o QCA pode ser relevante como abordagem metodológica.

Como argumentam Marx *et al.* (2014, p. 116), há cinco diferentes propostas para o uso em uma pesquisa:

- Reduzir os dados e sintetizá-los por meio da tabela verdade e ou da construção de tipologias;
- Verificar a coerência analítica de um dado conjunto de casos em relação a condições causais relevantes, mediante a detecção das chamadas “contradições”;
- Avaliar as teorias existentes e realizar testes teóricos;
- Avaliar novas ideias, proposições ou conjecturas formuladas pelo pesquisador, e não incorporadas em uma teoria existente, (exploração de dados);
- Elaborar de novas teorias: as fórmulas mínimas derivadas podem ser confrontadas com um exame aprofundado dos casos incluídos em um estudo, levando o pesquisador a ampliar ou refinar uma teoria existente.

O QCA é versátil, de acordo com os propósitos defendidos por Marx *et al.* (2014) e verificado nas possibilidades de estudos já realiados em centenas de publicações. Isso faz refletir um pouco do histórico deste conjunto metodológico criado por Charles C. Ragin.

### 6.1.1 Histórico do QCA

Charles Ragin nos anos de 1970 e 1980 enfrentou questões pertinentes às limitações do método quantitativo, conforme sua formação na sociologia quantitativa. Influenciado pela leitura da obra *Origins of Dictatorship and Democracy* de Barrington Moore (1966), ele

---

<sup>14</sup>Os anos apresentados no quadro acima são referentes à atualização dos *softwares*.

observou uma análise comparativa em profundidade de poucos casos, que o impressionou, por ser um livro que não se encaixava no discurso quantitativo existente (MARX, *et al.*, 2014).

O desafio a ser superado foi integrar de forma sistemática uma análise intra e intercasos, pois era fundamental na perspectiva da argumentação qualitativa. Ragin buscou realizar uma análise qualitativa e quantitativa em sua tese. Entretanto, apesar de oferecer um resultado mais completo, a apresentação do trabalho se distanciou das duas perspectivas (MARX, *et al.*, 2014).

Ainda, na investigação dos fenômenos políticos, Ragin desenvolveu um trabalho que buscava evidenciar a conjunção de condições ligadas a um fenômeno político (CHIROT e RAGIN, 1975), no qual Charles Ragin buscou em John Stuart Mill (1843) a ideia de causalidade química (RAGIN, 1987). O que se observou foi que as condições causais passavam por constantes combinações, que, por consequência, geravam mudanças qualitativas. Em busca de operacionalizar utilizou-se análise estatística dos efeitos de interação (MARX, *et al.* 2014). Ao seguir seus estudos sobre os efeitos de interação, como relata Marx *et al.* (2014), Ragin se deparou com alguns problemas relacionados aos princípios estatísticos. Por exemplo, a constante colinearidade exacerbada dentro do conjunto de dados, o que exigia a exclusão de variáveis. Com o passar dos anos, Ragin concluiu que técnicas alternativas precisavam ser desenvolvidas (MARX, *et al.* 2014).

Outra questão enfrentada por Ragin foi a forma como os pesquisadores quantitativos deveriam usar as populações de seus dados. Em diversos debates durante anos, Ragin observou como os pesquisadores qualitativos selecionavam os dados, o que era distinto da forma da construção e definição de população. Dessa forma, percebeu que na pesquisa qualitativa os casos são utilizados com propósitos teóricos, e não como dados exógenos (MARX, *et al.*, 2014).

Em busca de evidenciar a questão central, “diferentes condições se combinam para gerar uma mudança qualitativa, Ragin recorreu à álgebra booleana, teoria dos conjuntos e circuitos de computação” (MARX, *et al.*, 2014, p. 118). As primeiras ideias desenvolvidas foram publicadas em 1984 na *American Sociological Review* (RAGIN, *et al.*, 1984) e, em alguns anos no livro “*The Comparative Method*” (1987), reconhecido como o marco do método QCA. Como argumentam Marx *et al.* (2014, p. 118), “o método comparativo não foi concebido como um produto final de um processo de inovação metodológica, mas como um primeiro passo em um trabalho em progresso”. No decorrer da evolução do QCA, o método apresentado inicialmente por Ragin (1987) ficou conhecido como csQCA, como se observa na evolução do método a seguir.

### 6.1.2 O método

Para Ragin (1987), o objetivo do QCA era agregar as abordagens metodológicas relacionadas aos casos com abordagens focadas nas variáveis. Para o delineamento do método, era preciso apresentar os eixos centrais que davam base à execução da técnica. Esses eixos e seus conceitos são importantes para a compreensão do método e a análise dos dados. Conforme Marx *et al.* (2014), são eixos centrais: o enfoque no caso em sua totalidade; a análise das condições semelhantes e diferentes por meio da Tabela Verdade; a possibilidade de resolução das contradições; a possibilidade da verificação da necessidade e suficiência das condições; e a redução em conjuntos configuracionais parcimoniosos.

A abordagem prevê que o foco no caso, enquanto uma configuração complexa de variáveis, deve ser mantido no decorrer da análise, pois possibilita relacionar a capacidade analítica das configurações das condições importantes para os resultados. A visão de Ragin “era que as partes de um caso constituem um todo coerente e que os efeitos das variáveis deveriam ser avaliados no contexto do caso e não separados dele” (MARX, *et al.* 2014, p. 119).

A partir dessa visão de caso, a abordagem comparativa permitiu evidenciar as semelhanças e diferenças das condições, possibilitando o agrupamento de casos. Ao trabalhar os casos na tabela verdade, “um pesquisador poderia avaliar quais casos exibem configurações idênticas de condições causais e quais casos diferem em uma ou mais condições” (MARX, *et al.*, 2014, p. 119).

A possibilidade analítica da abordagem comparativa favorece um diálogo constante entre as perspectivas teóricas e as evidências empíricas, por meio das contradições. As contradições no QCA ocorrem quando um conjunto de condições iguais resultam em presença e ausência de resultado em casos diferentes (MARX, *et al.*, 2014). Como argumentam Rihoux e De Meur (2009), a possibilidade de encontrar contradições na análise possibilita ao pesquisador aprofundar o conhecimento e expandir a teoria, à medida que se busca solucionar as contradições. Conforme Marx *et al.* (2014, p. 119), quando se incluem ou excluem condições “teoricamente e empiricamente relevantes em um modelo, em busca de um modelo que tenha sido identificado com poucas ou nenhuma contradição, é o mecanismo-chave para o desenvolvimento de um modelo explicativo para fins analíticos”.

A ideia de que diferentes conjuntos configuracionais de condições podem explicar o mesmo resultado de diferentes formas possibilita a compreensão da complexidade causal diante do contexto (BERG- SCHLOSSER, *et al.*, 2009). Por meio da análise de necessidade e suficiência, o pesquisador busca determinar o número e o contexto dos diferentes modelos

causais entre casos comparáveis (MARX, *et al.* 2014). Conforme Ragin, (1987), as condições necessárias são aquelas que devem ocorrer para que um determinado resultado ocorra. As condições suficientes são aquelas que podem influenciar determinado resultado em determinado contexto.

Com esse conjunto de procedimentos, por meio da lógica booleana, é possível combinar o menor número possível de condições para representar um conjunto de casos. Ou seja, a álgebra booleana possibilita a evidência de regularidades causais de forma parcimoniosa. “A minimização booleana é a redução de uma descrição completa do caso para a expressão mais curta possível (a fórmula mínima) que exhibe as regularidades causais nos dados” (RAGIN, 1987, p. 93).

Com o decorrer dos anos, ocorreram melhorias e inovações no método QCA. A primeira implementação foi a análise dos conjuntos difusos, que ocorreu na publicação do livro *Fuzzy-Set Social Science* (2000). Ragin (2000) buscou introduzir os conjuntos *fuzzy* nas ciências sociais e ampliar o potencial analítico das condições necessárias e suficientes, o que desdobrou no *software* fsQCA. A segunda implementação foi a inclusão de técnicas de medição mais refinadas (conjuntos de múltiplos valores), possibilitando o mvQCA (CRONQVIST e BERG -SCHLOSSER, 2009). Os conjuntos nítidos trabalham com variáveis dicotômicas e os conjuntos difusos possibilitam trabalhar com maior sensibilidade dentro das variáveis. Já os conjuntos múltiplos trabalham com diferentes valores.

Outras possibilidades surgiram com Amenta e Paulsen (1996) e Yamasaki e Rihoux (2009), que buscaram apresentar diversas estratégias de seleção de condições e especificação de modelos para o QCA. Citam-se o desenvolvimento de macrocondições e a combinação de indicadores (MARX, *et al.*, 2014). Outras questões introduzidas foram o sequenciamento de condições (SCHNEIDER e WAGEMMAN, 2010) e a implementação da variável tempo no QCA, resultando no TQCA (*Temporal Qualitative Comparative Analysis*) (CAREN e PANOFSKY, 2005; RAGIN e STRAND, 2008). Outra: é a análise de coincidência – CNA, método recente baseado na abordagem do QCA e da família dos CCMs (BAUMGARTNER, 2009a; 2009b; 2013), que também analisa as condições suficientes e necessárias em busca de modelos reduzidos nas mesmas perspectivas do QCA. Entretanto, diferente do QCA, o CNA pode tratar qualquer número de fatores processados como resultados e utiliza um algoritmo próprio de otimização, feito sob medida para modelagem causal. Dessa forma, o CNA pode identificar causas comuns e estruturas de cadeia causal, método também utilizado neste trabalho (BAUMGARTNER e THIEM, 2015).

### 6.1.3 As críticas

Conforme apresentado por Marx *et al.* (2014), as primeiras críticas foram dirigidas à sensibilidade dos casos individuais. Segundo os argumentos críticos, um único caso possibilitaria modificar os resultados de uma análise. Entretanto, os defensores do QCA argumentam que cada caso é único e realmente importava para a análise. O segundo debate foi em torno das variáveis dicotômicas. No entanto, mesmo as variáveis dicotômicas possibilitariam aos pesquisadores obter *insights* relevantes. Até mesmo métodos estatísticos utilizam em algumas abordagens variáveis dicotômicas. O terceiro debate envolveu a limitação de condições para os casos. Porém, tal limitação não é exclusividade do QCA. O quarto debate focalizou a questão temporal como variável das análises. Após uma ampla discussão, surgiram algumas possibilidades, conforme já apresentados. O quinto debate tratou da independência dos casos. Ou seja, o QCA considerava os casos independentes entre si, mas a questão é: Os casos são interdependentes? Entretanto, esta questão não é exclusividade do QCA e existem algumas possibilidades de multimétodos, como o próprio *process-tracing* que poderiam colaborar para a solução (MARX, *et al.* 2014).

Recentemente, ocorreu uma nova crítica, formulada por Baumgartner e Thiem (2017). Segundo os autores, por meio de vários estudos de simulação em busca de testar o QCA, percebeu-se uma limitação na realização da solução intermediária e conservadora. Conforme os autores, “embora nossos resultados indiquem que o QCA está correto ao gerar o tipo de solução parcimoniosa, eles também demonstram que o método está incorreto ao gerar o tipo de solução conservadora e intermediária” (BAUMGARTNER e THIEM, 2017, p. 24). Entretanto, alguns representantes proeminentes do método responderam que as simulações com dados artificiais são inadequadas para avaliar o QCA (BAUMGARTNER e THIEM, 2017, p. 1). Questões como esta devem ser aprofundadas em futuras discussões e publicações.

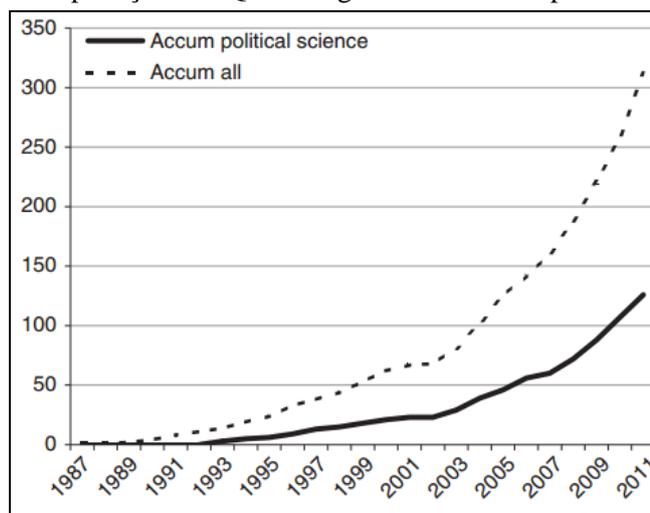
Outra crítica realizada, agora com enfoque no CNA, foi feita pelo Thiem (2015), em resposta ao trabalho de Baumgartner e Epple (2014). Thiem (2015) argumentou que o CNA enriqueceu o conjunto de ferramentas de pesquisadores comparativos em várias frentes. Entretanto, seu foco não foi contrapor o QCA, e sim otimizar eQMC - *Quine–McCluskey* (MCCLUSKEY JR, 1956; DUSA e THIEM, 2015). Para além, Thiem (2015) ainda questiona se a proposta do CNA difere significativamente como apresentado. Em sua conclusão, Thiem (2015, p. 11) argumenta que “o CNA e o QCA estão muito mais relacionados do que se sabe até agora. Pesquisas futuras devem continuar a explorar as implicações metodológicas das questões que a introdução da CNA levantou para a QCA”.

#### 6.1.4 Adesão do método

Segundo a base do *Google Scholar*, o livro de Charles Ragin (1987) foi citado mais de 3650 vezes, tornando-se um dos livros metodológicos mais citados nas ciências sociais. Em estudos de revisão bibliográfica, junto com o levantamento do COMPASSS, desde o seu lançamento em 1987, o QCA foi aplicado em mais de 750 estudos em diversas áreas das ciências sociais (MARX, *et al.*, 2014).

Anos após seu lançamento, os trabalhos com base na proposta de Ragin (1987) foram publicados em importantes *journals* da área da Ciência Política e Sociologia, áreas de origem nas ciências sociais. Isso colaborou para a difusão e o fortalecimento do método. Em uma análise de 1987 a 2011, com base no banco de dados do COMPASSS, Marx *et al.* (2014) apresentaram uma evolução da aplicação do método na Ciência Política e em geral, demonstrando a forte adesão da comunidade científica (Figura 16).

**Figura 16** - Evolução de aplicações do QCA em geral e na ciência política (COMPASSS)



Fonte: Marx *et al.*, 2014, p. 125.

Em estudos da área da Administração, destaca-se o autor Peer C. Fiss, professor da *Marshall School of Business*, membro do Comitê Diretivo do COMPASSS. Fiss (2007, 2009 e 2011) publicou importantes trabalhos relacionando o potencial dos métodos com a abordagem da QCA para estudos na administração. Alguns destes trabalhos em defesa de uma agenda de pesquisa promissora diante das aplicações da QCA foram publicados na *Academy of Management Review*, um dos periódicos mais importantes da Administração. Fiss (2007; 2009) propõe uma reflexão sobre as novas possibilidades do estudo de caso e da teorização em estudos organizacionais com a QCA, por meio das teorias configuracionais, bastante

utilizadas na Administração. Ele defende que a abordagem configuracional é particularmente relevante para estudos em estratégia, apresentando diversos exemplos.

No Brasil, Dias (2011) publicou um trabalho no EnAnpad – 2011, na divisão de EPQ - Ensino e Pesquisa em Administração e Contabilidade, que constituiu na apresentação de uma análise em duas etapas dos estudos que aplicavam o QCA. Na primeira etapa, realizou uma pesquisa bibliométrica em uma lista de periódicos internacionais, derivada de outros estudos que apresentaram os periódicos com preferência pela análise qualitativa. Após a triagem inicial, a pesquisa empírica foi realizada com base em 80 periódicos internacionais com preferência pela análise qualitativa. Em cada revista, foram pesquisados artigos que apresentavam o termo QCA nas palavras-chave e no *abstract*.

Os resultados encontrados por Dias (2011) contemplaram 4210 trabalhos publicados, em diferentes áreas das ciências sociais e humanas (Quadro 12).

**Quadro 12 - Artigos que utilizam QCA**

Quantidade de artigos encontrados		
Ordem	Área de Conhecimento do Periódico	QCA
1	Organizacional	12
2	Metodologia	663
3	Sociologia	251
4	Ciências Médicas	677
5	Educação	1307
6	Relações Humanas	128
7	Psicologia	285
8	Antropologia	5
9	Outros	882
<b>Total</b>		<b>4210</b>

Fonte: Dias (2011, p. 11).

Após a análise de periódicos internacionais, Dias (2011) realizou a mesma análise focando em periódicos brasileiros voltados para administração: RAE, RAEe, Lua Nova, RAC, BAR, Scielo Brasil e RAUSP. Ele não encontrou resultados para os periódicos brasileiros.

Para atualizar o trabalho de Dias (2011), realizou-se uma pesquisa em busca de trabalhos que tinham no título, resumo ou palavra chave o termo QCA e *Qualitative Comparative Analysis* na plataforma SPELL da ANPAD<sup>15</sup>, que possui 119 periódicos cadastrados, disponibilizando mais de 40.000 documentos. Para além da plataforma SPELL,

<sup>15</sup> O Spell é um sistema de indexação, pesquisa e disponibilização gratuita de produção científica, particularmente das áreas de Administração Pública e de Empresas, Contabilidade e Turismo. Disponível em <http://www.spell.org.br>

também foi consultada a plataforma Scielo Brasil, em busca dos mesmos termos. Foram encontrados nove trabalhos conforme mostra o Quadro 13.

O Quadro 13 mostra que os estudos que utilizam o QCA são recentes e encontram-se concentrados em poucos periódicos. No entanto, os periódicos são relevantes para a área, sendo alguns com a classificação do Qualis<sup>16</sup> máxima para periódicos nacionais, demonstrando a aceitação da abordagem no Brasil. Observando os temas, percebe-se que eles estão ligados a três eixos centrais – Estratégia, Organizações e Gestão Pública – que seguem a agenda de pesquisa apresentada por Fiss (2007).

**Quadro 13 - Artigos que utilizaram o QCA SPELL**

<b>Cód.</b>	<b>Título</b>	<b>Periódico</b>	<b>Ano</b>	<b>Qualis</b>
Art1	Configurações estratégicas de firmas brasileiras de alto desempenho listadas na BM&FBOVESPA	Revista de Administração Contemporânea	2012	A2
Art2	Componentes estruturais e conjuntos parcimoniosos na explicação do desempenho organizacional: um estudo nos setores da indústria e serviço	Revista Ibero-Americana de Estratégia	2013	B2
Art3	Estruturas de governança interna e a capacidade de inovação em pequenas firmas brasileiras de torrefação e moagem de café	Revista de Administração	2013	B5
Art4	Integrando Estudos Organizacionais em Economia Solidária: uma Proposta Teórico- Metodológica	Gestão e Sociedade	2015	B2
Art5	Metodologia de Estudo de Caso com Múltiplas Unidades de Análise e Métodos Combinados para Estudo de Configurações	Revista Ibero-Americana de Estratégia	2015	B2
Art6	Variações setoriais em arranjos de implementação de programas federais	Revista do Serviço Público	2015	B2
Art7	Governança e Estratégia de Cursos de Graduação em Administração na Perspectiva da Teoria Ator-Rede	Revista de Administração Contemporânea	2015	A2
Art8	Análise de divulgação de risco no Relatório Anual de Governança Corporativa utilizando <i>fuzzy-set qualitative comparative analysis</i>	Revista de Administração de Empresas	2016	A2
Art9	Political strategy and the growth of business groups	RAUSP	2018	A2

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos artigos.

Ao aprofundar a análise dos trabalhos nacionais, foram identificados: o método, o *software*, o número de casos e o número de condições (exógenas) utilizadas em cada estudo, conforme o Quadro 14.

<sup>16</sup> O Qualis constitui um sistema brasileiro de avaliação de periódicos, mantido pela CAPES.

**Quadro 14** - Características da aplicação do QCA em trabalhos nacionais

Cód.	MÉTODO	CASOS	CONDIÇÕES	SOFTWARE	AUTORES
Art1	csQCA	15	19	fsQCA	(AMARAL GURGEL e VASCONCELOS, 2012)
Art2	csQCA	204	5	fsQCA	(GONÇALVES, <i>et al.</i> 2013)
Art3	csQCA	52	3	fsQCA	(JARDIM, MACCHIONE SAES e FERRAZ DE MESQUITA, 2013)
Art4	csQCA	16	6	não indica	(NEMIROVSKY, <i>et al.</i> , 2015)
Art5	MSDO/MDSO	10	8	MSDO/MDSO	(DIAS e PEDROZO, 2015)
Art6	csQCA	8	6	TOSMANA	(PIRES e GOMIDE, 2015)
Art7	mvQCA	6	6	TOSMANA	(MONTENEGRO e BULGACOV, 2015)
Art8	fsQCA	271	10	fsQCA	(CARMONA, FUENTES e RUIZ, 2016)
Art9	csQCA	16	6	Stata	(GAMA, BANDEIRA-DE-MELLO e SPULDARO, 2018)

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos artigos.

Como mostra o Quadro 14, há uma hegemonia na aplicação do método csQCA, proeminente da proposta inicial de Charles Ragin (1987), além da utilização do *software* fsQCA, desenvolvido por Ragin e Davey, em 1992, que permite análises com conjuntos nítidos e difusos. Ao observar o número de casos, é interessante perceber a possibilidade de análise em pequenas amostras.

Um destaque é o trabalho de Amaral Gurgel e Vasconcelos (2012), que, em razão da grande quantidade de condições, o realizou em duas etapas. Inicialmente com as macrocondições e depois com as microcondições, estratégia de análise também utilizada neste estudo. Para introduzir as técnicas de análise, no item a seguir, apresentam-se as características do csQCA, fsQCA, mvQCA e do CNA.

### 6.1.5 Diferenciando os métodos

Os termos QCA e CCMs são utilizados para determinar a abordagem ou o grupo inteiro de tais técnicas de análise comparativa que surgiram a partir da proposta de Charles Ragin (1987). Como observado na apresentação desta seção, os métodos mais utilizados a partir desta abordagem foram as três principais técnicas: csQCA, fsQCA e mvQCA

(SCHNEIDER e WAGEMANN, 2010). Segue uma breve diferenciação das três técnicas de análise.

a) csQCA – apresentado a partir da proposta original de Charles Ragin (1987), também designada *crisp set* (conjunto numérico tradicional), relaciona a aplicação da álgebra booleana para analisar os conjuntos nítidos (SCHNEIDER e WAGEMANN, 2010). Ao observar os fenômenos a serem analisados, cabe ao pesquisador determinar as condições e os resultados e definir quais estarão presentes, “1”, ou ausentes, “0”, segundo a lógica booleana, caso a caso. Por exemplo, se no caso 7 ocorreu algum processo de conflito: se sim, (1); se não, (0). A utilização do csQCA impõe restrições pela dicotomização de suas condições e resultados. Entretanto, pode possibilitar uma análise comparativa de casos (SCHNEIDER e WAGEMANN, 2010).

b) fsQCA – a análise comparativa parte da análise dos conjuntos difusos, com base na teoria dos conjuntos *fuzzy* e na aplicação às tabelas de análise. Para esse tipo de dado, utiliza-se o método fsQCA, ou *fuzzy set* (conjuntos difusos – há uma gradação entre 0 e 1) (FISS, 2007). Com o pretexto de evoluir o método original no fsQCA (RAGIN, 2000), os conjuntos *fuzzy* são aqueles em que um elemento não se limita a ser um membro ou um não membro, mas em que existem graus diferentes de afiliação. Cabe ao pesquisador definir a presença ou ausência das condições e resultado, e em que grau essa presença pode ser considerada, o que exige regras claras de codificação e calibração dos dados (SCHNEIDER e WAGEMANN, 2010). Como argumentam Schneider e Wagemann (2010), o fsQCA não se baseia na lógica booleana, e sim na lógica *fuzzy*, o que torna a análise menos intuitiva e mais complexa. Entretanto, todos os conceitos que são centrais para uma análise csQCA - necessidade, suficiência, equifinalidade, causalidade conjuntural e, até mesmo, uma tabela de verdade – podem ser igualmente aplicados às análises do fsQCA (MARX *et al.*, 2014; SCHNEIDER e WAGEMANN, 2010; FISS, 2007).

c) mvQCA – é utilizada quando se necessita de condições em multicategoria, ou seja, fugindo da dicotomia (csQCA) ou da gradação (fsQCA). Logo, mvQCA, ou *multivalued* (possibilidade de as condições terem mais de um valor categórico) (CRONQVIST, BERGSCHLOSSER, 2009). Apesar da possibilidade dos múltiplos valores nas condições, os resultados no mvQCA ainda necessitam ser dicotômicos. Conforme Schneider e Wagemann (2010), é aconselhável usar o multivalor em poucas condições e com no máximo quatro categorias diferentes, para não prejudicar o quesito de diversidade limitada.

Quando se comparam os métodos QCA para a análise de coincidência causal – CNA destacam-se algumas diferenças como apresentado no Quadro 15.

**Quadro 15 - Diferenças entre o QCA e CNA**

<b>Pressupostos</b>	<b>QCA</b>	<b>CNA</b>
SGN	Os efeitos ou resultados podem ser refletidos por meio da singularidade das condições.	Os efeitos, ou resultados, são refletidos por meio da cadeia causal das condições.
IND	As condições são analisadas de forma independente, não observando a possível relação entre as causas.	As condições são analisadas por meio de cadeia causais, possibilitando que todas possam ser tratadas como condições endógenas.
ICE	Os resultados, condições endógenas ou de efeitos devem ser apresentadas anteriormente às análises.	Não necessita que se indiquem os efeitos anteriormente, pois todas as condições são tratadas como endógenas e exógenas, possibilitando a construção de cadeias causais.
Minimização dos dados	Utiliza a tabela verdade, de Quine-McCluskey (QUINE, 1952), para reduzir os dados, tratando como contradições configurações idênticas com efeitos diferentes.	Utiliza um algoritmo próprio, em que analisa todas as condições como endógenas, e testa todas as condições como suficientes e ou necessárias para testar o modelo, retornando as variáveis em configurações únicas, que explicam, em algum momento, o efeito. Desta forma, o modelo tende a identificar melhor as contradições e as condições necessárias e suficientes.
Princípio da exaustividade empírica	Os modelos só testam a causalidade para a variável de efeito, ou endógena, identificada anteriormente à análise.	Todas as possibilidades de causalidade são testadas pelo CNA até a exaustão dos dados.
Homogeneidade (HC)	Todas as condições exógenas são consideradas condições para o efeito.	Todas as condições exógenas são consideradas condições para o efeito. Como todas as variáveis são testadas como condições e efeitos, pode ocorrer que em alguns modelos algumas condições confundam os resultados. Portanto, as análises devem ser interpretadas por meio da perspectiva teórica, e não empírica.

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir de Baumgartner (2009b; 2015).

O método de coincidência causal – (CNA) difere do QCA, essencialmente, em três aspectos (BAUMGARTNER, 2009a): não assume que exista exatamente um efeito em cada quadro de fatores analisado causalmente; não pressupõe a independência mútua das causas desse efeito analisando de forma singular cada condição; e não deve ser conhecido antes de saber qual condição dentro do quadro analisado é o efeito e, conseqüentemente, quais condições são possíveis causas e quais são somente efeito (BAUMGARTNER, 2009b).

Como argumenta Baumgartner (2009b; 2015), os pressupostos causais defendidos no contexto da QCA são dispensáveis para uma análise causal bem-sucedida da CNA. Assim, a homogeneidade (HC) é o único pressuposto causal para o raciocínio causal baseado em dados puros de coincidência, pois, ao contrário do SNG, do IND e do ICE, o HC não é uma suposição causal sobre a própria estrutura a ser pesquisada, mas sobre a pesquisa (BAUMGARTNER, 2009b).

## 6.2 Análise dos dados – csQCA

Para a análise dos dados, foram observadas as orientações de boas práticas apresentadas por Wagemenn e Schneider (2009) e De Meur e Rihoux (2009). Optou-se por utilizar neste trabalho as análises pelo método csQCA com condições dicotomizadas e conjuntos nítidos. Inevitavelmente, ocorre uma perda na sensibilidade das informações, pois os dados neste trabalho estão relacionados à frequência por caso. Entretanto, como argumenta Blackman (2013), o csQCA tem duas vantagens em comparação com variáveis de valores múltiplos. Primeira, pode usar os resultados por meio das "tabelas verdade". Dessa forma, os dados classificam os casos por suas combinações de condições, evidenciando as várias combinações causais. Segunda, aborda as causas como fenômenos dicotômicos. Ou seja, os dados são organizados de forma a saber se determinada prática, estratégia ou condição contextual importam para um resultado ocorrer ou não (BLACKMAN, 2013). Como argumentam Marx e Dusa (2011), para poucos casos é mais indicado o csQCA, pois possibilita uma consistência maior, respeitando os limites de especificação. Ainda conforme Marx e Dusa (2011, p. 114), é indicado para um conjunto de 23 casos utilizar entre cinco e seis condições, para não entrar em uma lógica de dados aleatórios e diversidade limitada, como já abordado.

Algumas considerações são importantes para a compreensão da análise. Por exemplo, a linguagem. Conforme Wagemenn e Schneider (2009), a metodologia QCA desenvolveu sua própria terminologia. Pelos princípios da álgebra booleana, o termo *condições* deve ser usado ao contrário de *variáveis independentes*, ou *variáveis exógenas*. O fenômeno a ser explicado é chamado de “resultado”, ou “efeito”. O termo *variável dependente* ou *variável endógena* deve ser evitado.

Conforme De Meur e Rihoux (2009, p. 34-35), há algumas convenções sobre a nomenclatura utilizada para a análise e interpretação por meio da QCA:

Uma letra maiúscula representa o valor [1] para uma dada variável binária. Assim, [A] é lido como: “variável A é grande, presente, alta [...]

Uma letra minúscula representa o valor [0] para uma dada variável binária. Assim, [a] é lido como: “variável A é pequena, ausente, baixa[...]

Um símbolo de traço [-] representa o valor de "não importa" para uma variável binária, o que significa que pode ser presente (1) ou ausente (0). Esse também pode ser um valor que não conhecemos (por exemplo, porque é irrelevante ou os dados estão ausentes). Não é um valor intermediário entre [1] e [0].

A álgebra booleana usa alguns operadores básicos, sendo os dois principais os seguintes:

- Lógico “AND” [E], representado pelo símbolo [\*] (multiplicação). Nota: também pode ser representado com a ausência de um espaço: [A \* B] também pode ser escrito como: [AB].
- Lógico “OR” [OU], representado pelo símbolo [+] (adição).

A conexão entre as condições e o resultado: O símbolo da flecha [→] 1 é usado para expressar o vínculo (geralmente causal) entre um conjunto de condições, por um lado, e o resultado que estamos tentando “explicar”, por outro.”

Por meio dessa linguagem inspirada na lógica booleana, as configurações e as expressões são elaboradas para apresentar os resultados, sendo necessária sua compreensão para a interpretação dos resultados do csQCA (DE MEUR e RIHOUX, 2009).

Conforme Blackman (2013), a QCA começa com a necessidade de definir os casos, o que é guiado pelo resultado de interesse. Este trabalho busca analisar casos de estratégia de influência, aqui entendida como ação complexa que pode ser realizada por meio de contribuições de campanha, lobby, influência em plataformas políticas partidárias e ou práticas de corrupção entre outras; e como uma ação complexa que ocorre na relação empresas-Estado, com o objetivo de influenciar o processo decisório em suas diferentes esferas do Estado para ganhos de vantagens competitivas em aspectos regulatórios, econômicos e/ou legislativos, em busca da manutenção do equilíbrio do mercado em oligopólios e monopólios ou na criação de mercados para determinados grupos de interesse.

A partir dessa perspectiva, foram identificados os 23 casos apresentados no Quadro 7. É pressuposto metodológico da QCA apresentar os efeitos das condições anteriormente (BAUNGARTNER, 2009b). Para isso, o Quadro 10 mostra os resultados positivos foram considerados “1”, os resultados parciais “0,5” e os resultados negativos “0”.

As análises realizadas que foram apresentadas na seguinte ordem: macrocategorias de ação; microcategorias relativas ao processo de influência e processo relacional; e análise das macrocategorias de agente. Para todas as análises foram apresentados os dados brutos estruturados (cf. seção 5), seguindo um roteiro de análise com as seguintes etapas (cf. DE MEUR e RIHOUX, 2009): 1ª) Construir uma tabela de dados dicotômicos; 2ª) Construir uma “tabela da verdade”; 3ª) Resolver as configurações contraditórias; 4ª) Realizar a minimização booleana; 5ª) Trazer os casos “remanescentes lógicos”; e 6ª) Interpretar.

### 6.2.1 Análise das macrocategorias de ação

Com base na categorização dos dados, buscou-se reconhecer as ações repetidas pelos agentes. Portanto, os dados foram organizados por meio da frequência ocorrida nas narrativas analisadas pela análise de conteúdo (cf. seção 5).

A ação depende da capacidade do indivíduo de criar uma diferença em relação ao estado de coisas ou ao curso de eventos preexistentes. Dessa forma, a estrutura define as regras ao mesmo tempo em que, frente às pressões contraditórias das diversas instituições e questões sociopsicológicas, surge a possibilidade de agência (ALBINO *et al.*, 2010). Essas forças constroem e capacitam a ação. Seu uso, normalmente, depende da consciência prática, da capacidade de “tocar em frente” nos diversos contextos da vida social. Com isso, mais de um curso de ação pode ser considerado legítimo.

Mapear todas as ações é necessário para observar suas conexões e relações consequenciais para a formação das chamadas “Estratégias de Influência”. Ou seja, há uma perspectiva sobre esta ação complexa, defendida por Swedberg (2003), que compreende os atores sociais dotados de racionalidades limitadas, conduzidos por razões e por lógicas sociais dominantes, submetidos ao crivo de sistemas de interação que se atualizam (no tempo) e reorientam as próprias decisões tomadas.

Para observar esse processo de decisão, é importante considerar os contextos, os sistemas de interação, oportunidades estruturais, os recursos disponíveis e as molduras decisórias que definem as margens entre as possibilidades de escolhas de um ator (SWEDBERG, 2003).

Diante dessas influências teóricas, propõem-se seis macrocategorias de ações realizadas pelos agentes durante o desenvolvimento processual dos casos estudados: Processos públicos – “PROPUB”; Processos de influência – “PROINF”; Processos relacionais – “PROREL”; Processos privados – “PROPRI”; Processos de conflito – “PROCON”; e Resultados processuais – “RESPRO”. O termo *outcome* está representando os resultados conforme a descrição dos casos: positivo, parcial ou negativo.

Os dados estruturados com base na análise de conteúdo representam a frequência das categorias na narrativa das delações dos executivos da Odebrecht e da JBS dentro dos 23 casos. Todos buscaram, por meio das ações a serem analisadas, vantagens competitivas, como, regulação favorável, benefício fiscal, contratos públicos e influência em processos da burocracia pública.

Com base na perspectiva teórica apresentada, a Tabela 61 lista os dados brutos das macrocategorias de ação:

Tabela 61 - Dados brutos para csQCA – Macrocategorias ação

Caso	PROPUB	PROINF	PROREL	PROPRI	PROCON	RESPRO	OUTCOME
1	3	13	7	0	0	9	Negativo - 0
2	3	9	6	0	0	6	Negativo - 0
3	7	11	2	0	0	8	Positivo - 1
4	0	3	4	3	3	11	Positivo - 1
5	4	5	1	0	0	7	Positivo - 1
6	0	7	6	0	0	3	Positivo - 1
7	0	12	13	1	0	7	Positivo - 1
8	8	27	13	0	1	32	Positivo - 1
9	0	26	28	0	4	21	Positivo - 1
10	12	34	48	0	3	21	Negativo - 0
11	2	22	10	0	0	2	Positivo - 1
12	2	8	2	0	0	6	Positivo - 1
13	0	26	25	0	3	1	Parcial - 0,5
14	2	8	16	0	1	8	Parcial - 0,5
15	0	5	2	0	0	11	Positivo - 1
16	7	14	3	1	1	7	Positivo - 1
17	7	6	8	0	0	2	Positivo - 1
18	4	16	5	0	0	10	Positivo - 1
19	0	8	11	7	0	3	Negativo - 0
20	0	1	5	1	0	6	Positivo - 1
21	0	3	7	0	0	7	Positivo - 1
22	0	6	3	0	0	18	Positivo - 1
23	6	5	4	0	6	7	Positivo - 1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A partir dos dados apresentados, inicia-se o roteiro de análise proposto por De Meur e Rihoux (2009): 1ª Etapa – Construir uma tabela de dados dicotômicos; 2ª Etapa – Construir uma “tabela da verdade”; 3ª Etapa – Resolver as configurações contraditórias; 4ª Etapa – Realizar a minimização booleana; 5ª Etapa – Trazer os casos “remanescentes lógicos”; 6ª Etapa – Interpretar.

#### *1ª Etapa: Construir uma tabela de dados dicotômicos*

Como orientam De Meur e Rihoux (2009), para transformar os dados em formato dicotômico, é melhor usar o conhecimento empírico (baseado em casos) e o teórico. Como apresentado na seção 5, a análise e a descrição dos casos foram realizadas de forma rigorosa e profunda. A partir dessa análise, percebe-se que qualquer técnica de transformação dos dados que utiliza alguma ferramenta de estatística descritiva poderia prejudicar a identificação de algum fator crítico para o resultado. Por exemplo, em alguns casos, uma única microcategoria de ação pode modificar o caminho causal para o resultado. Portanto, a melhor escolha para dicotomizar as macrocategorias de ação foi a presença ou ausência da condição, seguindo a lógica do csQCA. O nível da frequência não será considerado para a transformação dos dados.

Se houver algum valor maior que “> 0”, será reportado o valor “1”. Se o valor é igual a “= 0”, será reportado o valor “0”. A macrocategoria “RESPRO”, ou resultado processual,

representa a frequência de vezes em que o objetivo processual (contrato público, benefício fiscal, regulação favorável ou influência em processo público) foi mencionado pelos delatores. Portanto, esta macrocategoria não tem forte estímulo (empírico ou teórico) para explicar o efeito. Por isso, para as análises no *software*, será retirada.

Tabela 62 - Dados dicotômicos para csQCA – Macrocategorias ação

Caso	PROPUB	PROINF	PROREL	PROPRI	PROCON	OUTCOME
1	1	1	1	0	0	0
2	1	1	1	0	0	0
3	1	1	1	0	0	1
4	0	1	1	1	1	1
5	1	1	1	0	0	1
6	0	1	1	0	0	1
7	0	1	1	1	0	1
8	1	1	1	0	1	1
9	0	1	1	0	1	1
10	1	1	1	0	1	0
11	1	1	1	0	0	1
12	1	1	1	0	0	1
13	0	1	1	0	1	1
14	1	1	1	0	1	1
15	0	1	1	0	0	1
16	1	1	1	1	1	1
17	1	1	1	0	0	1
18	1	1	1	0	0	1
19	0	1	1	1	0	0
20	0	1	1	1	0	1
21	0	1	1	0	0	1
22	0	1	1	0	0	1
23	1	1	1	0	1	1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

Para o resultado, conforme apresentados os valores (positivo “1”, parcial “0,5” e negativo “0”), foi realizada a mesma operação. A partir da transformação dos dados, apresenta-se a Tabela 62. A partir da Tabela 62, observam-se os casos negativos que reportam os “OUTCOMES” com valor “0”: caso1, caso2, caso10 e caso19. Outra observação: as condições “PROREL” e “PROINF” estão presentes em todos os casos. Logo, os dados serão inseridos no *software* R® por meio de um *package* chamado QCA, desenvolvido por Dusa (2007). Optou-se por este pacote por possibilitar a realização do diagrama de Venn.

## 2ª Etapa: Construir uma “tabela verdade”

Segundo De Meur e Rihoux (2009), a tabela verdade é uma tabela de configurações. Ou seja, determinada combinação de condições associadas a determinado resultado. Cada configuração pode corresponder a nenhum, um ou mais de um caso.

Tabela 63 - Tabela verdade csQCA – Macrocategorias de ação

Config.	PROPUB	PROINF	PROREL	PROPRI	PROCON	OUT	n	incl	Casos
13	0	1	1	0	0	1	4	1.000	6,15,21,22
14	0	1	1	0	1	1	2	1.000	9,13
16	0	1	1	1	1	1	1	1.000	4
32	1	1	1	1	1	1	1	1.000	16
29	1	1	1	0	0	C	8	0.750	1,2,3,5,11,12,17,18
30	1	1	1	0	1	C	4	0.750	8,10,14,23
15	0	1	1	1	0	C	3	0.667	7,19,20
1	0	0	0	0	0	?	0	-	
2	0	0	0	0	1	?	0	-	
3	0	0	0	1	0	?	0	-	
4	0	0	0	1	1	?	0	-	
5	0	0	1	0	0	?	0	-	
6	0	0	1	0	1	?	0	-	
7	0	0	1	1	0	?	0	-	
8	0	0	1	1	1	?	0	-	
9	0	1	0	0	0	?	0	-	
10	0	1	0	0	1	?	0	-	
11	0	1	0	1	0	?	0	-	
12	0	1	0	1	1	?	0	-	
17	1	0	0	0	0	?	0	-	
18	1	0	0	0	1	?	0	-	
19	1	0	0	1	0	?	0	-	
20	1	0	0	1	1	?	0	-	
21	1	0	1	0	0	?	0	-	
22	1	0	1	0	1	?	0	-	
23	1	0	1	1	0	?	0	-	
24	1	0	1	1	1	?	0	-	
25	1	1	0	0	0	?	0	-	
26	1	1	0	0	1	?	0	-	
27	1	1	0	1	0	?	0	-	
28	1	1	0	1	1	?	0	-	
31	1	1	1	1	0	?	0	-	

Fonte: Elaborada pelo autor a partir dos dados no *package* QCA no *software* R.

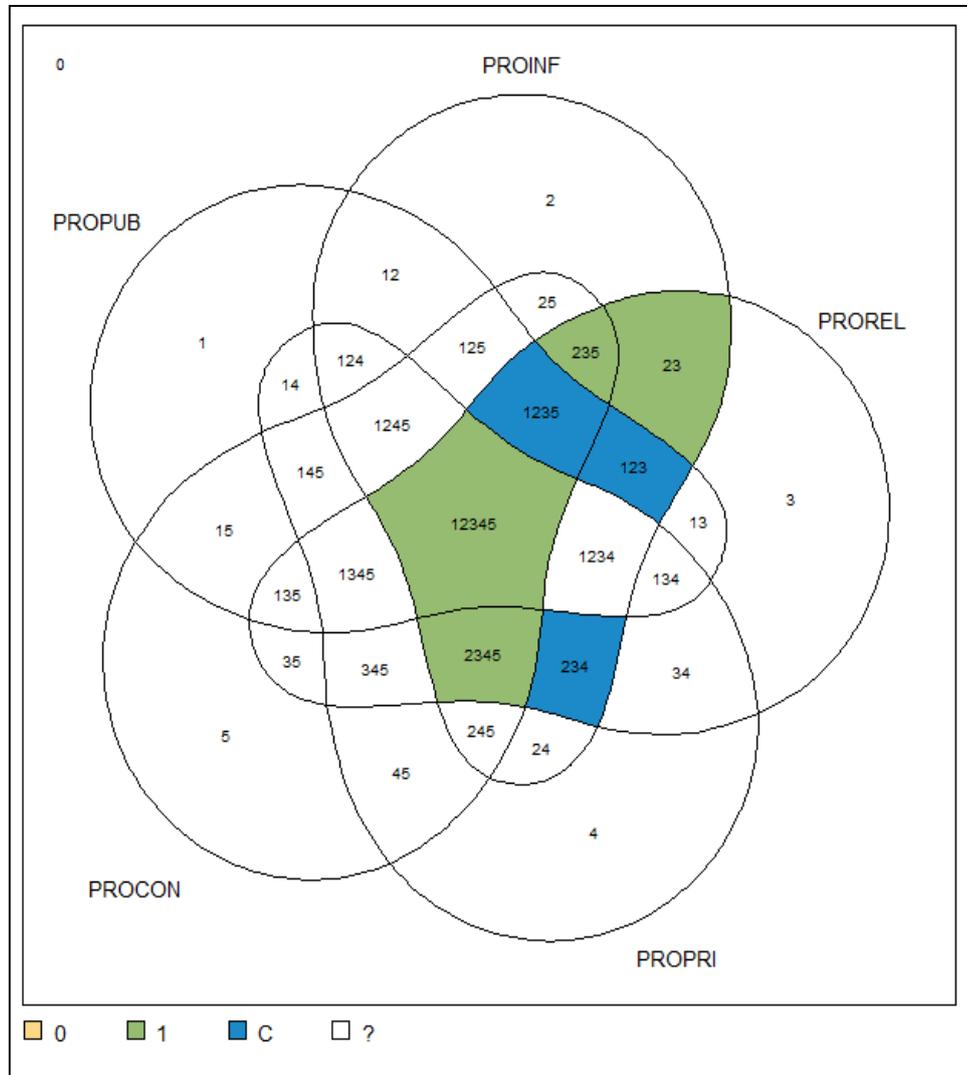
A Tabela 63 apresenta a tabela verdade, com 32 configurações. Dessas, 4 são configurações com resultado 1, três são configurações com resultados contraditórios e as outras 25 são considerados “restos lógicos”, combinações logicamente passíveis de condições que não foram observadas entre os casos empíricos (DE MEUR e RIHOUX, 2009).

Conforme De Meur e Rihoux (2008), as configurações com um resultado “C” (contradições) são as contraditórias. Trata-se de uma configuração que leva a um resultado “0” e a um resultado “1” dentro dos casos observados. Conforme orientação, esta é uma contradição lógica, que deve ser resolvida (BAUMGARTNER, 2009b). Estas contradições são:

- Configuração 29: pode ser observada pelos casos 1, 2, 3, 5, 11, 12, 17 e 18, sendo que os casos 1 e 2 tiveram resultado negativo.
- Configuração 30: pode ser observada pelos casos 8, 10, 14 e 23, sendo que o caso 10 ocorreu em um resultado negativo.

- Configuração 15: pode ser observada pelos casos 7, 19 e 20, sendo que o caso 19 ocorreu em um resultado negativo.

**Figura 17** - Diagrama de Venn para as macrocategorias de ação



Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* QCA e VENN no R®.

Outra questão a ser observada são as condições “PROREL” e “PROINF”, presentes em todas as configurações com casos observáveis, possibilitando inferir a necessidade das condições para explicar o resultado. Para demonstrar os resultados da tabela verdade, utilizou-se o diagrama de Venn (Figura 17), conforme indicam Thiem e Dusa (2013) no *package* QCA e VENN no *software* R®.

Com base na Tabela 64, segue a interpretação do diagrama.

Tabela 64 - Interpretação do diagrama de Venn

Configurações	Diagrama de Venn	Efeito	Nº de Observações	Casos
Configuração 13	23	Resultado 1	4	6,15,21,22
Configuração 14	235	Resultado 1	2	9,13
Configuração 16	2345	Resultado 1	1	4
Configuração 32	12345	Resultado 1	1	16
Configuração 29	123	Contraditório	8	1,2,3,5,11,12,17,18
Configuração 30	1235	Contraditório	4	8,10,14,23
Configuração 15	234	Contraditório	3	7,19,20

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

Conforme mostra o diagrama de Venn, cada condição é representada por um número: PROPUB, 1; PROINF, 2; PROREL, 3; PROPRI, 4; e PROCON, 5. Estas condições determinam o conjunto ao qual pertence o caso. A cor verde determina os casos com resultado 1 e a cor azul, os casos contraditórios. As condições representadas pelo 2 e 3 estão presentes em todas as configurações, demonstrando que são necessárias para o efeito da estratégia de influência. No item a seguir, apresenta-se a solução das contradições.

### *3ª Etapa: Resolver as configurações contraditórias*

A orientação para resolver as questões contraditórias é uma oportunidade para se aprofundar nos casos e nas teorias, em busca de solucionar as contradições. Como argumentam De Meur e Rihoux (2009, p. 48), ao aprofundar na questão que desencadeia as contradições “o pesquisador obterá um conhecimento mais aprofundado dos casos [...], será forçado a considerar novamente suas perspectivas teóricas e, eventualmente, obter um dado mais coerente”. Deve-se almejar que todas as contradições sejam resolvidas, pois, eventualmente, estes casos devem ser excluídos da análise, o que é problemático (RAGIN, 2000).

Uma das formas indicadas para solucionar contradições é a adição de condições (WAGEMENN e SCHEIDER, 2009). Os casos 1, 2, 10 e 19 apresentam microcategorias de ação que podem explicar as contradições. No caso 1, a empresa Odebrecht, em busca de uma parceria público privada para a concessão da empresa de saneamento realizou investidas no então candidato ao governo Cássio Cunha Lima. Entretanto, este perdeu a eleição, inviabilizando o processo. Já no caso 2, mesmo após a contribuição de campanha, o então prefeito Isaac de Carvalho rejeitou (ação de negação) qualquer possibilidade de concessão da empresa pública de saneamento, demonstrando má vontade (perseguição) em todas as investidas da Odebrecht. No caso 10, ocorreram diversas ações do Governo Federal em busca de inviabilizar a parceria Furnas e Odebrecht nos processos de licitação do Complexo

Madeira, caracterizando por perseguição. No caso 19, para ganhar contratos públicos ocorreu a JBS investiu na pretensão de abrir uma empresa para atuar na área de saneamento público em busca de concessões. Entretanto, quando o candidato ganhou a eleição a JBS já estava sendo investigada, e por isso desistiu de abrir uma empresa de saneamento, rejeitando (ação de negação) avançar no processo.

Ao avançar na perspectiva de adicionar condições, encontrou-se um problema técnico da metodologia. Ao adicionar condições, observou-se que a diversidade limitada aumentava, comprometendo a consistência das análises (MARX e DUSA, 2011). Portanto, para não comprometer a qualidade da análise, optou-se por uma solução técnica de impor um valor de resultado à linha contraditória que não estava alinhando com a evidência empírica (RAGIN, 1987, p. 113; SCHNEIDER e WAGEMANN, p. 116). Como argumenta Ragin (1987), é possível reduzir a consistência das configurações em até 0,75 em busca de não comprometer as análises pela diversidade limitada.

Tabela 65 - Tabela verdade csQCA para solução de contradições

Conf.	PROPUB	PROINF	PROREL	PROPRI	PROCON	OUT	n	incl	Casos
13	0	1	1	0	0	1	4	1.000	C6,C15,C21,C22
14	0	1	1	0	1	1	2	1.000	C9,C13
16	0	1	1	1	1	1	1	1.000	C4
32	1	1	1	1	1	1	1	1.000	C16
29	1	1	1	0	0	1	8	0.750	C1,C2,C3,C5,C11,C12,C17,C18
30	1	1	1	0	1	1	4	0.750	C8,C10,C14,C23
15	0	1	1	1	0	0	3	0.667	C7,C19,C20

Obs. Das 32 configurações, 25 foram omitidas para a apresentação “remanescentes lógicos”.

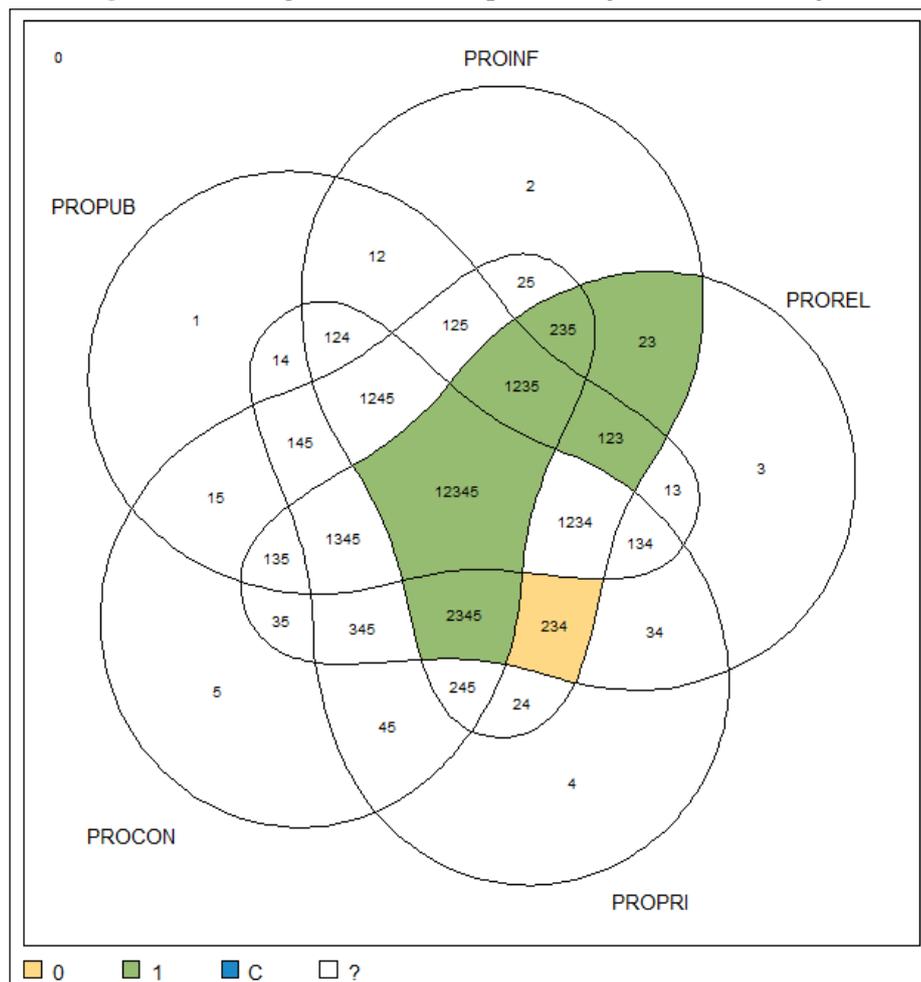
Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* QCA no *software* R.

Conforme De Meur e Rihoux (2009), é possível usar os critérios de frequência para “orientar” o resultado, pois considera que o “caminho mais frequentemente percorrido” é o mais assertivo. No entanto, esta estratégia mais probabilística é discutível. Partir de uma perspectiva “orientada para o caso” é uma alternativa técnica. Conforme a tabela verdade apresentada com os ajustes, observam-se as configurações.

A Tabela 65 apresenta sete configurações sendo 4 (13, 14, 16 e 32) com o resultado (“OUT”) positivo com “1”, duas (29 e 30) com resultado considerado “1”, com o corte de inclusão (“incl”) de 0,75, e uma (15) considerada com resultado “0”, por estar abaixo do corte de inclusão de 0,75. Apesar de não apresentada na tabela, ocorreram 25 configurações consideradas restos lógicos, aquelas possíveis configurações que não apresentam casos observados. Pode-se observar a representação a partir do gráfico de Venn da tabela verdade a (Figura 18).

A Figura 18 aponta as configurações com resultado “1”, destacadas pela cor verde; e os resultados ausentes “0”, destacados pela cor amarela. As configurações consideradas restos lógicos estão com a cor branca. É interessante observar que as configurações possíveis com casos empíricos estão dentro das condições 2 (processos de influência) e 3 (processos relacionais).

**Figura 18** - Diagrama de Venn para solução das contradições



Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* QCA e VENN no R®.

Na próxima etapa deve-se realizar a minimização booleana. Para a execução da minimização booleana, é necessária a tabela verdade. Para esta etapa será utilizada a tabela verdade relativa à Tabela 65, que conta com todas as macrocategorias para ação.

#### *Etapas 4ª, 5ª e 6ª*

Cada configuração pode corresponder a um ou mais casos empíricos. Como argumentam De Muer e Rihoux (2009), quando realizadas análises a partir da tabela verdade, o *software* não reconhece os casos, mas sim as configurações especificadas. Utilizando os princípios da álgebra booleana, o *software* minimiza essas configurações, usando os algoritmos de minimização booleanos.

Coforme orientação de boas práticas para a realização da minimização booleana, De Muer e Rihoux (2009) destacam a importância da realização da minimização com e sem a inclusão de restos lógicos. A orientação inicial é realizar quatro procedimentos: [1] configurações sem remanescentes lógicos; [1] configurações com remanescentes lógicos; [0] configurações sem remanescentes lógicos; e [0] configurações com remanescentes lógicos. Entretanto, pela opção de resolver as contradições a partir de uma escolha de corte, a minimização para os casos negativos ficou impossibilitada. Foram realizadas as configurações complexas e parcimoniosas para os resultados positivos:

#### *[1] configurações sem remanescentes lógicos*

O Quadro 16 mostra os conjuntos configuracionais gerados pela minimização da solução conservadora pelo método melhorado do Quine-McCluskey, por meio do *package* QCA, no *software* R®. Para interpretar as configurações, é necessário se ater à linguagem própria da minimização booleana. As letras MAIÚSCULAS simbolizam a presença da condição. Já as letras minúsculas simbolizam a ausência da condição na configuração. Já o símbolo “\*”, representa o AND, E, e o símbolo “+” representa o OR, OU, são pressupostos lógicos para a formação dos conjuntos configuracionais que buscam explicar a estratégia de influência.

**Quadro 16 - Configurações para estratégia de influência – Ação**

M1:	$\text{PROINF*PROREL*propri} +$ $\text{PROINF*PROREL*PROCON} \Rightarrow \text{OUTCOME}$
-----	--

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados no *package* QCA no R®.  
Obs. Output da minimização utilizando o método melhorado Quine-McCluskey

O Quadro 16 mostra que as condições PROINF e PROREL estão presentes nas duas configurações do resultado positivo na estratégia de influência. O conjunto de configurações M1 apresenta dois caminhos configuracionais para o resultado positivo da estratégia de influência.

Como argumentam Wargemenn e Schneider (2009), as medidas de cobertura contribuem para a compreensão de qual porcentagem do resultado é coberta por meio de uma solução. As análises realizadas utilizaram a cobertura de solução (covS) e a cobertura única (covU). A cobertura de solução indica quanto é coberto pelo termo de solução. A cobertura única indica que parte do resultado é explicada exclusivamente por determinado caminho alternativo (WARGEMENN e SCHNEIDER, 2009).

A Tabela 66 mostra as medidas de cobertura dos conjuntos configuracionais apresentados no Quadro 16.

Tabela 66 - Coberturas das configurações para estratégia de influência

Configurações		inclS	covS	covU
1	PROINF*PROREL*propri	0.833	0.789	0.526
2	PROINF*PROREL*PROCON	0.875	0.368	0.105
M1		0.850	0.895	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* QCA no R®.

Obs. Output da minimização utilizando o método melhorado Quine-McCluskey

Conforme a Tabela 66, a taxa de inclusão (“inclS”) está menor que “1”, pois nem todos os resultados positivos foram incluídos na análise pela escolha de utilizar um corte de 0,75 para a resolução das contradições. Entretanto, a cobertura da solução do conjunto M1 apresentou-se significativa, conforme os parâmetros defendidos por Marx e Dusa (2011). A configuração 1 mostra maior cobertura de solução. Ou seja, desempenhar processos de influência e processos de relacionamento, mas não executar processos privados é suficiente para explicar 78,9% dos casos. Já a configuração 2 aponta que desempenhar processos de influência e processos de relacionamento e processos de conflito é suficiente para explicar 36,8% dos casos.

Tabela 67 - Casos das configurações para estratégia de influência

Configuração	Casos
1 PROINF*PROREL*propri	C6,C15,C21,C22; C9,C13; C1,C2,C3,C5,C11,C12,C17,C18; C8,C10,C14,C23
2 PROINF*PROREL*PROCON	C9,C13; C4; C8,C10,C14,C23; C16

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* QCA no R®.

Obs. Output da minimização utilizando o método melhorado Quine-McCluskey

A Tabela 67 mostra os casos contemplados pelas configurações. Diferentes configurações podem explicar os mesmos casos, o que demonstra que há caminhos diferentes para alcançar o resultado na estratégia de influência.

A configuração 1, em que compreende desempenhar processos de influência e processos de relacionamento, mas não executar processos privados, é suficiente para explicar 19 casos (C1, C2, C3, C5, C6, C8, C9, C10, C11, C12, C13, C14, C15, C17, C18, C21, C22, C23).

Já a configuração 2, desempenhar processos de influência e processos de relacionamento e processos de conflito, é suficiente para explicar 8 casos (C9, C13, C4, C8, C10, C14, C23, C16). As configurações apresentadas acima ainda são complexas, pois são compostas por no mínimo três condições. Em busca de reduzir as configurações, seguem as análises com configurações parcimoniosas.

*[1] configurações com remanescentes lógicos*

O Quadro 17 mostra os conjuntos configuracionais gerados pela minimização da solução conservadora pelo método melhorado do Quine-McCluskey por meio do *package* QCA, no *software* R®. Para interpretar as configurações, é necessário se ater à linguagem própria da minimização booleana. As letras MAIÚSCULAS simbolizam a presença da condição. Já as letras minúsculas simbolizam a ausência da condição na configuração. Já o símbolo “\*”, que representa o AND, E, e, o símbolo “+”, que representa o OR, OU, são pressupostos lógicos para formação dos conjuntos configuracionais que buscam explicar a estratégia de influência.

**Quadro 17** - Configurações para estratégia de influência com remanescente lógico

M1:	$\text{propri} +$ $\text{PROCON} \Rightarrow \text{OUTCOME}$
-----	---

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados no *package* QCA no R®.  
 Obs. Output da minimização utilizando o método melhorado Quine-McCluskey

O Quadro 17 revela que as condições PROINF e PROREL foram suprimidas no conjunto M1. As condições parcimoniosas que são suficientes para explicar o resultado positivo da estratégia de influência são ausência de processo privado ou presença de processos de conflitos.

Considera-se neste estudo como processo privado as ações ocorridas estritamente no campo das relações privadas que tiveram algum impacto na execução da estratégia de influência. Diante das ações identificadas, destacam-se duas microcategorias: aquisição de empresas e ocupação de cargos estratégicos em empresas privadas. Ou seja, a ausência dessas ações é suficiente para explicar o resultado (na medida em que se mantem os processos de influência e relacionais, conforme solução complexa).

Os processos de conflito são compreendidos como a formalização de desentendimentos e perdas monetárias. Ocorrem quando formalizados via jurídica ou administrativa ou quando auferidas as perdas no ente público ou privado. Em alguns casos, os processos de conflito funcionaram como gatilhos para a estratégia de influência, possibilitando a obtenção de ganhos ou a manutenção de vantagens competitivas.

A Tabela 68 mostra as medidas de cobertura dos conjuntos configuracionais apresentados no Quadro 17.

Tabela 68 - Coberturas das configurações para estratégia de influência

	Configurações	inclS	covS	covU
1	propri	0.833	0.789	0.526
2	PROCON	0.875	0.368	0.105
	M1	0.850	0.895	

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* QCA no R®.  
Obs. Output da minimização utilizando o método melhorado Quine-McCluskey

A Tabela 68 mostra que a configuração 1 apresenta maior cobertura de solução. Ou seja, não desempenhar processos privados é suficiente para explicar 78,9% dos casos. Entretanto, a configuração 2 aponta que desempenhar processos de conflito é suficiente para explicar 36% dos casos.

Tabela 69 - Casos das configurações para estratégia de influência

Configuração	Casos
1 propri	C6,C15,C21,C22; C9,C13; C1,C2,C3,C5,C11,C12,C17,C18; C8,C10,C14,C23
2 PROCON	C9,C13; C4; C8,C10,C14,C23; C16

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* QCA no R®.  
Obs. Output da minimização utilizando o método melhorado Quine-McCluskey

A Tabela 69 mostra os casos contemplados pelas configurações. A configuração 1 compreende que não desempenhar processos privados é para explicar 19 casos (C1, C2, C3, C5, C6, C8, C9, C10, C11, C12, C13, C14, C15, C17, C18, C21, C22, C23). Já a configuração 2, compreende que desempenhar processos de conflito é suficiente para explicar em parte 8 casos (C9, C13, C4, C8, C10, C14, C23, C16). Ou seja, o resultado parcimonioso é semelhante ao resultado complexo, apenas com a supressão dos processos de influência e processos relacionais, que, a partir de uma inferência teórica, é a base do que neste trabalho conceitua-se de estratégia de influência.

Além das análises das macrocategorias de ação, há uma análise a ser realizada por meio do csQCA, das macrocategorias de Agente. Analisar as configurações de agentes para a estratégia de influência não é a questão central para esta pesquisa, mas pode apresentar implicações significativas para os resultados. Para isso, é necessário compreender que as ações são executadas por meio dos agentes, pois o papel desempenhado por estes agentes possibilita interpretar como ocorre a estratégia de influência na relação empresas-Estado.

No item a seguir, apresenta-se a análise das macrocategorias de agente para a ação estratégica de influência.

### **6.2.2** *Análise das macrocategorias de Agente*

Com base em sua categorização, os agentes foram observados por meio dos quesitos de cargo e função ocupados durante o acontecimento do evento. O cargo e a função exercida pelo indivíduo podem evidenciar sua contribuição para a execução da estratégia de influência. Ainda, é possível compreender sua importância em processos decisórios públicos, além de seu posicionamento dentro de estruturas governamentais burocráticas.

Como argumenta Swedberg (1990), compreender sua função e seu cargo na engrenagem possibilita observar o conjunto de relações sociais que estabelece com outros atores relevantes e que todas as ações, fenômenos e instituições econômicas precisam ser lidos à luz de sua inclusão em um quadro de relações sociais.

Para a realização das análises, foram seguidos os mesmos critérios e o mesmo roteiro de análise da etapa anterior: apresentação dos dados brutos; 1ª Etapa – Construir uma tabela de dados dicotômicos; 2ª Etapa – Construir uma “tabela da verdade”; 3ª Etapa – Resolver as configurações contraditórias; 4ª Etapa – Realizar a minimização booleana; 5ª Etapa – Trazer os casos “remanescentes lógicos”; 6ª Etapa – Interpretar.

Tabela 70 - Dados brutos para csQCA – Agente

CASO	AGBURO	AGESTA	AGEXPU	AGJUDI	AGPARL	AGPRIV	ORGCIV	OUTCOME
1	0	0	11	0	6	17	0	0
2	0	0	6	0	5	13	0	0
3	0	0	4	0	5	11	0	1
4	0	0	10	0	0	14	0	1
5	0	5	5	0	4	10	1	1
6	0	7	1	0	2	10	0	1
7	0	14	0	0	0	19	0	1
8	0	0	16	0	15	32	12	1
9	0	20	2	1	5	49	0	1
10	2	4	5	0	30	63	0	0
11	0	0	0	0	14	20	2	1
12	0	1	7	0	0	10	0	1
13	8	0	0	11	0	40	0	1
14	5	4	7	0	11	22	0	1
15	2	1	0	0	1	14	0	1
16	0	0	2	0	12	19	0	1
17	7	0	4	0	0	14	0	1
18	0	0	1	0	6	11	1	1
19	0	0	13	0	0	18	0	0
20	4	0	0	0	0	13	0	1
21	5	0	0	0	0	14	0	1
22	0	0	9	0	0	18	0	1
23	1	0	13	1	1	10	0	1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 70 apresenta os dados brutos das macrocategorias de agente, com bases nas análises anteriores. Para a análise dos dados, as macrocategorias de agente foram as condições para a estratégia de influência: agente da burocracia pública - AGBUROC; agente parlamentar; agente privado; agente de estatais - AGESTA; agente do executivo público - AGEXPU; agente jurídico AGJUDI; e organização civil - ORGCIV.

*1ª Etapa: Construindo uma tabela de dados dicotômicos*

Seguindo a lógica da análise anterior, a escolha realizada para dicotomizar as macrocategorias de agente foi a presença ou ausência da condição, seguindo a lógica do csQCA (Tabela 71).

Tabela 71 - Dados dicotômicos para csQCA – Agente

CASO	AGBURO	AGESTA	AGEXPU	AGJUDI	AGPARL	AGPRIV	ORGCIV	OUTCOME
1	0	0	1	0	1	1	0	0
2	0	0	1	0	1	1	0	0
3	0	0	1	0	1	1	0	1
4	0	0	1	0	0	1	0	1
5	0	1	1	0	1	1	1	1
6	0	1	1	0	1	1	0	1
7	0	1	0	0	0	1	0	1
8	0	0	1	0	1	1	1	1
9	0	1	1	1	1	1	0	1
10	1	1	1	0	1	1	0	0
11	0	0	0	0	1	1	1	1
12	0	1	1	0	0	1	0	1
13	1	0	0	1	0	1	0	1
14	1	1	1	0	1	1	0	1
15	1	1	0	0	1	1	0	1
16	0	0	1	0	1	1	0	1
17	1	0	1	0	0	1	0	1
18	0	0	1	0	1	1	1	1
19	0	0	1	0	0	1	0	0
20	1	0	0	0	0	1	0	1
21	1	0	0	0	0	1	0	1
22	0	0	1	0	0	1	0	1
23	1	0	1	1	1	1	0	1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

O tamanho da frequência não foi considerado para a transformação dos dados. Dessa forma, se há algum valor maior que, “>”, “0”, será reportado o valor “1”. Se o valor é igual a, “=”, “0”, será reportado o valor “0”. Para as análises no *software*, a Tabela 70 apresenta os dados dicotômicos:

A partir da Tabela 71, observa-se a condição agente privado presente em todos os casos, como esperado. Seguindo o roteiro, os dados foram inseridos no *software* R®, por meio de um *package* chamado QCA, desenvolvido por Dusa (2007).

2ª Etapa: Construir uma tabela verdade

Para visualizar as combinações de condições associadas a determinado resultado, apresentam-se a Tabela 72, a tabela verdade e o diagrama de Venn (Figura 19).

Tabela 72 - Tabela verdade csQCA – Agente

Config.	AGBURO	AGESTA	AGEXPU	AGJUDI	AGPARL	AGPRIV	ORGCIV	OUT	n	incl	Casos
24	0	0	1	0	1	1	1	1	2	1.000	8,18
67	1	0	0	0	0	1	0	1	2	1.000	20,21
8	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1.000	11
35	0	1	0	0	0	1	0	1	1	1.000	7
51	0	1	1	0	0	1	0	1	1	1.000	12
55	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1.000	6
56	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1.000	5
63	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1.000	9
75	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1.000	13
83	1	0	1	0	0	1	0	1	1	1.000	17
95	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1.000	23
103	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1.000	15
19	0	0	1	0	0	1	0	C	3	0.667	4,19,22
23	0	0	1	0	1	1	0	C	4	0.500	1,2,3,16
119	1	1	1	0	1	1	0	C	2	0.500	10,14

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* QC Apro no *software* R.

Obs. Foram apresentadas 128 configurações. As 113 omitidas para apresentação “remanescentes lógicos” foram omitidas.

A Tabela 72 revela que a tabela verdade apresentou 128 configurações, sendo 15 reportadas com algum caso identificado. Destas configurações, 12 apresentaram resultado 1 e três, resultado contraditório. As outras 113 foram considerados “remanescentes lógicos”. Trata-se de combinações logicamente passíveis de condições que não foram observadas entre os casos empíricos (DE MEUR e RIHOUX, 2009).



os casos com resultado negativo. Uma das críticas apontadas tanto por De Meur e Rihoux (2009) quanto por Wagemmen e Schneider (2009) prende-se ao enfoque do método nos casos: excluir casos é problemático e deve-se buscar compreender melhor os casos. Entretanto, nas análises anteriores argumentou-se a favor das condições críticas para a ausência de resultado (ação de negação, derrota em eleição e perseguição). Nesta análise dos agentes, pretende-se apenas observar o comportamento dos agentes nas configurações dos casos de estratégia de influência. Nesse sentido, foram serão excluídos os casos 1, 2, 10 e 19.

A Tabela 73 mostra a tabela verdade com as contradições solucionadas.

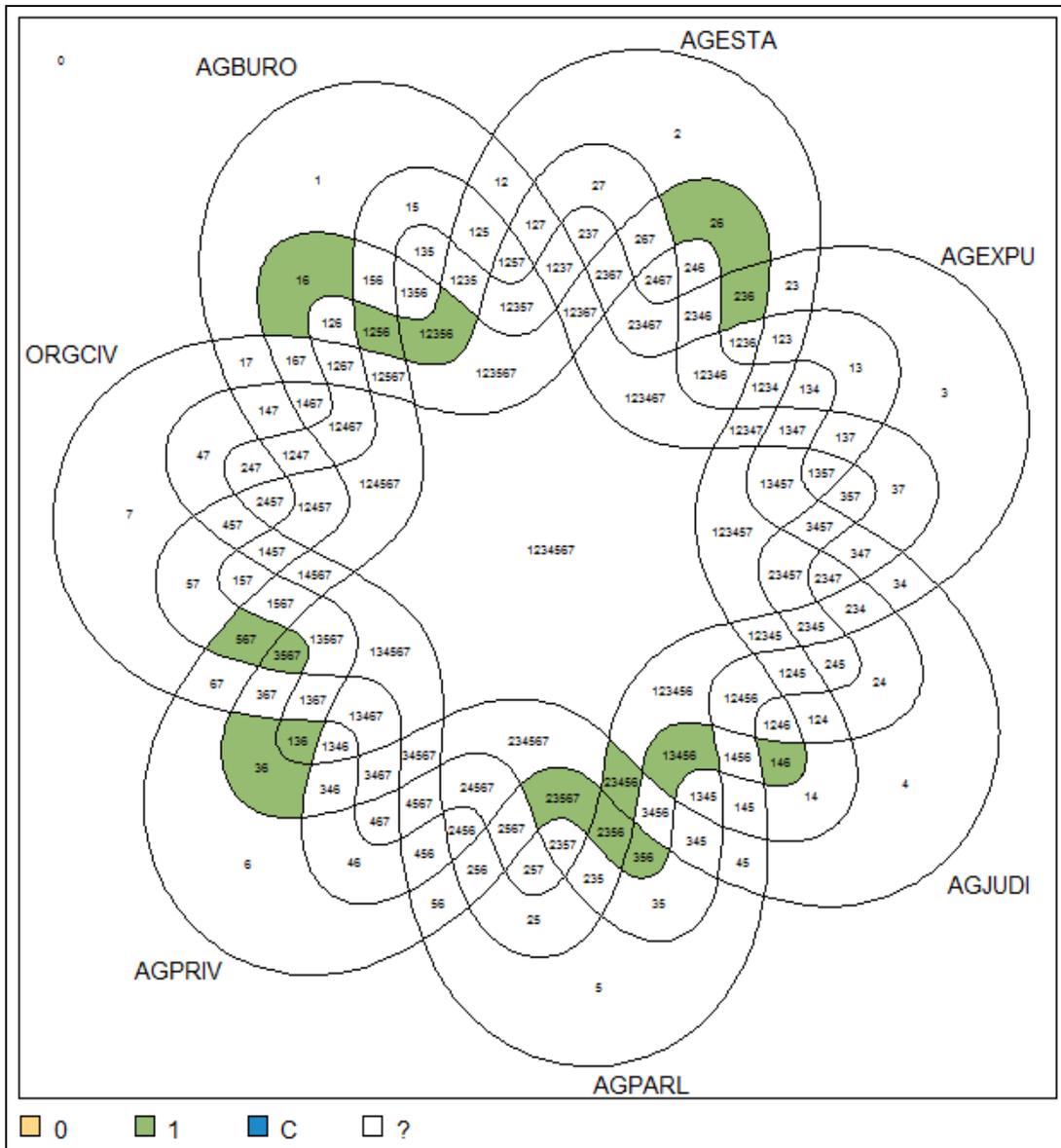
Tabela 73 - Tabela verdade csQCA – Agente sem contradição

Config.	AGBURO	AGESTA	AGEXPU	AGJUDI	AGPARL	AGPRIV	ORG CIV	OUT	n	incl	Casos
19	0	0	1	0	0	1	0	1	2	1.000	4,22
23	0	0	1	0	1	1	0	1	2	1.000	3,16
24	0	0	1	0	1	1	1	1	2	1.000	8,18
67	1	0	0	0	0	1	0	1	2	1.000	20,21
8	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1.000	11
35	0	1	0	0	0	1	0	1	1	1.000	7
51	0	1	1	0	0	1	0	1	1	1.000	12
55	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1.000	6
56	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1.000	5
63	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1.000	9
75	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1.000	13
83	1	0	1	0	0	1	0	1	1	1.000	17
95	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1.000	23
103	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1.000	15
119	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1.000	14

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* QCApro no *software* R.

A Tabela 73 mostra que as contradições foram solucionadas com a exclusão dos casos com ausência de resultado. Para visualizar os dados, apresenta-se o diagrama de Venn para a tabela verdade sem contradições, conforme a Figura 20, na qual se observa que há diversas configurações com quatro principais condições: agente privado, agente parlamentar, agente da burocracia pública e agente de estatal.

**Figura 20** - Diagrama de Venn – Agente sem contradição



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados no *package* QCA e VENN no R®.

A próxima etapa será a realização da minimização booleana. Para isso é necessário a tabela verdade. Para esta etapa foi utilizada a tabela verdade relativa à Tabela 73, que conta com as macrocategorias agente.

*4ª, 5ª, e 6ª Etapas:: minimização, os casos “remanescentes lógicos” e interpretação*

Seguindo o roteiro de análise proposto, utilizam-se os princípios da álgebra booleana para minimizar as configurações. De Muer e Rihoux (2009) destacam a importância da realização da minimização com e sem inclusão de restos lógicos.

Apesar da orientação para a realização de quatro procedimentos para resultados positivos e negativos, apenas a análise complexa para os resultados positivos foi executada pois foram excluídos os casos com ausência de resultado.

[1] *Configurações sem remanescentes lógicos*

O Quadro 18 mostra um conjunto (M1) com oito configurações. Como esperado, a única condição repetida em todas as configurações do conjunto foi agente privado. Já as condições agente jurídico e organização civil se apresentaram ausentes em praticamente todas as condições.

**Quadro 18 - Configurações para estratégia de influência – Agentes**

M1:	agburo*AGEXPU*agjudi*AGPARL*AGPRIV	+
	agburo*agesta*agjudi*AGPARL*AGPRIV*ORGCIIV	+
	agburo*AGESTA*AGEXPU*AGPARL*AGPRIV*orgciv	+
	agburo*AGESTA*agjudi*agparl*AGPRIV*orgciv	+
	AGBURO*agesta*agexpu*agparl*AGPRIV*orgciv	+
	AGBURO*AGESTA*agjudi*AGPARL*AGPRIV*orgciv	+
	agesta*AGEXPU*agjudi*agparl*AGPRIV*orgciv	+
	AGBURO*agesta*AGEXPU*AGJUDI*AGPARL*AGPRIV*orgciv	<=> <i>OUTCOME</i>

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados no *package* QCA no R®.

Obs. Output da minimização utilizando o método melhorado Quine-McCluskey

A Tabela 74 mostra as coberturas e os casos das configurações apresentadas no Quadro 18. A configuração 1, na qual atuam o agente executivo público, agente parlamentar e agente privado, sem a interferência do agente da burocracia pública e agente jurídico, é suficiente para explicar cerca de 31% dos casos observados.

**Tabela 74 - Cobertura e casos das configurações p/ estratégia de influencia – agente**

Configurações	inclS	covS	covU	Casos
1 agburo*AGEXPU*agjudi*AGPARL*AGPRIV	1.000	0.316	0.158	3,16; 8,18; 6; 5
2 agburo*agesta*agjudi*AGPARL*AGPRIV*ORGCIIV	1.000	0.158	0.053	11; 8,18
3 agburo*AGESTA*AGEXPU*AGPARL*AGPRIV*orgciv	1.000	0.105	0.053	6; 9
4 agburo*AGESTA*agjudi*agparl*AGPRIV*orgciv	1.000	0.105	0.105	7; 12
5 AGBURO*agesta*agexpu*agparl*AGPRIV*orgciv	1.000	0.158	0.158	20,21; 13
6 AGBURO*AGESTA*agjudi*AGPARL*AGPRIV*orgciv	1.000	0.105	0.105	15; 14
7 agesta*AGEXPU*agjudi*agparl*AGPRIV*orgciv	1.000	0.158	0.158	4,22; 17
8 AGBURO*agesta*AGEXPU*AGJUDI*AGPARL*AGPRIV*orgciv	1.000	0.053	0.053	23
M1	1.000	1.000		

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados no *package* QCA no R®.

Obs. Output da minimização utilizando o método melhorado Quine-McCluskey

A Tabela 74 saliente que é necessário trazer algumas características dos casos para melhor compreender as configurações. A configuração 1 apresenta 6 casos observados. Em todos, o agente privado necessitou do agente parlamentar para influenciar o agente executivo público. Por exemplo, o caso 16, em que a JBS necessitava de alguma influência no Executivo federal para barrar um leilão de concessões de galpões do Porto de Santos, e o caso 8, em que a Odebrecht mobilizou diversos caminhos para modificar uma regulação tributária para exportar alguns materiais. Ocorreu uma articulação entre o Congresso e o Governo Federal.

Já a configuração 2, que contempla os casos 11 (Crise de falta de energia para as indústrias do Nordeste), 8 (Guerra dos Portos) e 18 (Regulação do Setor de Laticínio) está diretamente relacionada com a regulação. A atuação do agente parlamentar, agente privado e organização civil, sem a participação do agente da burocracia pública, do agente de estatal e agente jurídico, é suficiente para explicar os casos de Regulação. A configuração 3, que cobre dois casos, o 6 (Cidade Administrativa de Minas Gerais) e 9 (contrato PAC SMS Petrobras), na qual atuaram agente estatal, agente executivo público, agente parlamentar e agente privado, sem a participação do agente da burocracia pública e organização civil é suficiente para explicar casos de contratos públicos com as estatais.

A configuração 4 cobre os casos 7 (Contrato de fornecimento Braskem) e 12 (Ministério das Cidades) nos quais a vantagem foi obtida por meio de negociação direta entre o agente da estatal e o agente privado. Já a Configuração 5 cobre três casos, sendo que o 20 e o 21 referem-se a créditos presumidos de ICMS e o 13, à busca de informações privilegiadas no âmbito do poder judiciário, via agente da burocracia pública. Já a configuração 6 que cobre os casos 15 (CADE, CVM e Receita) e 14 (FI FGTS, Fábrica Eldorado), demonstrou ser a mais complexa, requerendo uma articulação mais elaborada entre agentes diversos.

A configuração 7 cobre os casos 4 (Redução ICMS ), 17 (Fiscalização Ministério do Trabalho) e 22 (Créditos Tributários), nos quais atuam o agente executivo e agente privado, sem interferência da organização civil, do agente parlamentar ou do agente jurídico. A configuração 8, relativa ao caso 23, sobre benefício fiscal que a JBS obteve, resultou, porém, em diversas complicações. Por isso, ocorreu o envolvimento de diversos agentes.

### 6.3 Análise dos dados – CNA

O CNA busca por condições suficientes e necessárias minimizadas de resultados modelados causalmente e implementa a mesma teoria da regularidade de causação do QCA – isto é, a teoria mais proeminentemente avançada por Mackie (1974). Conforme argumenta Baumgartner (2009b), o CNA pode tratar qualquer número de fatores em um conjunto de dados processados como endógeno (resultados) e não elimina redundâncias de condições suficientes e necessárias por meio da otimização de Quine - McCluskey (MCCLUSKEY, 1956).

O algoritmo de otimização é feito sob medida para modelagem causal, o que implica algumas características: o algoritmo não precisa ser informado sobre quais fatores são endógenos e quais são exógenos; e pode inferir isso dos dados; a diversidade de dados limitada não força o CNA a recorrer a adições contrafactuais aos dados. E, consequência destas características, o CNA pode identificar causas comuns e estruturas de cadeia causal (BAUMGARTNER, 2009b).

#### 6.3.1 A minimização por meio do CNA

A principal característica do CNA prende-se às teorias de regularidade e à perspectiva de uma teoria mínima. Ou seja, a teoria mínima de um fator  $Z$  é o conjunto de condições minimamente necessárias das condições minimamente suficiente para  $Z$ . Conforme Baumgartner e Epple (2013, p. 287), “uma conjunção  $\Phi$  de fatores coincidentemente instanciados, isto é,  $Y_1 * Y_2 * \dots * Y_n$ , é uma condição minimamente suficiente de  $Z$  se, e somente se (iff),  $\Phi$  é suficiente para  $Z$  ( $\Phi \rightarrow Z$ ), e não existe nenhuma parte apropriada  $\Phi_0$  de  $\Phi$  tal que  $\Phi_0 \rightarrow Z$ ”.

A forma de operacionalizar esse processo é por meio da eliminação sistemática das condições:

Uma parte apropriada  $\Phi_0$  de  $\Phi$  é o resultado de eliminar pelo menos um em conjunção de  $\Phi$ . Uma disjunção  $\Psi$  de condições minimamente suficientes, ou seja,  $\Phi_1 + \Phi_2 + \dots + \Phi_n$ , é uma condição minimamente necessária de  $Z$  iff  $\Psi$  é necessária para  $Z$  ( $Z \rightarrow \Psi$ ), e não existe nenhuma parte apropriada  $\Psi_0$  de  $\Psi$  tal que  $Z \rightarrow \Psi_0$ . Uma parte apropriada  $\Psi_0$  de  $\Psi$  é o resultado da eliminação de pelo menos um disjuntor de  $\Psi$  (BAUMGARTNER, 2009b, p. 77).

Ou seja, a teoria mínima busca representar os fatores condicionantes em relações de dependência em estruturas causais de suficiência e necessidade em um conjunto de dados  $\delta$ . Conforme Baumgartner (2009b, p. 77) “mais especificamente: um fator  $A$  é causalmente

relevante para um fator B em um conjunto de dados  $\delta$  se  $\delta$  implica uma teoria mínima  $\Psi$  B tal que A está contida em  $\Psi$ . Dessa forma, o CNA busca teorias mínimas a partir do conjunto de dados, em um primeiro momento, identificando as condições suficientes e necessárias e, em um segundo momento, minimizando estas condições. No momento da minimização, o CNA testa a redundância dos fatores, com o objetivo de eliminar as condições suficientes e necessárias; depois verifica se as condições restantes ainda se mantêm suficientes e necessárias. Esse processo de redução busca eliminar a condição e verificar o resultado, retirando as redundâncias:

Mais especificamente, para determinar se uma condição suficiente  $Y1 * Y2 * \dots * Yh$  de um fator Z é minimamente suficiente, CNA sistematicamente elimina conjuntos de  $Y1 * Y2 * \dots * Yh$ . Para cada conjunção que resulta de tal eliminação, diga para  $Y2 * Y3 * \dots * Yh$ , CNA então analisa os dados processados  $\delta$  para verificar se  $\delta$  contém  $Y2 * Y3 * \dots * Yh$  em combinação com a negação de Z, isto é, z. Se  $\delta$  não contém tal configuração,  $Y2 * Y3 * \dots * Yh$  é suficiente para Z, o que significa que Y1 é redundante. O CNA então elimina o próximo conjunto de  $Y2 * Y3 * \dots * Yh$  e testes para novas redundâncias, até que não mais redundâncias sejam encontradas. Por outro lado, se  $\delta$  contiver a configuração  $Y2 * Y3 * \dots * Yh$  em combinação com z, Y1 faz uma diferença para Z e, portanto, não é redundante.

Consequentemente, o CNA adiciona novamente Y1 a  $Y2 * Y3 * \dots * Yh$  e prossegue para eliminar Y2, e assim por diante. Da mesma forma, para determinar se uma condição necessária complexa  $\Phi1 + \Phi2 + \dots + \Phih$  de um fator Z é minimamente necessário, o CNA elimina sistematicamente os disjuntos de  $\Phi1 + \Phi2 + \dots + \Phih$  e verifica cada disjunção resultante, por exemplo, para  $\Phi2 + \Phi3 + \dots + \Phih$ , se ainda é necessário para Z, isto é, se  $\delta$  contém uma configuração caracterizando Z sem nenhum dos disjuntos em  $\Phi2 + \Phi3 + \dots + \Phih$ . Se  $\delta$  não contém tal configuração,  $\Phi2 + \Phi3 + \dots + \Phih$  ainda é necessário para Z, o que significa que o disjuntivo eliminado  $\Phi1$  é redundante. Em seguida,  $\Phi2 + \Phi3 + \dots + \Phih$  é testado para novas redundâncias, até que não sejam encontradas mais redundâncias. O CNA não pressupõe que certos fatores em  $\delta$  possam ser identificados como endógenos antes da aplicação do CNA (BAUMGARTNER e THIEM, 2015, p. 177).

Conforme Baumgartner (2009b; 2012), o CNA foi projetado para minimizar todas as relações entre as condições do conjunto de dados. Mas, como premissa dos métodos configuracionais (MMCs) anteriormente às análises, há indicativos teóricos sobre quais são os fatores exógenos e endógenos – ou seja, quais são as causas e quais são os efeitos. Essa possibilidade de ordenação pode excluir possíveis dependências causais, mas não determina nenhuma em especial.

Com essas especificidades, o CNA pode apresentar subconjuntos de fatores endógenos (possíveis efeitos) quando se calculam as condições minimamente suficientes e necessárias para os fatores de entrada. Estas teorias mínimas são chamadas de “soluções atômicas”. Ao identificar fatores comuns nas soluções atômicas, o CNA é capaz de gerar soluções complexas. Como observam em Baumgartner e Thiem (2015, p. 177):

Se CNA encontrar uma fórmula de solução atômica  $\Psi_1 \leftrightarrow Z_i$  e uma fórmula de solução atômica  $\Psi_2 \leftrightarrow Z_j$  tal que  $Z_i \neq Z_j$  e  $\Psi_1$  e  $\Psi_2$  têm pelo menos um fator em comum ou  $Z_i$  aparece em  $\Psi_2$  ou  $Z_j$  aparece em  $\Psi_1$ , então CNA constrói o fórmula de solução complexa  $(\Psi_1 \leftrightarrow Z_i) * (\Psi_2 \leftrightarrow Z_j)$ .

Entretanto, uma limitação a respeito dos dados é que, normalmente, eles tendem a ser ruidosos, influenciados por causas não controladas (mensuradas), o que pode prejudicar a análise da suficiência e da necessidade da causalidade (THIEM, 2015).

### 6.3.2 O algoritmo CNA

Baumgartner e Thiem (2015) explicam que o algoritmo do *package* CNA para o *software* R® pode ser dividido mais especificamente em quatro etapas.

Primeira etapa – consiste na construção do conjunto dos dados, em que se determina alguma especificação da causalidade das condições inseridas. Não existindo relações causais específicas, todas as condições são tratadas tanto como condições causais quanto como resultado:

ETAPA 1: Com base na ordenação, *cna()* constrói primeiro um conjunto de resultados potenciais  $O = \{O_h = \omega f, \dots, O_m = \omega g\}$  do conjunto de fatores  $F = \{O_1, \dots, O_n\}$  em  $x$ , 5 onde  $1 \leq h \leq m \leq n$  e segundo designa um conjunto de fatores de causa potenciais  $CO_i$  de  $F \setminus O_i$  para cada elemento  $O_i = \omega k$  de  $O$ . Se nenhum pedido for fornecido, todas as atribuições de valor para todos os elementos de  $F$  são tratados como possíveis resultados no caso de dados mv, enquanto no caso de dados cs e fs  $O$  é igual a  $\{O_1 = 1, \dots, O_n = 1\}$  (BAUMGARTNER, 2009b, p. 83).

- Segunda etapa – busca minimizar as condições para formar um conjunto minimamente suficiente para cada resultado, retirando as condições redundantes e gerando as condições suficientes mínimas - “msc”:

ETAPA 2: *cna()* tenta construir um conjunto  $mscO_i = \omega k$  de condições minimamente suficientes que atendem *con.msc* para cada  $O_i = \omega k \in O$ . Para este fim, ele primeiro verifica cada atribuição de valor  $X_h = \chi_j$  de cada elemento de  $CO_i$ , tal que  $X_h = \chi_j$  tem uma pontuação de membro acima de 0.5 em pelo menos um caso em  $x$ , se a consistência de  $X_h = \chi_j \rightarrow O_i = \omega k$  encontra *con.msc*, ie se  $con(X_h = \chi_j \rightarrow O_i = \omega k) \geq con.msc$ . Se, e somente se, for esse o caso,  $X_h = \chi_j$  é colocado no conjunto  $mscO_i = \omega k$ . Em seguida, *cna()* verifica cada conjunção de dois valores de fator  $X_m = \chi_j * X_n = \chi_l$  de  $CO_i$ , tal que  $X_m = \chi_j * X_n = \chi_l$  tem uma pontuação de associação acima de 0,5 em pelo menos um caso em  $x$  e nenhuma parte de  $X_m = \chi_j * X_n = \chi_l$  já está contido em  $mscO_i = \omega k$ , se  $con(X_m = \chi_j * X_n = \chi_l \rightarrow O_i = \omega k) \geq con.msc$ . Se, e somente se, for esse o caso,  $X_m = \chi_j * X_n = \chi_l$  é colocado no conjunto  $mscO_i = \omega k$ . Em seguida, conjunções de três valores de fator sem partes já contidas em  $mscO_i = \omega k$  são testadas, então conjunções de quatro valores de fator, etc., até que todas as conjunções logicamente possíveis dos elementos de  $CO_i$  tenham sido testadas ou *maxstep* seja atingido. Cada  $mscO_i$  não vazio =  $\omega k$  é passado para o terceiro estágio (BAUMGARTNER, 2009b, p. 83-84).

- Terceira etapa – testa todos os conjuntos de condições, para observar se há redundância até o máximo de soluções significativas geradas a partir das condições mínimas suficientes para cada fator enquanto resultado, assim, gerando as soluções atômicas - “asf”:

ETAPA 3: *cna ()* tenta construir um conjunto asf  $O_i = \omega k$  de fórmulas de solução atômica para cada  $O_i = \omega k \in O$ , que tem um  $mscO_i = \omega k$  não vazio, concatenando disjuntivamente os elementos de  $mscO_i = \omega k$  para condições minimamente necessárias de  $O_i = \omega k$  que atendem con e cov. Para este fim, primeiro verifica-se para cada condição  $\Phi h \in mscO_i = \omega k$  se  $con(\Phi h \rightarrow O_i = \omega k) \geq con e cov(\Phi h \rightarrow O_i = \omega k) \geq cov$ . Se, e somente se, for esse o caso, o  $h$  é colocado no conjunto asf  $O_i = \omega k$ . Em seguida, *cna ()* checa cada disjunção de duas condições  $\Phi_m + \Phi_n$  de  $mscO_i = \omega k$ , de modo que nenhuma parte de  $\Phi_m + \Phi_n$  já esteja contida em asf  $O_i = \omega k$ , se  $con(\Phi_m + \Phi_n \rightarrow O_i = \omega k) \geq con e cov(\Phi_m + \Phi_n \rightarrow O_i = \omega k) \geq cov$ . Se, e somente se, for esse o caso,  $\Phi_m + \Phi_n$  é colocado no conjunto asf  $O_i = \omega k$ . Em seguida, são testadas as disjunções de três condições de  $mscO_i = \omega k$  sem partes já contidas em asf  $O_i = \omega k$ , depois disjunções de quatro condições, etc., até que todas as disjunções logicamente possíveis dos elementos de  $mscO_i = \omega k$  tenham sido testado ou *maxstep* é atingido. Todo não-vazio asf  $O_i = \omega k$  é passado para o quarto estágio (BAUMGARTNER, 2009b, p. 84-86).

- Quarta etapa – utiliza-se o resultado das soluções atômicas - “asf” para propor cadeias causais em busca de teorias mínimas. O resultado desta etapa é chamado de “soluções complexas” – “csf”. Se todas as possibilidades de conjunções logicamente possíveis forem construídas na terceira etapa por meio das soluções atômicas – “asf”, o resultado da quarta etapa tende a ser idêntico da terceira. Isso ocorreu na análise deste trabalho.

ETAPA 4: O estágio 4 *cna ()* tenta construir um conjunto csf  $O$  de fórmulas complexas de solução englobando todos os elementos de  $O$ . Para este fim, todas as conjunções logicamente possíveis de exatamente um elemento de cada não-vazio asf  $O_i = \omega k$  são construídas. Se houver apenas um conjunto não vazio asf  $O_i = \omega k$ , ou seja, se apenas um resultado potencial puder ser modelado como um resultado real, o conjunto de fórmulas de solução complexa csf  $O$  é idêntico a asf  $O_i = \omega k$  (BAUMGARTNER, 2009b, p. 86).

Para interpretar os resultados, é necessário apresentar as medidas geradas nos diversos resultados produzidos pela CNA, conforme apresentado a seguir.

### 6.3.3 Medidas para o CNA

Um dos diferenciais do algoritmo de otimização implementado pelo CNA é que este não requer  $2^n$  configurações de condições. Isso possibilita recuperar as cadeias causais sem assumir que as condições de um resultado final são independentes. Conforme Baumgartner (2013), o CNA pode processar corretamente tabelas de dados com qualquer número de combinações menores que  $2^n$  sem a obrigação de recorrer ao raciocínio contrafactual.

Para interpretar a análise, é necessário mensurar as medidas de consistência e cobertura. A consistência representa o grau com que um resultado específico se comporta em uma relação de suficiência ou necessidade correspondente (ou uma fórmula de solução completa). Já a cobertura demonstra o grau com que uma relação de suficiência ou necessidade (ou uma fórmula de solução inteira) pode explicar o comportamento do resultado correspondente (BAUMGARTNER, 2013).

Conforme Baumgartner (2013, p. 289) argumenta que a consistência de uma relação de suficiência  $Y \rightarrow Z$  é definida “como a razão  $Y * Z$  entre o número de casos e o número de casos  $Y$  nos dados analisados”. Já a cobertura de  $Y \rightarrow Z$  é definida como “a razão entre o número de casos  $Y * Z$  e o número de casos  $Z$ ”.

Conforme Ragin (2008), há uma diferença entre a cobertura aqui apresentada com a noção de cobertura única, pois esta última mensura o grau que um conjunto de fatores sobre o resultado correspondente. Para o CNA, sempre se refere à noção de cobertura bruta, geral.

Baumgartner (2013) sustenta que a cobertura da relação de suficiência é igual a consistência de uma relação de necessidade. Ainda, o autor orienta manter essas noções conceituais de forma separada, sugerindo as nomenclaturas SUF-consistência / cobertura e NEC-consistência / cobertura, e faz algumas orientações sobre a interpretação dos dados. Por exemplo, quando a cobertura SUF de uma configuração é baixa, isso significa que ela representa apenas alguns casos de um resultado ou, pode ser que ela representa muitos casos em que o resultado é dado, e portanto há condições no trabalho que não estão contidas no conjunto de fatores mensurados. Essas causas não mensuradas podem ser consideradas ruídos, que confundirão os dados.

O que ocorre é que condições não controladas podem ser responsáveis por algumas dependências nos dados. Segundo Baumgartner (2013, p. 290), “quanto maior a probabilidade de nossos dados serem confundidos por causas não controladas, menos confiável se torna uma interpretação causal das fórmulas de solução resultantes”. O que o autor orienta é utilizar a cobertura de fórmulas de solução de SUF como uma medida para a probabilidade de confusão. Para isso, “quanto maior a cobertura, menor a probabilidade de que os dados fiquem confusos, o mais confiável é uma interpretação causal das fórmulas resultantes da solução” (BAUMGARTNER, 2013, p. 290). Em busca de evitar este problema de confusão dos dados, as análises foram realizadas sempre de consistência e cobertura máxima.

#### **6.4 Dados para a CNA**

Para a análise dos dados do CNA inicial, optou-se pela análise das microcategorias de ação (seção 5). O Quadro 9 aponta as macro e as microcategorias de ação; conta-se 30 microcategorias. Ao inserir os dados no *package* CNA (AMBUEHL e BAUMGARTNER, 2017) do *software* R®, percebeu-se uma limitação de *input* máximo de 26 condições. Como foram inseridos as microcategorias de ação mais o *outcome*, o resultado da estratégia de influência, foi necessário excluir 5 microcategorias. Com base nos critérios usados para o QCA, foram excluídas as quatro microvariáveis para resultado processual: efetivação de contrato público, efetivação de desoneração fiscal, efetivação de regulação favorável e influência em processo da burocracia pública. Tais microcategorias só verificam a frequência na narrativa dos indivíduos, não demonstrando ou mensurando o resultado em si. Como ainda era preciso retirar uma variável, optou-se pela microcategoria ocupação de cargo privado, compreendendo sua baixa influência na configuração dos casos. Após a escolha das condições, as microcategorias foram codificadas para melhor visualização dos resultados conforme apresentado no Quadro 19.

**Quadro 19** - Microcategorias de ação e códigos para CNA

Microcategoria	Código	Microcategoria	Código
Ação confirmatória	ACTCONFI	Aquisição de empresa	AQUIEMP
Ação de conciliação	ACTCONCI	Candidata eleição	CANDELE
Ação de contato	ACTCONT	Contribuição eleitoral	CONTELE
Ação de fiscalização	ACTFISC	Derrota em eleição	DERELE
Ação de influência no executivo	ACTINFEX	Judicialização	JUDIC
Ação de influência no judiciário	ACTINFJU	Ocupação de cargo público	OCUCAPU
Ação de influência no legislativo	ACTINFLE	Perseguição	PERSEG
Ação de informação	ACTINFO	Prejuízo empresarial	PREJEMP
Ação de intermediação	ACTINTE	Prejuízo governamental	PREJGOV
Ação de mobilização	ACTMOB	Processo administrativo	PROCEADM
Ação de negação	ACTNEGA	Solicitação de dinheiro	SOLDIN
Ação legislativa	ACTLEGI	Tensionamento	TENSI
Ação técnica	ACTTEC	Resultado da estratégia de influência	OUTCOME

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

Para a estruturação dos dados, procedeu-se à transformação em dados dicotômicos, obedecendo aos mesmos critérios adotados na etapa anterior do QCA. Portanto, a melhor escolha para dicotomizar as macrocategorias de ação foi a presença ou ausência da condição, seguindo a lógica do csQCA. O tamanho da frequência não foi considerado para a transformação dos dados. Dessa forma, se há algum valor maior que, “> 0”, será reportado o valor “1”. Se o valor é igual a, “= 0”, será reportado o valor “0”.

A Tabela 75 mostra os dados utilizados para o CNA:

Tabela 75 - Dados das microcategorias de ação para CNA

CASOS	ACTCONFI	ACTCONCI	ACTCONT	ACTFISC	ACTINFEX	ACTINFJU	ACTINFLE	ACTINFO	ACTINTE	ACTMOB	ACTNEGA	ACTLEGI	ACTTEC	AQUIEMP	CANDELE	CONTELE	DERELE	JUDIC	OCUCAPU	PERSEG	PREJEMP	PREJGOV	PROCEADM	SOLDIN	TENSI	OUTCOME
1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
2	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0
3	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1
4	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1
5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1
6	0	1	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
7	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1
8	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1
9	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1
10	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	0
11	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1
12	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1
13	1	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1
14	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	1
15	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
16	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1
17	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
18	0	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
19	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
20	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
21	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
22	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
23	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	1

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

Como a análise de coincidência busca a minimização para todas as condições enquanto resultado, a quantidade de casos em que a microcategoria (condição) analisada é observada é fundamental para interpretar os dados (Tabela 76).

Tabela 76 - Frequência total das microcategorias de ação nos casos

Microcategoria Ação	Frequência em casos	Frequência (%)	Microcategoria Ação	Frequência em casos	Frequência (%)
ACTCONT	19	83	ACTINFO	6	26
CONTELE	19	83	CANDELE	6	26
OUTCOME	19	83	ACTINFLE	5	22
SOLDIN	17	74	ACTLEGI	5	22
ACTINFEX	16	70	JUDIC	5	22
ACTINTE	16	70	PREJEMP	5	22
ACTCONFI	12	52	AQUIEMP	4	17
ACTNEGA	12	52	ACTFISC	2	9
ACTCONCI	9	39	DERELE	2	9
TENSI	9	39	PERSEG	2	9
ACTMOB	8	35	PROCEADM	2	9
ACTTEC	8	35	ACTINFJU	1	4
OCUCAPU	7	30	PREJGOV	1	4

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados.

A Tabela 76 mostra que as microcategorias ACTCONT, CONTELE e OUTCOME estão presentes em mais de 75% dos casos; as microcategorias SOLDIN, ACTINFEX, ACTINTE, ACTCONFI e ACTNEGA, em mais de 50% dos casos; as microcategorias ACTCONCI, TENSI, ACTMOB, ACTTEC, OCUCAPU, ACTINFO e CANDELE; em mais

de 25% dos casos; as microcategorias ACTINFLE, ACTLEGI, JUDIC, PREJEMP e AQUIEMP, em mais de 10% dos casos e as microcategorias ACTFISC, DERELE, PERSEG, PROCEADM, ACTINFJU e PREJGOV, em menos de 10% dos casos. Quanto mais casos a microcategoria foi observada, melhor será sua validação empírica, pois há mais casos como base. Portanto, para os resultados só foram apresentados fatores presentes em cinco ou mais casos.

## 6.5 Resultados do CNA

Após a estruturação dos dados e a inserção no *package* CNA no *software* R®, foram realizadas as etapas 2, 3 e 4 das análises do CNA, conforme o item 6.3.2.

Baumgartner (2013) explica que a segunda etapa busca minimizar as condições para formar um conjunto minimamente suficiente para cada resultado, retirando as condições redundantes e gerando as condições suficientes mínimas - “msc”. Já a terceira etapa testa todos os conjuntos de condições, para observar se há redundância até o máximo de soluções significativas geradas a partir das condições mínimas suficientes para cada fator enquanto resultado, assim, gerando as soluções atômicas - “asf”. Como relatado anteriormente, as soluções complexas previstas para a quarta etapa foram idênticas à terceira etapa, segundo resultado gerado pelo *software*.

Segundo Ambuehl *et al.* (2015), a depender dos dados processados, as soluções geradas pelo CNA podem se comportar de formas ambíguas. Isto é, pode acontecer de muitas soluções atômicas e complexas se encaixarem igualmente bem nos dados. Tal problema ocorre pela mesma possibilidade da diversidade limitada já abordada nas análises do csQCA. Para facilitar a inspeção da execução da cna, no entanto, esta última retorna apenas cinco condições minimamente suficientes e cinco fórmulas de solução atômica e complexa para cada resultado. Para focar somente nos resultados consistentes, foram apresentados apenas os resultados das soluções atômicas que obtiveram uma quantidade de fórmulas menor que seiscentas fórmulas, valor sugerido a partir da observação dos resultados.

Ainda conforme Ambuehl *et al.* (2015), os comandos *rm.const.factors* e *rm.dup.factors* são usados para determinar o tratamento de fatores constantes, isto é, fatores com valores constantes em todos os casos (linhas) listados e de fatores duplicados – isto é, fatores que assumem distribuições de valor idênticos em todos os casos. Os fatores constantes serão removidos dos dados antes da análise, exceto o primeiro, de um conjunto de fatores duplicados estão removidos. Para Ambuehl *et al.* (2015) os fatores com valores constantes em

todos os casos não podem ser modelados como causas nem como resultados; portanto, eles podem ser removidos antes da análise. Fatores que tomam valores idênticos em todos os casos não podem ser distinguidos de forma configuracional, significando que eles são um e o mesmo fator no que diz respeito à modelagem causal configuracional. Portanto, apenas um fator de um conjunto de fatores duplicados é normalmente mantido por cna. Neste processo foram excluídas as análises de solução atômica os fatores: ACTINFEX, ACTINTE e ACTNEGA.

Para organizar a apresentação dos resultados, as microcategorias foram apresentadas a partir da sequência demonstrada na Tabela 76. Para cada microcategoria, foi apresentado o resultado de condições suficientes mínimas – “msc” e das soluções atômicas – “asf”. Para a interpretação e inferência sobre os dados, foi utilizado o arcabouço metodológico apresentado anteriormente. Para sintetizar os resultados, foi utilizado uma especificação de resultados máximos apresentados, com no máximo cinco conjuntos configuracionais mais significativos em relação à consistência e à cobertura para cada etapa.

### 6.5.1 Análise e interpretação dos dados

- *ACTCONT*

Para os propósitos deste estudo, considera-se como ação de contato – ACTCONT toda forma de contato entre duas partes, seja pessoalmente, via telefone ou meios eletrônicos. É a primeira forma de ligação entre os atores e as organizações, em que ocorrem as trocas de diversos tipos recursos e, principalmente, de informações. A Tabela 76 revela que a ação de contato está presente em 19 casos.

Tabela 77 - Condições suficientes mínimas – ACTCONT

Resultado ACTCONT:		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
Condição					
ACTMOB	->	ACTCONT	1	0.421	1
ACTTEC	->	ACTCONT	1	0.421	1
ACTINFO	->	ACTCONT	1	0.316	1
ACTINFLE	->	ACTCONT	1	0.263	1
ACTLEGI	->	ACTCONT	1	0.263	1

(total no. of conditions: 103)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

Portanto, pode-se considerar que a ACTCONT, apesar de ser apresentada na Tabela 77 como resultado, é uma ação precedente. Entretanto é possível, ainda, verificar sua relação com as condições apresentadas.

A Tabela 77 mostra que as condições relacionadas à ação de contato são: ação de mobilização e ação técnica com cobertura, 42,1% dos casos (8 casos); ação de informação, 31,6% dos casos (6 casos); e ação de influência no legislativo e ação legislativa, 26,3% dos casos (5 casos). As condições ACTMOB, ACTTEC, ACTINFO, ACTINFO e ACTINFLE são microcategorias da macrocategoria processo de influência. Ou seja, pode-se inferir que a ação de contato está como *outcome* para os processos de influência.

Tabela 78 - Solução atômica – ACTCONT

Resultado		ACTCONT:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
ACTMOB	+	ACTCONT	1	1	5
ACTCONFI*SOLDIN	+				
ACTINFEX*ACTINTE	<=>				
ACTMOB	+	ACTCONT	1	1	5
ACTINTE*candele	+				
ACTNEGA*CANDELE	<=>				
ACTINFEX*CANDELE	+	ACTCONT	1	1	7
ACTINTE*candele	+				
actconci*actinte*SOLDIN	<=>				
ACTINFEX*OCUCAPU	+	ACTCONT	1	1	7
ACTINTE*ocucapu	+				
actconci*actinte*SOLDIN	<=>				
actinte*CANDELE	+	ACTCONT	1	1	7
ACTINTE*candele	+				
actconci*ACTINFEX*SOLDIN	<=>				

(número total de formulas: 7)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 78 apresenta as soluções atômicas para a ação de contato. Observa-se que o total de fórmulas na solução atômica foi de 7 fórmulas. Ainda, consideram-se a consistência e a convergência suficientes e necessária para explicar a ação de contato.

Dentro dos cinco conjuntos configuracionais, interpreta-se que desempenham:

- Ação de mobilização, ou ação confirmatória e receber solicitação de dinheiro, ou ação de influência do Executivo e ação de intermediação, tudo leva à ação de contato.
- Ação de mobilização, ou ação de intermediação e não se candidatar a eleição, ou ação de negação e candidatar a eleição, tudo leva a ação de contato.
- Ação de influência no Executivo e se candidatar a eleição, ou ação de intermediação e não candidatar a eleição, ou não conciliar e não intermediar e receber solicitação de dinheiro, tudo leva a ação de contato.

- Ação de influência no Executivo e ocupar cargo público, ou ação de intermediação e não ocupar cargo público, ou não conciliar e não intermediar e receber solicitação de dinheiro, tudo leva a ação de contato.
- Não intermediar e receber solicitação de dinheiro, ou intermediar e não ocupar cargo público, ou não conciliar e influenciar o Executivo e receber solicitação de dinheiro.

Como se observa, os conjuntos configuracionais para ação de contato demonstram que a ação de contato está relacionada diretamente aos processos de influência no Executivo e no Legislativo, em busca de intermediar e conciliar processos.

- *CONTELE*

Para os propósitos deste trabalho, considera-se como contribuição eleitoral - CONTELE financiamentos de partidos políticos e candidatos no período eleitoral o financiamento de partidos entre eleições. A Tabela 76 mostra que a contribuição eleitoral está presente em 19 casos.

Tabela 79 - Condições suficientes mínimas – CONTELE

Resultado		CONTELE:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
actinfex	->	CONTELE	1	0.368	1
actinte	->	CONTELE	1	0.368	1
CANDELE	->	CONTELE	1	0.316	1
PREJEMP	->	CONTELE	1	0.263	1
actcont	->	CONTELE	1	0.211	1

(aumento total de condições: 131)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 79 mostra que as condições relacionadas à ação de contato são: a não influência no Executivo e a não intermediação, com a cobertura de 36,8% dos casos observados (referente a 7 casos cada); candidatar-se a eleição, com cobertura de 31,8% (6 casos); prejuízo empresarial, com cobertura de 26,3% (5 casos); e a ausência de contato, com cobertura de 21,1% (4 casos). O que se pode inferir sobre as condições para a contribuição eleitoral é que em momentos com a ausência da influência no Executivo, ou com a ausência de intermediação e contato, ou candidatar eleição, ou prejuízo empresarial, a contribuição eleitoral é *outcome*.

Tabela 80 - Solução atômica – CONTELE

Resultado		CONTELE:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
PREJEMP	+	CONTELE	1	1	5
actinfl* SOLDIN	+				
actnega* aquiemp	<=>				
PREJEMP	+	CONTELE	1	1	5
actnega* aquiemp	+				
actlegi* SOLDIN	<=>				
actconfi* actnega	+	CONTELE	1	1	6
ACTCONFI* aquiemp	+				
actmob* SOLDIN	<=>				
actconfi* actnega	+	CONTELE	1	1	6
ACTCONFI* aquiemp	+				
acttec* SOLDIN	<=>				
ACTCONFI* aquiemp	+	CONTELE	1	1	6
ACTCONCI* actinfl	+				
acttec* SOLDIN	<=>				

(número total de fórmulas: 54)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 80 apresenta as soluções atômicas para contribuição eleitoral. Observa-se que foram geradas 54 fórmulas no total. Ainda, considera-se a consistência e a convergência suficientes e necessárias para explicar a contribuição eleitoral.

Dentre os cinco conjuntos configuracionais, interpreta-se que desempenham:

- Prejuízo empresarial, ou não influenciar o Legislativo e receber solicitação de dinheiro, ou ausência de negação e ausência de aquisição de empresa, tudo leva à contribuição eleitoral.
- Prejuízo empresarial, ou ausência de negação e ausência de aquisição de empresa, ou ausência de influência no Legislativo e receber solicitação de dinheiro, tudo leva à contribuição eleitoral.
- Ausência de conflito e ausência de negação, ou ação confirmatória e ausência de aquisição de empresa, ou ausência de mobilização e receber solicitação de dinheiro, tudo leva à contribuição eleitoral
- Ausência de confirmação e de negação, ou confirmação e ausência de aquisição de empresa, ou ausência de ação técnica e receber solicitação de dinheiro, tudo leva à contribuição eleitoral;

- Ação confirmatória e ausência de aquisição de empresa, ou conciliar e não influencia o Executivo, ou ausência de ação técnica mais receber solicitação de dinheiro, tudo leva à contribuição eleitoral.

Pode-se inferir a partir dos dados que a ausência das microcategorias de ação do processo de influência e a solicitação de dinheiro, tudo leva à contribuição eleitoral. O prejuízo empresarial também leva à contribuição eleitoral, o que demonstra o caráter *rent reeking* do empresariado que busca influência para obter ganhos de vantagem frente aos atores estatais.

- *OUTCOME*

Compreende-se como *outcome* o resultado positivo da estratégia de influência, que é uma ação complexa capaz de ser realizada por meio de diversas ações combinadas (ações listadas e analisadas neste trabalho), que ocorre na relação empresas-Estado, com o objetivo de influenciar o processo decisório em suas diferentes esferas do Estado para obter ganhos de vantagens competitivas em aspectos regulatórios, econômicos e/ou legislativos em busca da manutenção do equilíbrio de mercado em oligopólios e monopólios ou na criação de mercados para determinados grupos de interesse. A Tabela 76 mostra que o resultado positivo para estratégia de influência está presente em 19 casos.

Tabela 81 - Condições suficientes mínimas – *OUTCOME*

<b>Resultado <i>OUTCOME</i>:</b>					
<b>Condição</b>		<b>Resultado</b>	<b>Consistency</b>	<b>Coverage</b>	<b>Complexity</b>
actconfi	->	<i>OUTCOME</i>	1	0.579	1
actnega	->	<i>OUTCOME</i>	1	0.579	1
soldin	->	<i>OUTCOME</i>	1	0.316	1
actcont	->	<i>OUTCOME</i>	1	0.211	1
contele	->	<i>OUTCOME</i>	1	0.211	1

(número total de condições: 217)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 81 mostra que as condições relacionadas ao resultado da estratégia de influência são: ausência de confirmação e ausência de negação, 57,9% (referente a 11 casos cada); não solicitar dinheiro, com cobertura, 31,8% (6 casos); ausência de contato e ausência de contribuição eleitoral, com cobertura de 21,1% (4 casos).

Ao analisar a solução atômica para *outcome*, percebeu-se que as soluções geradas pelo CNA se comportaram de forma ambíguas.

Isto é, pode acontecer de muitas soluções atômicas e complexas se encaixarem igualmente bem nos dados (AMBUEHL *et al.*, 2015). Foram gerados 1.589 soluções atômicas para *outcome*, demonstrando alta aderência em diversas situações e, por consequência, ambiguidade na interpretação.

- *SOLDIN*

Compreende-se, para os propósitos deste estudo como solicitação de dinheiro – (soldins) qualquer solicitação de ajuda, apoio ou forma de ganhos financeiros. Significa a ação pertinente à classe política do processo de financiamento de campanha. A Tabela 76 mostra que solicitação de dinheiro está presente em 17 casos.

Tabela 82 - Condições suficientes mínimas – SOLDIN

<b>Resultado SOLDIN:</b>					
<b>Condição</b>		<b>Resultado</b>	<b>Consistency</b>	<b>Coverage</b>	<b>Complexity</b>
ACTINFO	->	SOLDIN	1	0.353	1
CANDELE	->	SOLDIN	1	0.353	1
ACTINFLE	->	SOLDIN	1	0.294	1
ACTLEGI	->	SOLDIN	1	0.294	1
<i>outcome</i>	->	SOLDIN	1	0.235	1

(número total de condições: 191)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 82 mostra que as condições relacionadas a solicitação de dinheiro são: ação de informação ou candidatar a eleição, com cobertura de 35,3% dos casos observados (referente a 6 casos cada); ação de influência no Legislativo ou ação legislativa, com cobertura de 29,4% (5 casos cada); e não resultado da estratégia de influência, com cobertura de 23,5% (referente a 4 casos cada). O que se pode inferir sobre as condições para solicitação de dinheiro é que candidatar à eleição ou obter informações relevantes podem ser gatilhos para solicitação de dinheiro. Este resultado está relacionado ao processo de influência no Legislativo, o que, por consequência, gera ações executadas pelos legisladores. Em quatro casos, a solicitação de dinheiro não resultou em ganhos da estratégia de influência.

A Tabela 83 apresenta as soluções atômicas para solicitação de dinheiro. Foram geradas 14 fórmulas para a solução atômica, da qual foram apresentadas as cinco principais.

Conforme Ambuehl *et al.* (2015) quanto menor a quantidade de fórmulas, menor a possibilidade de ocorrer ambiguidade nos resultados.

Tabela 83 - Solução atômica – SOLDIN

Resultado		SOLDIN:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
ACTCONT*actinte	+	SOLDIN	1	1	8
ACTCONCI*ACTINFEX*aquiemp	+				
ACTINTE*actmob*CONTELE	<=>				
ACTCONT*actinte	+	SOLDIN	1	1	8
ACTCONCI*ACTINFEX*prejgov	+				
ACTINTE*actmob*CONTELE	<=>				
actinfex*actmob	+	SOLDIN	1	1	8
actconci*ACTCONT*CONTELE	+				
ACTCONCI*ACTINFEX*aquiemp	<=>				
actinfex*actmob	+	SOLDIN	1	1	8
actconci*ACTCONT*CONTELE	+				
ACTCONCI*ACTINFEX*prejgov	<=>				
CONTELE*OCUCAPU	+	SOLDIN	1	1	8
ACTCONFI*ACTCONT*CONTELE	+				
ACTCONCI*ACTINFEX*aquiemp	<=>				

(numero total de fórmulas: 14)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

Consideram-se a consistência e a convergência suficientes e necessárias para explicar a solicitação de dinheiro. Dentre os cinco conjuntos configuracionais, interpreta-se que desempenham:

- Ação de contato e ausência de intermediação, ou ação de conciliação e ação de influência no Executivo sem aquisição de empresa, ou ação de intermediação sem mobilização com contribuição eleitoral, tudo leva à solicitação de dinheiro;
- Ação de contato e ausência de intermediação, ou ação de conciliação e ação de influência no Executivo sem prejuízo governamental, ou ação de intermediação sem mobilização com contribuição eleitoral, tudo leva à solicitação de dinheiro;
- Ausência de influência no executivo e ausência de mobilização, ou ausência de conciliação com contato e contribuição eleitoral, ou ação de conciliação e ação de

influência no Executivo sem aquisição de empresa, tudo leva à solicitação de dinheiro;

- Ausência de influência no executivo e ausência de mobilização, ou ausência de conciliação com contato e contribuição eleitoral, ou ação de conciliação e ação de influência no Executivo sem prejuízo governamental, tudo leva à solicitação de dinheiro;
- Contribuição eleitoral e ocupação de cargo público, ou contato e confirmação e contribuição eleitoral, ou ação de conciliação e ação de influência no Executivo sem aquisição de empresa, tudo leva à solicitação de dinheiro.

Pode-se inferir a partir dos dados que os fatores de mobilização, intermediação e conciliação junto com a influência no Executivo são gatilhos para a solicitação de dinheiro via contribuição eleitoral. É interessante observar que a solicitação de dinheiro está relacionada mais à influência no Executivo do que em outras esferas públicas.

- *ACTINFEX*

Compreende-se como ação de influência no executivo – ACTINFEX a tentativa de influenciar decisão do Executivo em seus ministérios, secretarias, presidente, governadores e prefeitos, órgãos regulatórios e fiscalizatórios. A Tabela 76 mostra que a ação de influência no Executivo está presente em 16 casos.

Tabela 84 - Condições suficientes mínimas – ACTINFEX

Resultado		ACTINFEX:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
ACTINFLE	->	ACTINFEX	1	0.312	1
ACTLEGI	->	ACTINFEX	1	0.312	1
JUDIC	->	ACTINFEX	1	0.312	1
PREJEMP	->	ACTINFEX	1	0.312	1
contele	->	ACTINFEX	1	0.250	1

(número total de condições: 190)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

Na Tabela 84 nota-se que as condições relacionadas a ação de influência no Executivo são: ação de influência no Legislativo, ação legislativa, judicialização, prejuízo prejuízo

empresarial, com cobertura de 31,2% (referente a 5 casos); e não contribuição eleitoral, com cobertura de 25% (referente a 4 casos).

Não foram geradas soluções atômicas para o fator ACTINFEX pois fatores constantes e duplicados foram removidos dos dados antes da análise, conforme Ambuehl *et al.* (2015).

- *ACTINTE*

Ocorre a ação de intermediação (ACTINTE) quando um indivíduo apresenta outro indivíduo desconhecido até então, o qual negocia interesses a pretexto de intermediação de contato. Ou seja, o laço social é uma forma de conectar atores sociais, por meio de interações. A Tabela 76 mostra que a ação de intermediação está presente em 16 casos.

Tabela 85 - Condições suficientes mínimas – ACTINTE

Resultado		ACTINTE:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
ACTINFO	->	ACTINTE	1	0.3750	1
contele	->	ACTINTE	1	0.2500	1
DERELE	->	ACTINTE	1	0.1250	1
ACTINFJU	->	ACTINTE	1	0.0625	1
ACTCONCI*ACTMOB	->	ACTINTE	1	0.3125	2

(número total de condições: 362)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 85 mostra que as condições relacionadas à ação de intermediação no Executivo são: ação de informação, com cobertura de 37,5% (referente a 6 casos); ação de mobilização e conciliação, com cobertura de 31,25% (referente a 5 casos); não contribuição eleitoral, com cobertura de 25% (referente a 4 casos); derrota em eleição, referente a 12,5% (2 casos); e ação de influência no Judiciário, referente a somente um caso. Para este estudo, considera-se significativo somente quando o fator é suficiente para explicar cinco ou mais casos. Pode-se inferir a partir dos dados que a ação de informação, a ação de conciliação e a ação de mobilização estão relacionadas a intermediação. Não foram geradas soluções atômicas para o fator ACTINFEX, pois fatores constantes e duplicados foram removidos dos dados antes da análise conforme Ambuehl *et al.* (2015).

- *ACTCONFI*

Compreende-se como ação confirmatória (ACTCONF) a confirmação de acordos verbais (ou não) em níveis de hierarquia para garantir o andamento dos processos. A Tabela 76 mostra que a ação de contato está presente em doze casos.

Ao observar a Tabela 86 nota-se que as condições relacionadas a ação de confirmação são: ação técnica mais contribuição eleitoral, com cobertura de 50% (referente a 6 casos); ausência de resultado na estratégia de influência, com cobertura de 33,33% (referente a 4 casos); processo administrativo e perseguição, com cobertura de 16,67% (referente a 2 casos); e ação de influência no Judiciário, referente a somente um caso. Pode-se inferir a partir dos dados que a ação técnica e contribuição eleitoral estão relacionadas à ação confirmatória.

Tabela 86 - Condições suficientes mínimas – ACTCONFI

Resultado		ACTCONFI:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
<i>outcome</i>	->	ACTCONFI	1	0.3333	1
PERSEG	->	ACTCONFI	1	0.1667	1
PROCEADM	->	ACTCONFI	1	0.1667	1
ACTINFJU	->	ACTCONFI	1	0.0833	1
ACTTEC*CONTELE	->	ACTCONFI	1	0.5000	2

(número total de condições: 357)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

Ao analisar a solução atômica para ACTCONFI, percebeu-se que as soluções geradas pelo CNA se comportaram de forma ambíguas. Isto é, pode acontecer de muitas soluções atômicas e complexas se encaixarem igualmente bem nos dados (AMBUEHL *et al.*, 2015). Foram gerados 1.120 soluções atômicas para ACTCONF, demonstrando alta aderência em diversas situações e, por consequência, ambiguidade na interpretação. Por isso, foram desconsiderados.

- *ACTNEGA*

Compreende como ação de negação (ACTNEGA) quando ocorrem alguma rejeição à proposta, rompimento político, interrupção de projeto em andamento, travamento de processo burocrático ou falta de contato com algum indivíduo determinado. A Tabela 76 mostra que a ação de negação está presente em 12 casos.

Tabela 87 - Condições suficientes mínimas – ACTNEGA

Resultado		ACTNEGA:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
JUDIC	->	ACTNEGA	1	0.417	1
<i>outcome</i>	->	ACTNEGA	1	0.333	1
ACTFISC	->	ACTNEGA	1	0.167	1
DERELE	->	ACTNEGA	1	0.167	1
PERSEG	->	ACTNEGA	1	0.167	1

(número total de condições: 208)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 87 mostra que as condições relacionadas a ação negação são: judicialização, com cobertura de 41,7% (referente a 5 casos); ausência de resultado na estratégia de influência, com cobertura de 33,33% (referente a 4 casos); e ação de fiscalização, derrota em eleição e perseguição, com cobertura de 16,67% (referente a 2 casos). Pode-se inferir a partir dos dados que judicialização, ação fiscalizatória, derrota em eleição e perseguição estão relacionadas a ação de negação. Não foram geradas soluções atômicas para o fator ACTNEGA, pois fatores constantes e duplicados foram removidos dos dados antes da análise conforme Ambuehl *et al.* (2015).

- *ACTCONCI*

Compreende-se que ocorre ação de conciliação (ACTCONCI) quando há um ponto de divergência entre as duas partes e busca-se o melhor resultado. Dessa forma, há um processo de negociação para ajuste das pretensões e possibilidade para alguma das partes “abrir mão” das suas vantagens. A Tabela 76 mostra que a ação de conciliação está presente em 9 casos.

Tabela 88 - Condições suficientes mínimas – ACTCONCI

Resultado		ACTCONCI:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
PROCEADM	->	ACTCONCI	1	0.222	1
PREJGOV	->	ACTCONCI	1	0.111	1
ACTINFO*ACTTEC	->	ACTCONCI	1	0.444	2
derele*PREJEMP	->	ACTCONCI	1	0.444	2
ACTINFO*ACTMOB	->	ACTCONCI	1	0.333	2

(número total de condições: 357)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 88 mostra que as condições relacionadas a ação de conciliação são: ação de informação e ação técnica, ou ausência de derrota em eleição e prejuízo empresarial, com

cobertura de 44,44% (referente a 4 casos); ação de informação e ação de mobilização, com cobertura de 33,33% (referente a 3 casos); processos administrativos, com cobertura de 22,2% (2 casos); e prejuízo governamental, com cobertura de 11,1% (1 caso). Pode-se inferir a partir dos dados que a ação de informação com ação técnica, ou a não derrota em eleição com prejuízo empresarial, ou ação de informação e mobilização estão relacionados a ação de conciliação. São formas do interesse empresarial para buscar a solução para seus impasses. Foram geradas 886 soluções atômicas para ACTCONCI, demonstrando alta aderência em diversas situações e, por consequência, a ambiguidade na interpretação. Por isso foi desconsiderada a solução atômica.

- *TENSI*

Compreende-se como tensionamento (TENSI) qualquer tentativa de pressionar por meio de reclamação, hostilidade, cobrança e indisposição. Em perspectiva relacional, ainda se encontra na díade conflito-cooperação. Na Tabela 76 mostra que tensionamento está presente em 9 casos.

Tabela 89 - Condições suficientes mínimas – TENSI

Resultado		TENSI:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
PERSEG	->	TENSI	1	0.222	1
ACTINFJU	->	TENSI	1	0.111	1
PREJGOV	->	TENSI	1	0.111	1
ACTCONFI*ACTINFO	->	TENSI	1	0.444	2
actfisc*JUDIC	->	TENSI	1	0.444	2

(número total de condições: 298)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 89 mostra que as condições relacionadas a tensionamento são: ação confirmatória com ação de informação, ou ausência de fiscalização e judicialização, com cobertura de 44,4% (referente a 4 casos); perseguição, com cobertura de 22,2% (2 casos); e ação de influência no Judiciário e prejuízo governamental, em 11,1% (referente a 1 caso). São condições mínimas e suficientes para o tensionamento: ausência de fiscalização com judicialização, ou confirmação e busca de informações, ou prejuízo governamental ou perseguição.

Tabela 90 - Soluções atômicas – TENSI

Resultado		TENSI:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
actconci*JUDIC	+	TENSI	1	1	7
actnega*PREJEMP	+				
ACTCONFI*ACTTEC*derele	<=>				
actconci*JUDIC	+	TENSI	1	1	7
actnega*PREJEMP	+				
ACTTEC*CONTELE*derele	<=>				
actconci*JUDIC	+	TENSI	1	1	7
candele*PREJEMP	+				
ACTCONFI*ACTTEC*derele	<=>				
actconci*JUDIC	+	TENSI	1	1	7
candele*PREJEMP	+				
ACTTEC*CONTELE*derele	<=>				
actconci*JUDIC	+	TENSI	1	1	7
ocucapu*PREJEMP	+				
ACTCONFI*ACTTEC*derele	<=>				

(número total de condições: 192)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 90 apresenta as configurações das soluções atômicas para tensionamento. Foram geradas 192 fórmulas para a solução atômica. Dentre estas estão os cinco principais conjuntos configuracionais.

A partir destes conjuntos, interpreta-se que desempenham:

- Ausência de conciliação com judicialização, ou ausência de negação com prejuízo empresarial, ou confirmação com ação técnica e ausência de derrota em eleição, tudo leva ao tensionamento.
- Ausência de conciliação com judicialização, ou ausência de negação com prejuízo empresarial, ou ação técnica mais contribuição eleitoral e ausência de derrota em eleição, tudo leva ao tensionamento.
- Ausência de conciliação com judicialização, ou ausência de candidatura a eleição com prejuízo empresarial, ou confirmação com ação técnica e ausência de derrota em eleição, tudo leva ao tensionamento.
- Ausência de conciliação com judicialização, ou ausência de candidatura a eleição com prejuízo empresarial, ou ação técnica mais contribuição eleitoral e ausência de derrota em eleição, tudo leva ao tensionamento.

- Ausência de conciliação com judicialização, ou ausência de ocupação de cargo público com prejuízo empresarial, ou confirmação com ação técnica e ausência de derrota em eleição, tudo leva ao tensionamento.

Pode-se inferir a partir dos dados que a ausência de conciliação com judicialização por alguma das partes, ou o prejuízo empresarial são fortes fatores de tensionamento, exceto quando esses fatores não são motivados pela derrota em eleição, pois esta pode condicionar o não alcance de resultado.

- *ACTMOB*

Compreende-se como ação de mobilização (ACTMOB) qualquer tentativa de buscar associações, sindicatos, grupos empresariais e grupo de políticos para a defesa de interesse. Como Resende (2017) defende, faz parte do processo de influência o contato com outros grupos de pressão para o desenvolvimento de ações articuladas. A Tabela 76 mostra que a ação de mobilização está presente em 8 casos.

A Tabela 91 mostra que todas as cinco condições mínimas relacionadas a ação de mobilização possuem cobertura de 50% (quatro casos). Nota-se também forte participação das ações legislativas e de influência no Legislativo ao relacionar com a mobilização.

Tabela 91 - Condições suficientes mínimas – ACTMOB

Resultado		ACTMOB:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
ACTINFLE*aquiemp	->	ACTMOB	1	0.5	2
ACTINFLE*candele	->	ACTMOB	1	0.5	2
ACTINFLE*derele	->	ACTMOB	1	0.5	2
ACTLEGI*aquiemp	->	ACTMOB	1	0.5	2
ACTLEGI*candele	->	ACTMOB	1	0.5	2

(número total de condições: 265)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

Ainda segundo a Tabela 90, a ação de influência no Legislativo com ausência de aquisição de empresa, ou sem candidatura a eleição, ou sem derrota de eleição leva à mobilização. Também, a ação legislativa sem aquisição de empresa ou sem candidatura à eleição também leva à mobilização. O que se pode inferir é que grande parte das mobilizações

observadas pode ser explicada pelos processos no Poder Legislativo sem envolver o processo eleitoral.

Tabela 92 - Solução atômica – ACTMOB

Resultado		ACTMOB:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
ACTCONCI*ACTINFLE	+	ACTMOB	1	1	8
actconfi*ACTCONT*actinfex	+				
ACTINFEX*ACTTEC*candele	<=>				
ACTCONCI*ACTINFLE	+	ACTMOB	1	1	8
actconfi*ACTCONT*actinfex	+				
ACTINFEX*ACTTEC*derele	<=>				
ACTCONCI*ACTINFLE	+	ACTMOB	1	1	8
actconfi*ACTCONT*actinfex	+				
ACTINFEX*ACTTEC* <i>OUTCOME</i>	<=>				
ACTCONCI*ACTLEGI	+	ACTMOB	1	1	8
actconfi*ACTCONT*actinfex	+				
ACTINFEX*ACTTEC*candele	<=>				
ACTCONCI*ACTLEGI	+	ACTMOB	1	1	8
actconfi*ACTCONT*actinfex	+				
ACTINFEX*ACTTEC*derele	<=>				

(número total de fórmulas: 544)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 92 mostra as configurações das soluções atômicas para ação de mobilização. Foram geradas 544 fórmulas para a solução atômica. Dentre estas estão os cinco principais conjuntos configuracionais.

A partir desses conjuntos, interpreta-se que desempenham:

- Ação de conciliação com ação de influência no Legislativo, ou ausência de confirmação com contato e ausência de influência no Executivo, ou influência no executivo com ação técnica sem candidatura a eleição, tudo leva à mobilização.
- Ação de conciliação com ação de influência no Legislativo, ou ausência de confirmação com contato e ausência de influência no Executivo, ou influência no Executivo com ação técnica sem derrota na eleição, tudo leva à mobilização.
- Ação de conciliação com ação legislativa, ou ausência de confirmação com contato e ausência de influência no Executivo, ou ação de influência no Executivo com ação técnica e resultado positivo da estratégia de influência, tudo está relacionada à mobilização.

- Ação de conciliação com ação legislativa, ou ausência de confirmação com contato e ausência de influência no Executivo, ou ação de influência no Executivo com ação técnica e sem candidatura a eleição, tudo leva à mobilização.
- Ação de conciliação com ação de influência no Legislativo, ou ausência de confirmação com contato e ausência de influência no Executivo, ou ação de influência no Executivo com ação técnica e sem derrota na eleição, tudo leva à mobilização.

Pode-se inferir a partir dos dados que conciliação e influência no Legislativo ou ação legislativa estão fortemente relacionadas com a mobilização. Ainda, o contato sem confirmação ou sem influência no Executivo pode ser gatilho para a mobilização. Ou até que ação técnica com a influência no Executivo e mobilização pode levar ao resultado positivo da estratégia de influência.

- *ACTTEC*

Compreende-se como ação técnica (ACTTEC) todo projeto técnico executado, produção de documentos com caráter técnico em busca de justificativas ou defesas de interesse perante órgãos públicos. A Tabela 76 mostra que a ação técnica está presente em 8 casos. A Tabela 93 mostra que são condições mínimas suficientes para ação técnica: ação de conciliação com a ação de informação, ou ação de mobilização com negação, com cobertura de 50% (referente a 4 casos); ação de confirmação com mobilização, ou ação de informação com mobilização, com cobertura de 37,5% (referente a 3 casos); e perseguição, com cobertura de 25% (1 caso) como condição mínima suficiente da ação técnica.

Tabela 93 - Condições suficientes mínimas – ACTTEC

Resultado		ACTTEC:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
PERSEG	->	ACTTEC	1	0.250	1
ACTCONCI*ACTINFO	->	ACTTEC	1	0.500	2
ACTMOB*ACTNEGA	->	ACTTEC	1	0.500	2
ACTCONFI*ACTMOB	->	ACTTEC	1	0.375	2
ACTINFO*ACTMOB	->	ACTTEC	1	0.375	2

(número total de condições: 290)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

Ainda sobre a Tabela 93, pode-se inferir que a ação técnica está relacionada a conciliação, busca de informação e mobilização. Ainda, pode ser relacionada com perseguição, provavelmente, como gatilho para ação técnica.

Tabela 94 - Solução atômica – ACTTEC

Resultado		ACTTEC:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
ACTCONFI*DERELE	+	ACTTEC	1	1	7
ACTMOB*ACTNEGA	+				
ACTCONFI*actinfju*TENSI	<=>				
ACTCONFI*DERELE	+	ACTTEC	1	1	7
ACTMOB*ACTNEGA	+				
ACTCONFI*judic*TENSI	<=>				
ACTCONFI*DERELE	+	ACTTEC	1	1	7
ACTMOB*ACTNEGA	+				
judic*prejemp*TENSI	<=>				
ACTCONFI*DERELE	+	ACTTEC	1	1	7
ACTMOB*contele	+				
ACTCONFI*actinfju*TENSI	<=>				
ACTCONCI*ACTINFO	+	ACTTEC	1	1	7
aquiemp*outcome	+				
actconci*ACTINFEX*ACTMOB	<->				

(número total de fórmulas: 563)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 94 apresenta as configurações das soluções atômicas para a ação de mobilização. Foram geradas 563 fórmulas para a solução atômica. Dentre estas estão os cinco principais conjuntos configuracionais.

A partir destes conjuntos, interpreta-se que desempenham:

- Ação confirmatória com derrota em eleição, ou ação de mobilização com negação, ou ação confirmatória com tensionamento sem ação de influência no Judiciário, tudo leva à ação técnica.
- Ação confirmatória com derrota em eleição, ou ação de mobilização com negação, ação de mobilização com negação, ou ação confirmatória com tensionamento sem ação de influência no Judiciário, tudo leva à ação técnica.
- Ação confirmatória com derrota em eleição, ou ação de mobilização com negação, ou ação de mobilização com negação, ou ausência de judicialização e ausência de prejuízo empresarial com tensionamento, tudo leva à ação técnica.

- Ação confirmatória com derrota em eleição, ou ação de mobilização sem contribuição eleitoral, ação de mobilização com negação, ou ação confirmatória com tensionamento sem ação de influência no Judiciário, tudo leva à ação técnica.
- Ação de conciliação com ação de informação, ou ausência de aquisição de empresa com ausência de resultado na estratégia de influência, ou ausência de conciliação com influência no executivo e mobilização, tudo leva à ação técnica.

Pode-se inferir a partir dos dados que a ação técnica faz parte dos processos de influência utilizados principalmente em momentos sem fatores que prejudicam a estratégia de influência, como, derrota em eleição, negativas de alguma das partes ou tensionamento.

- *OCUCAPU*

Compreende-se por ocupação de cargo público (OCUCAOU) quando algum agente é indicado ou assume de forma eletiva algum cargo público. Esta ação presume a relevância no processo decisório dos cargos públicos, eletivos, de carreira ou indicação. A Tabela 76 observa-se que a ocupação de cargo público está presente em 7 casos.

Tabela 95 - Condições suficientes mínimas – OCUCAPU

Resultado		OCUCAPU:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
acttec*CANDELE	->	OCUCAPU	1	0.571	2
CANDELE*OUTCOME	->	OCUCAPU	1	0.571	2
actconfi*CANDELE	->	OCUCAPU	1	0.429	2
ACTNEGA*PREJEMP	->	OCUCAPU	1	0.429	2
ACTCONFI*PREJEMP	->	OCUCAPU	1	0.286	2
(número total de condições: 242)					

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 95 mostra que são condições mínimas suficientes para ocupação de cargo público: ausência de ação técnica com candidatura de eleição, ou candidatura de eleição com resultado positivo da estratégia de influência, com cobertura de 57,1% (referente a 4 casos); ausência de confirmação com candidatura em eleição, ou negativa com prejuízo empresarial, com cobertura de 42,9% (referente a 3 casos); e confirmação com prejuízo empresarial, com cobertura de 28,6% (2 casos). A ocupação de cargo público está relacionada com a candidatura de eleição, em alguns casos, possibilitando o resultado positivo na estratégia de influência. Foram gerados 7595 soluções atômicas para OCUCAPU, demonstrando alta

aderência em diversas situações e, por consequência, ambiguidade na interpretação. Por isso, foi desconsiderada a solução atômica.

- *ACTINFO*

Compreende-se por ação de informação (ACTINFO) o repasse de informações necessárias e relevantes para alguma das partes envolvidas em prol da continuação do processo de estratégia de influência. A Tabela 76 mostra que a ação de informação está presente em 6 casos.

Tabela 96 - Condições suficientes mínimas – ACTINFO

Resultado		ACTINFO:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
ACTINFJU	->	ACTINFO	1	0.167	1
ACTCONCI*ACTTEC	->	ACTINFO	1	0.667	2
ACTINFLE*ACTNEGA	->	ACTINFO	1	0.500	2
ACTNEGA*ACTLEGI	->	ACTINFO	1	0.500	2
ACTINFLE*OCUCAPU	->	ACTINFO	1	0.333	2

(número total de condições: 246)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 96 mostra que são condições mínimas suficientes para ação de informação são: ação de conciliação com ação técnica, com cobertura de 67,7% (4 casos); ação de influência no Legislativo ou ação legislativa com negação, com cobertura de 50% (3 casos); ação de influência no Legislativo com ocupação de cargo público, com cobertura de 33,3% (2 casos); e ação de influência no Judiciário, com cobertura de 16,7% (1 caso). Pode-se inferir que a ação de informação está relacionada com as ações de conciliação e técnica nos processos legislativos.

Foram geradas 5.268 soluções atômicas para ACTINFO, demonstrando alta aderência em diversas situações e, por consequência, ambiguidade na interpretação. Por isso, foi desconsiderada a solução atômica.

- *CANDELE*

Considera-se candidatar a eleição (CANDELE) quando o indivíduo se candidata a algum cargo público, pois existem funções e possibilidades de influência relativa ao cargo pretendido. Por exemplo, em cargos de executivos há uma série de decisões que influenciam

diretamente as empresas, conforme observado. A Tabela 76 mostra que candidatar-se a eleição está presente em 6 casos.

Tabela 97 - Condições suficientes mínimas – CANDELE

Resultado		CANDELE:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
DERELE	->	CANDELE	1	0.333	1
actinfex*actinte	->	CANDELE	1	0.333	2
actinfex*OCUCAPU	->	CANDELE	1	0.333	2
actinte*OCUCAPU	->	CANDELE	1	0.333	2
PREJEMP*tensi	->	CANDELE	1	0.333	2

(número total de condições: 299)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 97 mostra que são condições mínimas suficientes para se candidatar a eleição: derrota em eleição, ou ausência de influência no Executivo com ausência de intermediação, ou ausência de influência no Executivo com ocupar cargo público, ou ausência de intermediação com ocupar cargo público, ou prejuízo empresarial sem tensionamento, com cobertura respectiva de 33,3% (referente a 2 casos).

Foram gerados 770 soluções atômicas para CANDELE, demonstrando alta aderência em diversas situações e, por consequência, ambiguidade na interpretação. Por isso, foi desconsiderada a solução atômica.

- *ACTINFLE*

Compreende-se como ação de influência no legislativo (ACTINFLE) quando o ator privado executa as respectivas ações: contato direto com parlamentares, acompanhamento de reuniões das comissões, participação em audiências públicas, visita aos gabinetes, contato com acessória das comissões, acompanhamento das reuniões plenárias, contato com os líderes e acompanhamento das atividades das bancadas suprapartidárias e frentes parlamentares e contato com a consultoria legislativa (RESENDE, 2017). A Tabela 76 mostra que ação de influência no Legislativo está presente em 5 casos.

Tabela 98 - Condições suficientes mínimas – ACTINFLE

Resultado		ACTINFLE:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
ACTLEGI	->	ACTINFLE	1	1.0	1
ACTINTE*PREJEMP	->	ACTINFLE	1	0.6	2
actconfi*ACTINFO	->	ACTINFLE	1	0.4	2
ACTINFO*OCUCAPU	->	ACTINFLE	1	0.4	2
ACTINFO*PREJEMP	->	ACTINFLE	1	0.4	2

(número total de condições: 194)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 98 mostra que são condições mínimas suficientes para a ação de influência no Legislativo: a ação legislativa, com cobertura de 100% (5 casos); a ação de intermediação com prejuízo empresarial, com cobertura de 60% (3 casos); é ausência de confirmação com ação de informação, ou ação de informação com ocupação de cargo público, ou ação de informação com prejuízo empresarial, com cobertura de 40%, respectivamente (referente a 2 casos). Pode-se inferir a partir dos dados que a ação de influência legislativa e a ação legislativa estão condicionadas. A ação de informação está fortemente relacionada com a ação de influência no Legislativo.

Foram gerados 6.580 soluções atômicas para ACTINFLE, demonstrando alta aderência em diversas situações e, por consequência, a ambiguidade na interpretação. Por isso, foi desconsiderada a solução atômica.

- *ACTLEGI*

Compreende-se como ação legislativa (ACTLEGI ) toda ação que compete ao parlamentar em sua atuação ordinária: legislar, promover audiências públicas, articular votações, propor emendas, MPs ou qualquer proposição legislativa. A Tabela 76 mostra que ação legislativa está presente em 5 casos.

Tabela 99 - Condições suficientes mínimas – ACTLEGI

Resultado		ACTLEGI:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
ACTINFLE	->	ACTLEGI	1	1.0	1
ACTINTE*PREJEMP	->	ACTLEGI	1	0.6	2
actconfi*ACTINFO	->	ACTLEGI	1	0.4	2
ACTINFO*OCUCAPU	->	ACTLEGI	1	0.4	2
ACTINFO*PREJEMP	->	ACTLEGI	1	0.4	2

(número total de condições: 194)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 99 mostra que são condições mínimas suficientes para ação legislativa: ação de influência no Legislativo, com cobertura de 100% (5 casos); ação de intermediação com prejuízo empresarial, com cobertura de 60% (3 casos); ou ausência de confirmação com ação de informação, ou ação de informação com ocupação de cargo público, ou ação de informação com prejuízo empresarial, com cobertura de 40%, respectivamente (referente a 2 casos). Pode-se inferir a partir dos dados que a ação de influência legislativa e a ação

legislativa estão condicionadas uma a outra. A ação de informação está fortemente relacionada com a ação de influência no Legislativo.

Foram gerados 6.580 soluções atômicas para ACTLEGI, demonstrando alta aderência em diversas situações e, por consequência, ambiguidade na interpretação. Por isso, foi desconsiderada a solução atômica.

- *JUDIC*

Compreende-se como judicialização (JUDIC) entrar com ação, entrar na justiça, efetivar uma ação judicialmente. A Tabela 76 mostra que a judicialização está presente em 5 casos.

Tabela 100 - Condições suficientes mínimas – JUDIC

Resultado		JUDIC:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
PROCEADM	->	JUDIC	1	0.4	1
ACTINFJU	->	JUDIC	1	0.2	1
ACTCONCI*OCUCAPU	->	JUDIC	1	0.4	2
ACTCONFI*OCUCAPU	->	JUDIC	1	0.4	2
ACTCONFI*PREJEMP	->	JUDIC	1	0.4	2

(número total de condições: 216)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A Tabela 100 mostra que são condições mínimas suficientes para judicialização: processo administrativo, ou ação de conciliação com ocupação de cargo público, ou ação confirmatória com ocupação de cargo público ou prejuízo empresarial respectivamente, com cobertura de 40% (2 casos); e ação de influência no Judiciário, com cobertura de 20% (referente a um caso). As condições mínimas ocorreram de forma pontual, com poucos casos empíricos observados, dificultando maiores interpretações.

Foram gerados 28.802 soluções atômicas para JUDIC, demonstrando alta aderência em diversas situações e, por consequência, a ambiguidade na interpretação. Por isso, foi desconsiderada a solução atômica.

- *PREJEMP*

Ocorre prejuízo empresarial (PREJEMP) quando alguma ação do governo prejudica em aspectos regulatórios e fiscais financeiramente as empresas. . A Tabela 76 mostra que o prejuízo empresarial está presente em 5 casos.

Tabela 101 - Condições suficientes mínimas – PREJEMP

Resultado		PREJEMP:			
Condição		Resultado	Consistency	Coverage	Complexity
PREJGOV	->	PREJEMP	1	0.2	1
ACTCONCI*OCUCAPU	->	PREJEMP	1	0.4	2
actconfi*AQUIEMP	->	PREJEMP	1	0.4	2
ACTCONFI*OCUCAPU	->	PREJEMP	1	0.4	2
ACTINFLE*acttec	->	PREJEMP	1	0.4	2

(número total de condições: 227)

Fonte: Elaborada pelo autor, a partir dos dados no *package* CNA no R®.

A

Tabela **101** mostra que são condições mínimas suficientes para o prejuízo empresarial: ação de conciliação com ocupação de cargo público, ou ausência de confirmação com aquisição de empresa, ou ação de confirmação com ocupação de cargo público, ou ação de influência no Legislativo sem ação técnica, com cobertura respectiva de 40% (referente a 2 casos); e prejuízo governamental, com cobertura de 20% (referente a 1 caso). As condições mínimas ocorreram de forma pontual, com poucos casos empíricos observados, dificultando maiores interpretações.

Foram gerados 18.218 soluções atômicas para JUDIC, demonstrando alta aderência em diversas situações e, por consequência, a ambiguidade na interpretação. Por isso, foi desconsiderada a solução atômica.

## 6.6 Considerações sobre a seção 6

Infere-se a partir dos dados que:

Quando há uma derrota eleitoral do candidato apoiado e comprometido com os interesses do grupo empresarial o processo de estratégia de influência é inviabilizado.

Quando há “má vontade” do ente público ou, até, determinação de prejudicar o ente privado, caracterizando perseguição, a estratégia de influência é inviabilizada.

Desempenhar processos de influência e processos relacionais combinados com a ausência dos processos privados é suficiente para explicar o resultado positivo da estratégia de influência em 78,9% dos casos observados.

Desempenhar processos de influência e processos relacionais com processos de conflito é suficiente para explicar o resultado positivo da estratégia de influência em 36,8% dos casos observados.

Os processos de influência e processos relacionais constituem as bases empíricas para a realização da estratégia de influência. Em todos os casos observados, a presença dos processos de influência e de processos relacionais tornou estas condições uma constante para a estratégia de influência.

Ao observar as configurações complexas de agentes, nota-se que o conjunto de atores envolvidos em cada configuração está relacionado com o objetivo da estratégia de influência a ser alcançado. Diferentes conjuntos de atores podem resultar em estratégia semelhantes, o que demonstra ter caminhos diferentes para o mesmo objetivo.

Apresentam-se a seguir algumas contribuições observadas a partir dos casos analisados, para análise da *Coincidence Analysis*.

- Ação de contato está relacionada diretamente aos processos de influência no Executivo e Legislativo, em busca de intermediar e conciliar processos.
- O prejuízo empresarial também leva a contribuição eleitoral, o que infere o caráter *rent seeking* do empresariado que busca influência para obter ganhos de vantagem em relação aos atores estatais.
- A solicitação de dinheiro está relacionada mais à influência no Executivo do que em outras esferas públicas.
- A ação de conciliação e a mobilização são condições mínimas suficientes da ação de intermediação.
- O prejuízo empresarial sem estar combinado com derrota em eleição pode ser gatilho para a conciliação entre empresas e Estado. Já as ações de informação, ação técnica e ação de mobilização podem ser compreendidas como condições mínimas da ação de conciliação.
- Em alguns casos, a derrota em eleição pode condicionar o não alcance de resultado da estratégia de influência.
- O contato sem confirmação ou sem influência no Executivo pode ser gatilho para mobilização. A ação técnica com a influência no Executivo com a mobilização pode levar ao resultado positivo da estratégia de influência.
- Ação de informação está relacionada com as ações de conciliação e técnica no processo legislativo.
- A ação de influência no Legislativo funciona como um gatilho para a ação legislativa nos casos observados. Isso demonstra a forte influência das empresas estudadas no processo legislativo.

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em busca de apresentar as considerações finais deste trabalho, retoma-se a questão que orientou todo o esforço despendido: Como ocorre a estratégia de influência na relação entre empresas e Estado em casos brasileiros? Antes de iniciar os achados, a questão de pesquisa partiu da premissa de que existe um processo da estratégia de influência com características que podem ser analisadas e interpretadas. Como primeiro achado, conclui-se que a estratégia de influência existe e pode ser identificada, analisada e interpretada conforme ocorreu neste estudo. Para tanto, é necessário retomar o conceito central deste estudo: estratégia de influência é um conjunto de ações complexas organizadas em processos de influência, processos relacionais, processos públicos, processos privados e processos de conflito, que ocorrem na relação empresas-Estado com o objetivo de influenciar o processo decisório em diferentes esferas do Estado para obter ganhos de vantagens competitivas em aspectos regulatórios, desonerações fiscais, ganhos de contratos públicos ou influência na burocracia pública, proporcionando vantagens econômicas e/ou legislativas, em busca da manutenção do equilíbrio de mercado em oligopólios e monopólios ou da criação de mercados para determinados grupos de interesse. A proposta deste conceito é um achado da pesquisa no campo teórico, pois busca relacionar diferentes campos científicos que analisam os fenômenos existentes na relação entre empresas e Estado.

Quanto à questão da pesquisa e ao conceito central trabalhado, este trabalho teve por objetivo: Categorizar e analisar casos da estratégia de influência ocorridos no Brasil. Para alcançar o objetivo geral deste estudo, foram Identificados os grupos empresariais JBS e Odebrecht, em busca de delimitar o campo empírico a ser estudado. Levaram-se em consideração as características empíricas das empresas, o contexto histórico em que este estudo se insere e o material ainda pouco explorado das diversas relações ocorridas no Brasil. Ainda, as relações da JBS e Odebrecht com o Estado, em seus diferentes níveis de organização, permitiu a observação de diversos casos de estratégia de influência.

Para melhor apresentar as contribuições, optou-se por trazer os principais achados de cada etapa do desenvolvimento do trabalho. Conforme o delineamento metodológico, o estudo foi dividido em duas etapas, a primeira caracterizada pela fase qualitativa e descritiva, e a segunda, de natureza comparativa e analítica, conforme apresentado a seguir.

- *Inferências sobre a classificação dos casos*

Analisaram-se de forma macro os casos identificados no âmbito em que ocorreram (federal, estadual ou municipal), com base no objetivo desejado (regulação econômica e benefício fiscal, contratos públicos ou influência na burocracia pública). Percebeu-se que: os casos que buscavam aspectos de regulação ou desoneração fiscal no âmbito estadual estavam centrados nos créditos presumidos e nas desonerações de ICMS (tema pouco abordado em estudos); os casos orientados para aspectos de regulação e desoneração no âmbito federal apresentaram uma sequência de ações amplas, organizadas de maneira a mobilizar todo o setor econômico envolvido, em busca de alterar as estruturas de regulação econômica, como a proposição de Medidas Provisórias. Logo, os casos que buscavam influenciar a burocracia pública no âmbito federal estavam relacionados a processos fiscalizatórios, liberação de documentos específicos ou influência de decisões do segundo escalão do governo. Casos que buscavam contratos públicos permearam todos os âmbitos. Quando a investida estava no âmbito municipal, as ações tinham por objetivo obter ganhos de contratos de concessões e obras de saneamento em municípios, por meio de contribuições de campanha e relacionamento com políticos locais; a procura de contratos públicos no âmbito estadual era caracterizada por concessões em empresas de saneamento e grandes construções da estrutura governamental; as ações eram realizadas por meio de financiamento de campanha e articulação com as empresas. E os contratos no âmbito federal envolveram concessões realizadas por ministérios, por intermédio das grandes estatais e de contratos de fornecimento de estatais.

- *Modus operandi e inferências qualitativas*

Ao analisar a narrativa dos executivos em busca de conhecer o *modus operandi*, foram identificadas algumas contribuições por meio de inferências qualitativas. A criação e manutenção do setor de Operações Estruturadas da Odebrecht representa o caráter estratégico organizacional como a empresa abordava a questão da influência nos diversos níveis do Estado. Um ponto relatado por diversos delatores é que toda contribuição de campanha era condicionada a alguma contrapartida – no mínimo, manter ou fortalecer relações, o que na teoria é defendido como obter acesso. Outro fato evidenciado na fala dos executivos é que a opção por doação via “caixa dois”, em sua maioria, era uma determinação das empresas, pois nem sempre elas poderiam doar o dinheiro via oficial. A doação via oficial era passível de ser divulgada, podendo inflacionar as campanhas na competição entre partidos e estados. Ainda, em busca de não ser o doador ostensivo, tanto a JBS quanto a Odebrecht buscavam outras

empresas para financiar em seu nome, procedimento que dificulta o acompanhamento da influência somente pela via do financiamento de campanha. O que se pode inferir sobre estes *modus operandi* é a criação de um complexo mercado sociologicamente estruturado de contribuição de campanha como via principal do relacionamento entre empresas e Estado.

Apesar dos indícios de uma lógica econômica de maximização de ganhos, há nos relatos algumas evidências axiológicas dos executivos. Existia uma tabela de valores a serem doados para padronizar as quantias. As doações eram realizadas observando o perfil do candidato, a história, a família (se fizesse parte de alguma família de políticos), sua possibilidade de crescimento dentro das estruturas políticas e sua relação com o grupo empresarial. Segundo relatou um executivo da Odebrecht, em eleições para cargos do Executivo municipal e estadual, era observado se o candidato era a favor de concessões públicas, senão a contribuição ficaria dificultada, na visão da empresa.

Os dados revelaram forte atuação das grandes empresas no acompanhamento das questões que interessam à empresa e ao setor econômico. Em pendências do interesse coletivo do setor econômico, empresas referências, como a Odebrecht e a JBS, atuavam a fim de solucionar problemas de regulação, pois tinham amplo acesso em todos os níveis, pela contribuição ostensiva de campanha. Corroborando com a teoria, constatou-se preferência por atuar no Senado, por uma lógica simples de mercado. Como relatou um dos executivos, a Câmara Federal seria uma lógica de “varejo”, enquanto o Senado seria o “atacado”. A atuação no Executivo envolvia diretamente os principais atores: ministros, presidentes e principais parlamentares da base do governo.

Diante dessas constatações qualitativas do discurso dos executivos, pode-se inferir que há uma complexa relação entre os agentes públicos e privados em diferentes estruturas burocráticas, políticas e culturais. As estruturas econômicas são mais opacas do que o proclamado pela economia e as informações e dados relevantes estão assimetricamente distribuídos pelas redes sociais. As construções de redes políticas que unem os vértices estratégicos das organizações (seja público ou privado) ficam evidentes por meio da estrutura flexível e da capilaridade organizacional dessas empresas no Brasil e no exterior. Estas redes são formas de apoio político a clusters dirigentes que mobilizam os recursos da rede para avançar posições individuais e grupais, mesmo que à custa de perdas ou desvantagens para as organizações que representam.

- Inferências sobre a análise das frequências das categorias

Ao analisar a frequência das microcategorias de *agente*, percebeu-se que os senadores

e os governadores foram os atores públicos que tiveram maior frequência. Isso se deve à preferência na atuação legislativa via Senado e na busca de desoneração fiscal via governos estaduais.

Os dados revelam que a baixa intensidade das organizações civis, sindicatos e associações demonstra como as empresas estudadas utilizavam de forma individual as estratégias de influência. Somente em casos pontuais com pautas coletivas a atuação se dava via sindicatos, confederações e organizações civis.

Outra importante inferência a ser realizada prende-se à forte frequência das ações do processo de influência e dos processos relacionais na estratégia de influência. Conforme a descrição das categorias, os processos de influência estão relacionados com as perspectivas teóricas amplamente trabalhadas nas Ciências Políticas, nas áreas de *lobby*, grupos de interesse, grupos de pressão, representação de interesse e financiamento político. Já os processos relacionais se encontram em perspectivas abordadas neste trabalho, como, sociologia econômica, estudos de redes e fatores relacionais.

A análise das macrocategorias de ação por âmbito revelou que, em casos com foco no município, quando comparados com casos de nível federal, observa-se a frequência menor dos processos relacionais e maior frequência dos processos de influência. Isso leva a inferir que ações de estratégia de influência no nível federal necessitam mais de processos relacionais do que ações de âmbito municipal.

- *Inferências sobre resultados do csQCA*

Em busca de solucionar as contradições para o csQCA das macrocategorias de ação, aprofundou-se nos casos, para levantar possíveis condições que determinassem a ausência de resultado para estratégia de influência. Em uma inferência qualitativa a partir dos dados, aspirou-se que quando há uma derrota eleitoral do candidato apoiado e comprometido com os interesses do grupo empresarial, o processo de estratégia de influência é inviabilizado. Já quando há “má vontade” do ente público ou, até, determinação de prejudicar o ente privado, caracterizando perseguição, a estratégia de influência é inviabilizada.

Quando executada a análise complexa para as macrocategorias de ação, os resultados foram:

- Desempenhar processos de influência e processos relacionais combinados com a ausência dos processos privados é suficiente para explicar o resultado positivo da estratégia de influência em 78,9% dos casos observados.

Os processos privados considerados no estudo são: aquisição de empresas e ocupação de cargos privados. Ou seja, ações ocorridas estritamente no campo das relações privadas. Conforme o resultado, a ausência do processo privado e os processos relacionais e processos de influência contribuem para o sucesso da estratégia de influência, com base nos casos observados.

- Desempenhar processos de influência e processos relacionais com processos de conflito é suficiente para explicar o resultado positivo da estratégia de influência em 36,8% dos casos observados.

Os processos de conflito são compreendidos como a formalização de desentendimentos e perdas monetárias. Ocorrem quando formalizados via jurídica ou administrativa, ou quando auferidas as perdas no ente público ou privado. Em alguns casos, os processos de conflito funcionaram como gatilhos para a estratégia de influência, possibilitando a obtenção ganhos ou a manutenção de vantagens competitivas. Por isso, a combinação de processo de conflito, processos relacionais e processos de influência contribui para o sucesso da estratégia de influência, conforme os casos observados.

A partir desses resultados, apresenta-se uma redução complexa do conjunto explicativo do resultado positivo para estratégia de influência:

$$\mathbf{P.INFLUÊNCIA + P.RELACIONAL + (PCONFLITO + pprivado) \Rightarrow EST.DE.INF.}$$

Ao analisar os conjuntos parcimoniosos explicativos para o resultado positivo da estratégia de influência, o resultado foi:

$$\mathbf{PROCONFLITO + pprivado \Rightarrow EST.DE.INFLUÊNCIA}$$

A partir deste resultado, infere-se que o resultado parcimonioso é semelhante ao resultado complexo. O que ocorreu foi a supressão dos processos de influência e processos relacionais na configuração parcimoniosa. Esta supressão se deve à presença constante das duas condições em todas as configurações. Ou seja, pode-se compreender que os processos de influência e processos relacionais constituem as bases empíricas para a realização da estratégia de influência. Em todos os casos observados, a presença dos processos de influência e de processos relacionais tornou estas condições uma constante para a estratégia de influência.

Quando executada a análise complexa para as macrocategorias de agente, após os resultados, foram observados os casos, em busca de explicar pontualmente a característica das principais configurações encontradas:

- Ausência do agente da burocracia pública e ausência do agente do judiciário, com a presença do: agente privado, agente parlamentar e agente executivo público – foi responsável por explicar o resultado positivo da estratégia de influência em seis casos observados.

Os casos que apresentaram esta configuração de condições tiveram como característica o agente privado buscando apoio do agente parlamentar para influenciar o agente executivo público.

- Ausência do agente da burocracia pública, do agente de estatal e do agente jurídico, com a presença do agente parlamentar, agente privado e da organização civil – foi suficiente para explicar o resultado positivo da estratégia de influência em três casos observados.

Os casos com esta configuração de condições tiveram como característica a procura por regulação, caracterizada por uma mobilização do setor econômico, por meio dos sindicatos e confederações, em busca de influenciar o processo legislativo.

- Ausência do agente parlamentar, do agente de estatal, da organização civil e do agente do executivo público, com a presença do agente da burocracia pública com agente privado – foi suficiente para explicar o resultado positivo da estratégia de influência em três casos observados.

Os casos com esta configuração de condições tiveram como característica a busca por desoneração fiscal via créditos presumidos de ICMS, sem passar pelo Executivo estadual, diretamente com agentes da burocracia.

- Ausência do agente parlamentar, do agente de estatal, da organização civil e agente do judiciário, com a presença do agente do executivo público com agente privado – foi suficiente para explicar o resultado positivo da estratégia de influência em três casos observados.

Os casos com esta configuração de condições tiveram como características, a busca por desoneração fiscal via créditos presumidos de ICMS, por intermédio do governo estadual e influência no processo de fiscalização via ministério.

Ao observar as configurações complexas de agentes, nota-se que o conjunto de atores envolvidos em cada configuração está relacionado com o objetivo da estratégia de influência a

ser alcançado. Diferentes conjuntos de atores podem resultar em resultados de estratégia semelhantes, o que demonstra ter caminhos diferentes para o mesmo objetivo.

- Inferências sobre resultados do CNA

Ao realizar as análises de coincidência causal, apura-se que apenas algumas microcategorias de ação obtiveram resultados significativamente relevantes do ponto de vista de cobertura dos casos. Apresentam-se a seguir algumas contribuições observadas a partir dos casos analisados.

a) A ação de contato está relacionada, enquanto *outcome*, a: ação de mobilização, ação técnica, ação de informação, ação de influência no Legislativo e ação legislativa. Ou seja, a ação de contato está relacionada diretamente aos processos de influência no Executivo e Legislativo, em busca de intermediar e conciliar processos.

b) Ao observar a cadeia de coincidência causal da contribuição eleitoral, pôde-se inferir que a ausência das microcategorias de ação do processo de influência mais a solicitação de dinheiro levam à contribuição eleitoral. O prejuízo empresarial também leva a contribuição eleitoral, o que demonstra o caráter *rent seeking* do empresariado que busca influência para obter ganhos de vantagem em relação aos atores estatais.

c) Ao observar a cadeia de coincidência causal da solicitação de dinheiro, pôde-se inferir a partir dos dados que os fatores de mobilização, intermediação e conciliação mais influência no Executivo são gatilhos para a solicitação de dinheiro via contribuição eleitoral. É interessante observar que a solicitação de dinheiro está relacionada mais à influência no Executivo do que em outras esferas públicas.

d) Ao observar a cadeia de coincidência causal da ação de intermediação, pôde-se inferir a partir dos dados que a ação de informação, a ação de conciliação e a mobilização são condições mínimas suficientes da ação de intermediação.

e) Ao observar a cadeia de coincidência causal da ação de conciliação, pôde-se inferir a partir dos dados que a ação de informação com ação técnica, ou a não derrota em eleição com prejuízo empresarial, ou ação de informação e mobilização, tudo está relacionado à ação de conciliação. Por exemplo, o prejuízo empresarial sem estar combinado com derrota em eleição pode ser gatilho para a conciliação entre empresas e Estado. Já as ações de informação, ação técnica e ação de mobilização podem ser compreendidas como condições mínimas da ação de conciliação.

f) Pôde-se inferir a partir dos dados que a ausência de conciliação com judicialização por alguma das partes ou o prejuízo empresarial são fortes fatores de tensionamento.

Entretanto, quando esses fatores não são motivados pela derrota em eleição. Em alguns casos, a derrota em eleição pode condicionar o não alcance de resultado da estratégia de influência.

g) Ao observar a cadeia de coincidência causal da ação de mobilização, pôde-se inferir a partir dos dados que conciliação e influência no Legislativo ou ação legislativa estão fortemente relacionadas com a mobilização. Ainda, o contato sem confirmação ou sem influência no Executivo pode ser gatilho para mobilização. Ou até a ação técnica com a influência no Executivo com a mobilização pode levar ao resultado positivo da estratégia de influência.

h) Pôde-se inferir que a ação de informação está relacionada com as ações de conciliação e técnica no processo legislativo.

i) Pôde-se inferir a partir dos dados que a ação de influência no Legislativo e a ação legislativa estão relacionadas. Ou seja, a ação de influência no Legislativo funciona como um gatilho para a ação legislativa nos casos observados. Isso demonstra a forte influência das empresas estudadas no processo legislativo.

- Perspectivas teóricas dos resultados

Os resultados encontrados corroboram com os diversos autores que investigam os fenômenos que emergem da relação empresas-Estado. Como concluiu o trabalho de Horochoviski (2016b), uma empresa doa para campanhas de outros estados em busca de receber retornos. Isso só pode ser analisado por meio de uma lógica relacional em estruturas que se sobrepõem (estrutura municipal, estrutura nacional e estruturas partidárias, entre outras). Os interesses são indiretos e pouco visíveis, demonstrando práticas sofisticadas e complexas de uma estratégia mercadológica ampla, difusa e competitiva, em busca de um mercado político que possui outra lógica de disputa, como foi demonstrado neste estudo a partir de como a Odebrecht e a JBS se organizavam e atuavam em busca da estratégia de influência.

Como argumentam Horochoviski (2016<sup>a</sup>) e Santos (2016), o exemplo da estratégia de influência por meio do financiamento de campanha possui uma assertividade bastante expressiva: os doadores (financiadores) de campanhas sabem / determinam, junto com as instituições partidárias, quem vão ser os vencedores. Segundo Santos *et al.* (2015), em seu estudo sobre a influência da Confederação Nacional da Indústria no Legislativo, a doação de dinheiro para campanhas não determina as decisões de quem recebeu. Entretanto, quanto mais se doa, maior a cooperação na agenda legislativa proposta pela Confederação Nacional da Indústria. Ou seja, não determina, mas colabora significativamente. Este resultado foi

corroborado pelos achados deste trabalho, quando o foco da análise recaiu sobre os grupos empresariais que mais doaram nas eleições de 2014.

Outra perspectiva de análise vai além dos processos políticos eleitorais e demonstra a organização das estruturas de mercado como um todo. Os trabalhos do Lazzarini (2014; 2007; 2001) demonstram claramente, por meio da lógica de redes, como as estruturas não obedecem a uma divisão racional. Em diversos momentos, empresas e instituições econômicas de caráter público atuaram da mesma forma nas estruturas sociais e de mercado, com objetivos diferentes, mas de formas semelhantes, como observado pela Braskem e sua relação com a Petrobrás e a Odebrecht. Outra perspectiva foi apresentada por Carazza (2018; SANTOS, 2016), que evidenciou as engrenagens do sistema político por meio da utilização de estratégias de influência de setores organizados da economia para obter vantagens competitivas na relação do público privado.

A partir disso, pode-se refletir sobre a atuação dessas empresas perante o Estado:

Hipótese Lazzarini: até que ponto as empresas são resultado do projeto neodesenvolvimentista por meio do capitalismo de laços e do Estado empreendedor, como argumenta Lazzarini (2007; 2014), ou;

Hipótese Carazza: até que ponto as empresas são promotoras do seu crescimento via captura do Estado em seus diversos níveis, por meio das sofisticadas engrenagens.

Com enfoque mais qualitativo, exploratório e descritivo, este estudo buscou responder à questão sobre como ocorrem estas estratégias, propondo categorias de análises para a compreensão da relação entre empresas e Estado. Pela característica da pesquisa, os resultados não são conclusivos; entretanto, há inferências para uma aproximação da proposta de Carazza (2018). Ou seja, apesar de o Estado ser promotor das empresas escolhidas para competir e se destacar em um cenário internacional, o movimento de influência dos processos políticos se deu de forma ampla, abrangente e, em certa medida, indiscriminada, impulsionando o seu crescimento e protegendo o seu mercado competitivo.

Baird (2017) denuncia em seu estudo o poder desproporcional de algumas empresas, que conseguem constantes benefícios – fortes isenções fiscais, financiamentos públicos, expansão de mercados – diante do Poder Executivo e do Poder Legislativo. Como abordado nos resultados desse estudo, a vantagem relacional dos executivos diante dos diversos atores políticos propicia a utilização potencializada dos processos de influência em busca da vantagem competitiva. Ou seja, a estratégia de influência também possibilita compreender como ocorre esta desproporcionalidade de poder.

Estudos como Gama et al. (2018), Resende (2017) e Frassão (2017) identificaram algumas ações de influência em dimensões específicas do processo político. Algumas destas ações foram analisadas nesta tese corroborando a sua relevância para o processo de influência. Outras ações foram identificadas a partir da observação dos dados, o que colabora de forma exploratória para o campo de estudo.

- Sugestões de Estudos Futuros

Como uma proposta de agenda de pesquisa, sugerem-se:

a) Ampliar em quantidade e qualidade os casos de estratégia de influência, em busca de validar e refinar as categorias de análise;

b) Reconfigurar as análises do QCA e CNA, em busca de obter resultados mais significativos;

c) Trabalhar com conjuntos específicos de categorias, em busca de reduzir as variáveis e condições a serem controladas, possibilitando inferências mais específicas;

d) Realizar uma revisão teórica ampla e profunda, quase arqueológica, em busca de analisar as estruturas sociais, políticas, culturais e econômicas que permitiram tais configurações estratégicas, como nos casos analisados.

- Limitações da Pesquisa

Dentre as limitações da pesquisa seguem, algumas reflexões:

A pesquisa exploratória com foco nos casos possui algumas características que propiciam a análise de fenômenos complexos, de forma descritiva e analítica, que segue uma lógica *ex-post-facto*, portanto, com pouca capacidade preditiva.

Os casos analisados são originados de duas empresas com características singulares, que são referências no setor de atuação e possuem um contexto histórico recente. Tudo isso possibilitou a realização deste estudo.

Entretanto, mesmo com as análises e os resultados mais interessantes, essas características podem enviesar parte dos resultados, pois estas empresas possuem capacidades relativas a tamanho, estrutura, história e capital que podem diferenciar de outras empresas menores.

O estudo com foco nos casos é limitado, pois os resultados possibilitam explicar os casos observados, validando premissas teóricas para os casos e permitindo inferências para estudos futuros. Entretanto, não permite extrapolar os casos analisados.

Outra limitação importante é a contemporaneidade do fenômeno estudado. Quando se iniciou a pesquisa, após a qualificação, ainda estavam ocorrendo as últimas gravações das delações que seriam incorporadas no estudo. A atualidade do tema implicou diversas alterações no material e nos campos teórico e empírico, o que, de alguma maneira, pode ter interferido nas análises.

## REFERÊNCIAS

- ABREU, Cristina de. A Economia da Corrupção – a análise econômica da corrupção nas sociedades desenvolvidas contemporâneas. In: comunicação apresentada no **Symposium Internacional The Economics of Corruption in Contemporary Developed Societies**. Porto: Fundação Eng. António de Almeida. 2009. p. 26-27.
- ALBINO, José *et al.* Estratégia como prática: uma proposta de síntese. **Revista de Gestão dos Países de Língua Portuguesa**, v. 9, n. 1-2, p. 2-14, 2010.
- ALBINO, José *et al.* Estratégia como prática: uma proposta de síntese. **Revista de Gestão dos Países de Língua Portuguesa**, v. 9, n. 1-2, p. 2-14, 2010.
- ALMEIDA, Francisco Carlos Ribeiro. Uma abordagem estruturada da renúncia de receita pública federal. **Revista do TCU**, n. 84, p. 19-62, 2000.
- ALMOND, G.; POWELL Jr., G. B. **Uma teoria de política comparada**. Rio de Janeiro: Zahar. 1972.
- AMARAL GURGEL, Maria Cristina; DE VASCONCELOS, Flávio Carvalho. Configuracoes estrategicas de firmas Brasileiras de alto desempenho listadas na BM&FBOVESPA. **RAC-Revista de Administracao Contemporanea**, v. 16, n. 4, p. 586-608, 2012.
- AMBUEHL, M., BAUMGARTNER, M., EPPLE, R., KAUFFMANN, A., THIEM, A. *cna. package: cna: A Package for Coincidence Analysis*. 2015.
- AMBUEHL, M.; BAUMGARTNER, M. **cna: Causal Modeling with Coincidence Analysis**. R *package* version 2.0.0. 2017. URL: <http://cran.r-project.org/package=cna>.
- AMENTA, Edwin; POULSEN, Jane D. Social politics in context: The institutional politics theory and social spending at the end of the New Deal. **Social Forces**, v. 75, n. 1, p. 33-60, 1996.
- ARAGÃO, Murillo de. **Grupos de pressão no Congresso Nacional**: como a sociedade pode defender licitamente seus direitos no Poder Legislativo. Maltese, 1994.
- ARAÚJO JR, José T. de. Regulação e concorrência em setores de infra-estrutura. IEUFRJ, Seminário de Pesquisa. Rio de Janeiro, Ago 2005.
- ARAÚJO, G. C. Atuação dos grupos de pressão no processo legislativo da Câmara dos Deputados. **Monografia** (especialização) – Curso de Processo Legislativo, Câmara dos Deputados, Centro de Formação, Treinamento e Aperfeiçoamento (**Cefor**), p. 64, 2013.
- ARAÚJO, João L. H. de. Regulação de monopólios e mercados: questões básicas. I Workshop do Núcleo de Economia da Infra-estrutura – **NEI/Promex**. Rio de Janeiro, UFRJ, Jul 1997.
- BAIRD, Marcello Fragano. **Redes de influência, burocracia, política e negócios na Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS)**. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. 2017.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo** (L. de A. Rego & A. Pinheiro, Trans.). Lisboa: Edições 70. 2006.

BARDIN, Laurence. **L'analyse de contenu**. Paris: Presses universitaires de France, 1977.

BARNEY, Jay. B. Firm resources and sustained competitive advantage. **Journal of Management**, v. 17, n. 1, p. 99-120, 1991.

BAUMGARTNER, F. Public interest groups in France and the United States. **Trabalho apresentado no XVI Congresso Mundial da IPSA**, Berlim, agosto. 1994.

BAUMGARTNER, Michael. Detecting causal chains in small-n data. **Field Methods**, v. 25, n. 1, p. 3-24, 2013.

BAUMGARTNER, Michael. Inferring causal complexity. **Sociological methods & research**, v. 38, n. 1, p. 71-101, 2009a.

BAUMGARTNER, Michael. The logical form of interventionism. **Philosophia**, v. 40, n. 4, p. 751-761, 2012.

BAUMGARTNER, Michael. Uncovering deterministic causal structures: A Boolean approach. **Synthese**, v. 170, n. 1, p. 71, 2009b.

BAUMGARTNER, Michael; EPPLE, Ruedi. A coincidence analysis of a causal chain: The Swiss minaret vote. **Sociological Methods & Research**, v. 43, n. 2, p. 280-312, 2013.

BAUMGARTNER, Michael; THIEM, Alrik. Identifying Complex Causal Dependencies in Configurational Data with Coincidence Analysis. **R Journal**, v. 7, n. 1, 2015.

BAUMGARTNER, Michael; THIEM, Alrik. Often trusted but never (properly) tested: Evaluating Qualitative Comparative Analysis. **Sociological Methods & Research**, p. 0049124117701487, 2017.

BERG-SCHLOSSER, Dirk *et al.* **Qualitative comparative analysis (QCA) as an approach**. 2009.

BERRY, J. M. **The interest group society**. Boston: Scott, Foresman/Little Brown Series in Political Science, 1989.

BLACKMAN, Tim. Exploring explanations for local reductions in teenage pregnancy rates in England: an approach using qualitative comparative analysis. **Social Policy and Society**, v. 12, n. 1, p. 61-72, 2013.

BOURDOUKAN, A. Y. dos. O Bolso e a Urna: Financiamento Político em Perspectiva Comparada. Tese (Doutorado Ciência Política). **Universidade de São Paulo, USP, Brasil**, 2009.

BOYD, N.G.; TAYLOR, R.R. A developmental approach to the examination of friendship in leader-follower relationships. **Leadership. Quarterly, Amsterdam**, v.9, n.1, p.1-25, 1998

BOYER, Robert. **A Teoria da regulação uma análise crítica**. Nobel, 1990.

BREIGER, R. The Duality of Persons and Groups. **Social Forces**, vol 53, n.2, p. 181-190, dez 1974.

BROWNE, W. P. **Interests and U.S. Public Policy**. Washington: Gergetown University Press, 1998.

BUAP, Rufina Georgina Hernández Contreras; BUAP, Rosa María Medina Hernández; BUAP, José Francisco Tenorio Martínez. INTEGRACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL ESTADO DE PUEBLA. In: Global Conference on Business & Finance Proceedings. **Institute for Business & Finance Research**, 2015. p. 1539.

BUCHANAN, James M.; TOLLISON, Robert D.; TULLOCK, Gordon. Toward a theory of the rent-seeking society. **Texas A & M Univ Pr**, 1980.

CARAZZA, Bruno. **DINHEIRO, ELEIÇÕES E PODER**: As engrenagens do sistema político. 1ª. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2018. 328 p.

CAREN, Neal; PANOFKY, Aaron. TQCA: A technique for adding temporality to qualitative comparative analysis. **Sociological Methods & Research**, v. 34, n. 2, p. 147-172, 2005.

CARMONA, Pedro; FUENTES, Cristina; RUIZ, Carmen. Análise de divulgação de risco no Relatório Anual de Governança Corporativa utilizando *fuzzy-set* qualitative comparative analysis. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, v. 56, n. 3, p. 342-352, 2016.

CARVALHO, Alexandre. Juscorporativismo: os juízes e o judiciário na Assembleia Nacional Constituinte. **Revista Brasileira de Estudos Políticos**, v. 114, 2017.

CERVI, E. U. ; HOROCHOVSKI, R. R. ; JUNCKES, I. J. . Redes de doadores e financiamento político em 2014: distinguindo doações para candidatos, partidos e comitês financeiros nas eleições presidenciais brasileiras. **E-Legis**, v. 8, p. 80-100, 2015.

CHAIA, Vera. Eleições no Brasil: o medo como estratégia política. **Eleições presidenciais em**, p. 29-52, 2002.

CHIROT, Daniel; RAGIN, Charles. The market, tradition and peasant rebellion: the case of Romania in 1907. **American Sociological Review**, p. 428-444, 1975.

CHIZZOTTI, Antonio. **Pesquisa em ciências humanas e sociais**. Cortez editora, 2018.

CLAESSENS, Stijn; FEIJEN, Erik; LAEVEN, Luc. Political connections and preferential access to finance: The role of campaign contributions. **Journal of financial economics**, v. 88, n. 3, p. 554-580, 2008.

COASE, Ronald H. (1937). "Nobel Lecture: The Institutional Structure of Production". In: WILLIAMSON, Oliver E. & WINTER, Sidney G.. The Nature of the Firm: origins, evolution, and development. New York/Oxford, **Oxford University Press**, 1993.

COASE, Ronald H. The nature of the firm. **economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

COASE, Ronald Harry. The institutional structure of production. **The American Economic Review**, v. 82, n. 4, p. 713-719, 1992.

COASE, Ronald Harry. The firm, the market, and the law. **University of Chicago press**, 2012.

COASE, Ronald. The new institutional economics. **The American Economic Review**, v. 88, n. 2, p. 72-74, 1998.

COIMBRA, S. D; ARICA, S. J. **Uma análise comparativa entre sistemas de inovação e o diamante de Porter na abordagem de arranjos produtivos locais**. 2006.

CONCEIÇÃO, Octavio Augusto Camargo. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista?. **Análise econômica**. Porto Alegre. Vol. 19, n. 36 (set. 2001), p. 25-45, 2001.

CRESWELL, J. W. (2007). **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto** (2a ed., L. de O. Rocha, Trad.). Porto Alegre: Artmed. (Obra original publicada em 2003)

CRONQVIST, Lasse; BERG-SCHLOSSER, Dirk. Multi-value QCA (mvQCA). **Configurational comparative methods: Qualitative comparative analysis (QCA) and related techniques**, v. 51, p. 69-86, 2009.

CROZIER, Michel; FRIEDBERG, Erhard. **L'acteur et le système**. 1977.

DE MEUR, Gisèle; RIHOUX, Benoît. Crisp Set Qualitative Comparative Analysis (csQCA). In: [Cap. 3] BERG-SCHLOSSER, Dirk *et al.* **Qualitative comparative analysis (QCA) as an approach**. 2009. 2009.

DIAS, Marcelo Fernandes Pacheco; PEDROZO, Eugenio Avila. Metodologia de estudo de caso com múltiplas unidades de análise e métodos combinados para estudo de configurações. **Iberoamerican Journal of Strategic Management (IJSM)**, v. 14, n. 2, p. 23-39, 2015.

DIAS, Osorio Carvalho. Análise Qualitativa Comparativa (QCA) Usando Conjuntos *Fuzzy*- Uma Abordagem Inovadora Para Estudos Organizacionais no Brasil. **ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO**, v. 35, p. 03-07, 2011.

DUŞA, Adrian. User manual for the QCA (GUI) *package* in R. **Journal of Business Research**, v. 60, n. 5, p. 576-586, 2007.

DUŞA, Adrian; THIEM, Alrik. Enhancing the Minimization of Boolean and Multivalued Output Functions With e QMC. **The Journal of Mathematical Sociology**, v. 39, n. 2, p. 92-108, 2015.

EDEN, Colin. Analyzing cognitive maps to help structure issues or problems. **European Journal of Operational Research**, v. 159, n. 3, p. 673-686, 2004.

FARHAT, S. **O que é. Como se faz**. Ética e transparência na representação junto a governos. São Paulo: Peirópolis, 2007.

FIGUEIREDO, Argelina; LIMONGI, Fernando. Poder de agenda na democracia brasileira: desempenho do governo no presidencialismo pluripartidário. **Reforma política: lições da história recente**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2006.

FISS, Peer C. A set-theoretic approach to organizational configurations. **Academy of management review**, v. 32, n. 4, p. 1180-1198, 2007.

FISS, Peer C. Building better causal theories: A *fuzzy* set approach to typologies in organization research. **Academy of Management Journal**, v. 54, n. 2, p. 393-420, 2011.

FISS, Peer C. Case studies and the configurational analysis of organizational phenomena. **Handbook of case study methods**, p. 424-440, 2009.

FLICK, Uwe. Desenho da pesquisa qualitativa. In: **Desenho da pesquisa qualitativa**. 2009.

FLIGSTEIN, Neil. Markets as politics: A political-cultural approach to market institutions. **American sociological review**, p. 656-673, 1996.

FLIGSTEIN, Neil. The architecture of markets: An economic sociology of twenty-first-century capitalist societies. **Princeton University Press**, 2001.

FLIGSTEIN, Neil. The transformation of corporate control. **Harvard University Press**, 1993.

FORIGO, Camila Rodrigues. Poder disciplinar da Administração Pública. **Revista Jus Vigilantibus**, ano, v. 7, 2007.

FRASSÃO, Caroline de Souza. **Lobby e proteção da Indústria: uma análise do Plano Brasil Maior**. Dissertação de Mestrado. Universidade de São Paulo. 2017.

FREITAS, Jonathan Simões. **Eventos críticos para a formação de centros tecnológicos de origem acadêmica**. 2014. Tese (Doutorado em Administração) - Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração – FACE, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte.

GAMA, Marina Amado Bahia; BANDEIRA-DE-MELLO, Rodrigo; SPULDARO, Juliano Danilo. Political strategy and the growth of business groups. **RAUSP Management Journal**, v. 53, n. 1, p. 35-48, 2018.

GAMA, Marina Amado Bahia; BANDEIRA-DE-MELLO, Rodrigo; SPULDARO, Juliano Danilo. Political strategy and the growth of business groups. **RAUSP Management Journal**, v. 53, n. 1, p. 35-48, 2018.

GIDDENS, Anthony. **A constituição da sociedade**. São Paulo: Martins Fontes, 1989.

GILENS, Martin; PAGE, Benjamin I. Testing theories of American politics: Elites, interest groups, and average citizens. **Perspectives on politics**, v. 12, n. 3, p. 564-581, 2014.

GISLAIN, Jean-Jacques & STEINER, Philippe. **La Sociologie Économique: 1890-1920**. Paris, PUF. 1995.

GOERTZ, Gary. Assessing the trivialness, relevance, and relative importance of necessary or sufficient conditions in social science. **Studies in Comparative International Development**, v. 41, n. 2, p. 88-109, 2006.

GONÇALVES, Carlos Alberto *et al.* Componentes Estruturais e Conjuntos Parcimoniosos na Explicação do Desempenho Organizacional: Um Estudo nos Setores da Indústria e Serviço. **Revista Ibero Americana de Estratégia**, v. 12, n. 3, 2013.

GRANOVETTER, M. The old and the new Economic Sociology: a history and an agenda. In: FRIEDLAND, R. & ROBERTSON, A.F. (Eds). *Beyond the marketplace: rethinking economy and society*. New York: Aldine de Gruyter, p. 89-112. 1990.

GRANOVETTER, M. The Strength of Weak Ties. **The American Journal of Sociology**, vol. 78, n.6, p. 1360-1380, maio de 1973.

GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: The problem of embeddedness. **American journal of sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.

GRANOVETTER, Mark. Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d'analyse. **Analyse économique des conventions**, p. 79-94, 1994.

GRANOVETTER, Mark. The old and the new economic sociology: A history and an agenda. *Beyond the marketplace*. **Rethinking economy and society**, p. 89-112, 1990.

GRECO, Rogério. **Código penal: comentado**. Niterói: Impetus, 2008.

GROSSMAN, Gene M.; HELPMAN, Elhanan. *Special interest politics*. MIT press, 2001.

GUERRA, Sérgio. Teoria da captura de agência reguladora em sede pretoriana. **Revista de Direito Administrativo**, v. 244, p. 330-347, 2007.

HALL, Peter A. Systematic process analysis: When and how to use it. **European Political Science**, v. 7, n. 3, p. 304-317, 2008.

HARZING, Anne-Wil; GIROUD, Axèle. The competitive advantage of nations: An application to academia. **Journal of Informetrics**, v. 8, n. 1, p. 29-42, 2014.

HEISE, David R. Modeling event structures. **Journal of Mathematical Sociology**, v. 14, n. 2-3, p. 139-169, 1989.

HEISE, David R.; DURIG, Alex. A frame for organizational actions and macroactions. **Journal of Mathematical Sociology**, v. 22, n. 2, p. 95-123, 1997.

HODGKINSON, Gerard P.; HEALEY, Mark P. Cognition in organizations. **Annual review of psychology**, v. 59, 2008.

HOROCHOVSKI, R. R.; JUNCKES, I. J. ; CAMARGO, N. F. ; SILVA, E. A. . Um modelo para capturar a relação entre financiamento eleitoral e contratação de bens e serviços: o caso de Curitiba. Newsletter. **Observatório de elites políticas e sociais do Brasil**, v. 3, p. 1-18, 2016b.

HOROCHOVSKI, R. R.; JUNCKES, I. J. ; SILVA, E. A. ; SILVA, J. M. ; CAMARGO, N. F. . Estruturas de poder nas redes de financiamento político nas eleições de 2010 no Brasil. **Opinião Pública**, v. 22, p. 28-55, 2016a.

HOROCHOVSKI, R. R.; JUNCKES, I. J. ; SILVA, E. A. ; SILVA, J. M. ; CAMARGO, N. F. . Redes de partidos políticos tecidas por financiadores: um estudo das eleições de 2010 no Brasil. **Teoria & Sociedade** (UFMG), v. 23, p. 49-78, 2015.

JARDIM, Gabriela F.; MACCHIONE SAES, Maria Sylvia; FERRAZ DE MESQUITA, Luiz. Estruturas de governança interna e a capacidade de inovação em pequenas firmas brasileiras de torrefação e moagem de café. **Revista de Administração-RAUSP**, v. 48, n. 2, 2013.

JENSEN, Michael; MECKLING, Willian. Theory of the firm: managerial behavior, agency cost, and ownership structure. **Journal os Financial Economics**, p. 305-360, 1976.

JOHNSTON, Michael. Syndromes of Corruption – Wealth, Power and Democracy. Cambridge: **University Press**. 2005.

KERLINGER, Fred N. Foundations of behavioral research. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1980.

KRUEGER, Anne O. The political economy of the rent-seeking society. **The American economic review**, v. 64, n. 3, p. 291-303, 1974.

LAZZARINI, S. G. **Capitalismo de laços: os donos do Brasil e suas conexões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011. 184p.

LAZZARINI, S. G.. Strategizing by the Government: Can Industrial Policy Promote Firm-level Competitive Advantage?. **Strategic Management Journal** (Print), v. 36, p. 97-112, 2015.

LAZZARINI, SERGIO G. Mudar tudo para não mudar nada: análise da dinâmica de redes de proprietários no Brasil como "mundos pequenos". **RAE-eletrônica**, v. 6, n. 1, 2007.

LIMDBLOM, C. E. **O Processo de Decisão Política**. Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 1981.

LODI, J. B. **Lobby, os grupos de pressão**. São Paulo: Pioneira, 1986.

LOWENBERG, June S. Interpretive research methodology: Broadening the dialogue. **ANS. Advances in nursing science**, v. 16, n. 2, p. 57-69, 1993.

MACKIE, John Leslie. **The cement of the universe: A study of causation**. Oxford University Press, 1974.

MAHONEY, James. Strategies of causal inference in small-N analysis. **Sociological Methods & Research**, v. 28, n. 4, p. 387-424, 2000.

MAHONEY, James; KIMBALL, Erin; KOIVU, Kendra L. The logic of historical explanation in the social sciences. **Comparative Political Studies**, v. 42, n. 1, p. 114-146, 2009.

MANCUSO, W. O *lobby* da Indústria no Congresso Nacional: empresariado e política no Brasil contemporâneo. Dados – **Revista de Ciências Sociais**, v. 47, n. 3, p. 505-547, 2004.

MANCUSO, W. P.. Investimento eleitoral no Brasil: balanço da literatura (2001-2012) e agenda de pesquisa. **Revista de Sociologia e Política** (Online), v. 23, p. 155-183, 2015.

MANCUSO, W. P.; GOZETTO, A. C. O. *Lobby*: discussão introdutória sobre algumas questões-chave. **Portas** (São Paulo), v. 4, p. 1, 2011.

MANCUSO, W.P.; SPECK, B.W. Financiamento empresarial e desempenho eleitoral no Brasil: um estudo das eleições para deputado federal em 2010. In: **VIII Workshop Empresa, Empresários e Sociedade**. Curitiba. 2012.

MANCUSO, Wagner Pralon; GOZETTO, Andréa Cristina Oliveira. Lobby e políticas públicas no Brasil. **As ideias também importam: abordagem cognitiva e políticas públicas no Brasil**. Curitiba: Juruá, 2013.

MARQUES, Rafael; PEIXOTO, João. **A nova sociologia econômica**: uma antologia. Oeiras: Celta Editora, p. 1-67, 2003.

MARX, Axel; DUSA, Adrian. Crisp-set qualitative comparative analysis (csQCA), contradictions and consistency benchmarks for model specification. **Methodological Innovations Online**, v. 6, n. 2, p. 103-148, 2011.

MARX, Axel; RIHOUX, Benoît; RAGIN, Charles. The origins, development, and application of Qualitative Comparative Analysis: the first 25 years. **European Political Science Review**, v. 6, n. 1, p. 115-142, 2014.

MAZZUCATO, Mariana. **O Estado Empreendedor**: desmascarando o mito do setor público vs. setor privado. Portfolio-Penguin, 2014.

MCCHESENEY, Fred S. Money for nothing: politicians, rent extraction, and political extortion. **Harvard University Press**, 1997.

MCCLUSKEY JR, Edward J. Minimization of Boolean functions. **Bell system technical Journal**, v. 35, n. 6, p. 1417-1444, 1956.

MENNELL, Stephen. Norbert Elias – an introduction. Dublin: **University College Dublin Press**, 1998.

MEYER-PFLUG, S. R. ; LORENZI, D. G. ; OLIVEIRA, V. E. T. ; SERRAZES, A. A. ; PIRES, D. M. ; FRANCA, L. N. L. ; NAVEGA, A. ; ROCHA, M. E. G. T. ; NEVES, M. B. B. ; GONTIJO, A. . Grupos de Interesse (*lobby*) **Série Pensando o Direito**. 1. ed. Brasília: Ministério da Justiça e PNUD, v. 1, p. 184. 2009.

MEYNEAUD, J. Os Grupos de Pressão. Lisboa: **Publicações Europa-América**, 1996.

MILL, John Stuart. **A system of logic, ratiocinative and inductive: Being a connected view of the principles of evidence, and methods of scientific investigation**. John W. Parker, West Strand, 1843.

MILL, John Stuart. **A system of logic, ratiocinative and inductive**. London, 1843.

- MINAYO, Maria Cecília de Souza. **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. Editora Vozes Limitada, 2011.
- MINTZBERG, Henry; AHLSTRAND, Bruce; LAMPEL, Joseph. **Safári da estratégia**. Bookman Editora, 2009.
- MONTENEGRO, Ludmilla Meyer; BULGACOV, Sergio. Governança e estratégia de cursos de graduação em administração na perspectiva da Teoria Ator-Rede. 2015.
- MOORE, Barrington. Social origins of democracy and dictatorship. **Boston: B**
- MORAES, Roque. Análise de conteúdo. **Revista Educação, Porto Alegre**, v. 22, n. 37, p. 7-32, 1999.
- MOZZATO, Anelise Rebelato; GRZYBOVSKI, Denize. Análise de conteúdo como técnica de análise de dados qualitativos no campo da administração: potencial e desafios. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 4, p. 731-747, 2011.
- MUNCK, Gerardo L. Formação de atores, coordenação social e estratégia política: problemas conceituais do estudo dos movimentos sociais. **Dados**, v. 40, 1997.
- MUSACCHIO, A. ; LAZZARINI, S. G. . Reinventing state capitalism: Leviathan in business, Brazil and beyond. 1. ed. Cambridge: **Harvard University Press**, 2014. 368p.
- NEMIROVSKY, Gabriel Gualhanone *et al.* Integrando estudos organizacionais em economia solidária: uma proposta teórico-metodológica. **Gestão e Sociedade**, v. 9, n. 23, p. 1000-1019, 2015.
- NIETO, Yara Anahí Jiménez *et al.* Desarrollo de clústeres industriales: un enfoque de dinámica de sistemas. **Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración: RICEA**, v. 5, n. 10, p. 329-350, 2016.
- NORBURN, David. PEST analysis. **Blackwell encyclopedia of strategic management**. Oxford: Oxford Blackwell, 1997.
- NORTH, Douglass C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: **University Press**. 1990.
- OLABUENAGA, J.I. R.; ISPIZUA, M.A. **La descodificación de la vida cotidiana: metodos de investigacion cualitativa**. Bilbao, Universidad de deusto, 1989.
- OLIVEIRA, M. G. Apresentação: da Necessidade de Estudos Estadunidenses e comparativos Brasil-EUA. In: OLIVEIRA, M. G (org.) **Brasil e EUA no novo milênio**. Recife: NEA/Ed. Universitária da UFPE, p. 9-13, 2004.
- OLSON, Mancur. Collective action. **The Invisible Hand**, p. 61-69, 1989.
- OLSON, Mancur. **Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups (Harvard economic studies. v. 124)**. Harvard University Press, 1965.
- PASQUINO, Gianfranco. Grupos de pressão. In: [vários autores]. **Curso de introdução à ciência política, Unidade VI Brasília (DF)**: Ed. da UnB. 1984.

PELTZMAN, Sam. Toward a more general theory of regulation. **The Journal of Law and Economics**, Chicago, v.19, 1976.

PENROSE, E. T. **The theory of the growth of the firm**. New York: John Wiley, 1959.

PINTO JR, Helder Q.; PIRES, Melissa Cristina Pinto. Assimetria de informações e problemas regulatórios. Rio de Janeiro: **Agência Nacional do Petróleo, Nota Técnica**, n. 10, p. 217-60, 2000.

PINTO JR, Helder. As missões da regulação de energia e a revisão do desenho institucional: experiência internacional e lições para o caso brasileiro. **Relatório de pesquisa MME – PNUD**. Rio de Janeiro, Ago 2003.

PIRES, Roberto Rocha Coelho; DE AVILA GOMIDE, Alexandre. Variações setoriais em arranjos de implementação de programas federais. **Revista do Serviço Público**, v. 66, n. 2, p. 195-226, 2015.

POLANYI, Karl. **A Grande Transformação**: as origens do nosso tempo. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

PORTER, Michael E. **A vantagem competitiva das nações**. 1993.

PORTER, Michael. **Estratégia competitiva**. Elsevier Brasil, 2004.

POSNER, Richard A. The social costs of monopoly and regulation. **Journal of political Economy**, v. 83, n. 4, p. 807-827, 1975.

PRIGOGINE, Ilya. Fim das certezas: tempo, caos e as leis da natureza, O. **Biblioteca basica**, 1996.

PRIGOGINE, Ilya; FERREIRA, Roberto Leal. **O fim das certezas**. Unesp, 1996.

PRZEWORSKI, A. Money, Politics, and Democracy. Working Paper. **New York University**. 2011.

PRZEWORSKI, Adam. Nota sobre o Estado e o Mercado. **Revista de Economia Política**, v. 16, n. 3, p. 115-120, 1996.

RAGIN, Charles C. Comparative methods. **The SAGE Handbook of Social Science Methodology Comparative Methods**, p. 67-82, 2007.

RAGIN, Charles C. The comparative method: Moving beyond qualitative and quantitative strategies. In: **The comparative method: Moving beyond qualitative and quantitative strategies**. University of California Press, 1987.

RAGIN, Charles C. **Fuzzy-set social science**. University of Chicago Press, 2000.

RAGIN, Charles C.; DRASS, Kriss A.; DAVEY, Sean. *Fuzzy-set/qualitative comparative analysis 2.0*. **Tucson, Arizona: Department of Sociology, University of Arizona**, 2006.

RAGIN, Charles C.; MAYER, Susan E.; DRASS, Kriss A. Assessing discrimination: A Boolean approach. **American Sociological Review**, p. 221-234, 1984.

RAGIN, Charles C.; STRAND, Sarah Ilene. Using qualitative comparative analysis to study causal order: Comment on Caren and Panofsky (2005). **Sociological Methods & Research**, v. 36, n. 4, p. 431-441, 2008.

RAGIN, Charles. The comparative method: Moving beyond qualitative and quantitative methods. **Berkeley: University of California**, 1987.

RESENDE, Ciro Antônio da Silva. Representation of interests in the Brazilian House of Representatives: strategies, actors and political agenda. **Revista Brasileira de Ciência Política**, n. 23, p. 217-258, 2017.

RIASI, Arash. Competitive advantages of shadow banking industry: An analysis using Porter diamond model. **Business Management and Strategy**, v. 6, n. 2, p. 15-27, 2015.

RICARDO, David. Princípios de Política Econômica e Taxação (1817). (**Os Economistas**). São Paulo, Abril, 1983.

RIHOUX, B.; RAGIN, C. C. Configurational Comparative Analysis.: **Sage Publications**. 2007.

RIHOUX, B.; DE MEUR, G. Qualitative comparative analysis using Boolean sets (csQCA). **Rihoux/Ragin, forthcoming**, 2008.

RIHOUX, Benoît; LOBE, Bojana. The case for qualitative comparative analysis (QCA): Adding leverage for thick cross-case comparison. **The Sage handbook of case-based methods**, p. 222-242, 2009.

RIHOUX, Benoît; LOBE, Bojana. The case for qualitative comparative analysis (QCA): Adding leverage for thick cross-case comparison. **The Sage handbook of case-based methods**, p. 222-242, 2009.

ROESCH, S.M.A. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RUELLE, David. **Caso e caos**. **Bollati Boringhieri**, 1993.

SALGADO, Lucia H. Agências regulatórias na experiência brasileira: um panorama do atual desenho institucional. **IPEA, Texto para Discussão**. Rio de Janeiro, n. 941, Mar 2003.

SALISBURY, Robert. Interest Groups. In: POLSBY, N. & GREENSTEIN, F. (Orgs.). **Handbook of Political Science**, v. 4. Addison-Wesley. 1977.

SANTOS, B. C. Interesses Econômicos, Representação Política e Reprodução Legislativa sob a Ótica do Financiamento de Campanhas Eleitorais. 2016. 220f. **Tese** (Doutorado em Direito) - Universidade Federal de Minas Gerais, **UFMG**, Brasil. 2016.

SANTOS, L. A. 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. **Tese** (Doutorado em Ciências Sociais). **Centro de Pós Graduação sobre as Américas, Instituto de Ciências Sociais**, Universidade de Brasília (CEPPAC/ICS/UnB), 2007.

SANTOS, M. L. O Parlamento sob influência: o *lobby* da indústria na Câmara dos Deputados. 2011. 196f. **Tese** (Doutorado em Ciência Política) - Universidade Federal de Pernambuco, UFPE, Brasil. 2011.

SANTOS, Manoel Leonardo , BATISTA, Mariana , FIGUEIREDO FILHO, Dalson Britto , ROCHA, E. C. Financiamento de campanha e apoio parlamentar à Agenda Legislativa da Indústria na Câmara dos Deputados. **Opinião Pública** (UNICAMP. Impresso), v. 21, p. 33-59, n. 2015a.

SANTOS, Manoel Leonardo . Representação de Interesses na Arena Legislativa: os grupos de pressão na Câmara dos Deputados (1983-2012). **Texto para Discussão** (IPEA. Brasília), v. 1975, p. 7-39, n. 2014a.

SANTOS, Manoel Leonardo . Representação de Interesses na Câmara dos Deputados: o *lobby* e o sucesso da Agenda Legislativa da Indústria. **Revista Iberoamericana de Estudos Legislativos**, v. 1,p. 52-70, n. 2014b.

SANTOS, Manoel Leonardo; BATISTA, Mariana ; FIGUEIREDO FILHO, Dalson Britto ; ROCHA, E. C. . Financiamento de campanha e apoio parlamentar à Agenda Legislativa da Indústria na Câmara dos Deputados. **Opinião Pública** (UNICAMP. Impresso), v. 21, p. 33-59, 2015b.

SANTOS, Manoel Leonardo; MANCUSO, Wagner Pralon; BAIRD, Marcello Fragano. RESENDE, C. A. *Lobbying no Brasil: profissionalização, estratégias e influência*. **Texto para discussão / IPEA**: Rio de Janeiro, 2017.

SCHLOZMAN, K. L.; TIERNEY, J. T. **Organized Interests and American Democracy**. New York: Harper & Row, 1986.

SCHNEIDER, Carsten Q.; WAGEMANN, Claudius. Standards guter praxis in qualitative comparative analysis (QCA) und *fuzzy*-sets. In: **Methoden der vergleichenden Politik-und Sozialwissenschaft**. VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2009. p. 387-412.

SCHNEIDER, Carsten Q.; WAGEMANN, Claudius. Standards of good practice in qualitative comparative analysis (QCA) and *fuzzy*-sets. **Comparative Sociology**, v. 9, n. 3, p. 397-418, 2010.

SILVA, Andressa Hennig; FOSSÁ, Maria Ivete Trevisan. Análise de conteúdo: exemplo de aplicação da técnica para análise de dados qualitativos. **Dados em Big Data**, v. 1, n. 1, p. 23-42, 2017.

SKOCPOL, Theda; EVANS, Peter; RUESCHEMEYER, Dietrich. Bringing the state back in. **Cambridge**, 1999.

SMELSER, Neil J.; SWEDBERG, Richard (Ed.). The handbook of economic sociology. **Princeton university press**, 2010.

SPECK, B. W. Objetivos e estratégias do setor privado no financiamento das campanhas eleitorais: um modelo de análise baseado em dados da campanha eleitoral no Brasil em 2010. In: **Conferência IPSA-ECPR** “Whatever Happened to North-South?”. São Paulo. 2011.

STIGLER, George J. The theory of economic regulation. **The Bell journal of economics and management science**, p. 3-21, 1971.

STIGLITZ, Joseph E. **Economía Economics**. Norton & Company, 1994.

SUEN, Alberto Sanyuan; KIMURA, Herbert. Fusão e aquisição como estratégia de entrada (entre mode) no mercado brasileiro. **Caderno de pesquisas em administração**, v. 2, n. 5, p. 53-60, 1997.

SWEDBERG, R. **The Principles of Economic Sociology**, Princeton, 2003.

SWEDBERG, Richard. New economic sociology: What has been accomplished, what is ahead?. **Acta Sociologica**, v. 40, n. 2, p. 161-182, 1997.

SWEDBERG, Richard. Economics and Sociology: redefining their boundaries: conversations with economists and sociologists. **Princeton University Press**, 1990.

SWEDBERG, Richard; GRANOVETTER, Mark S. (Ed.). The sociology of economic life. **Westview Press**, 1992.

SWEDBERG, Richard; HIMMELSTRAND, Ulf; BRULIN, Göran. The paradigm of economic sociology: premises and promises. **Theory and Society**, v. 16, n. 2, p. 169-213, 1987.

SWEDBERG, Richard; PEIXOTO, J.; MARQUES, R. A nova sociologia econômica: o que já se atingiu, o que se seguirá. In: PEIXOTO, J.; MARQUES, R. A nova sociologia econômica: uma antologia. Oeiras: Celta Editora, p. 229-253, 2003.

SWEDBERG. Markets as social structures. In: SMELSER, Neil & SWEDBERG, Richard (Eds). The handbook of Economic Sociology. New York: **Princeton University Press**; Russel Sage, p. 255-282. 1994.

THIEM, Alrik. QCApro: Professional Functionality for Performing and Evaluating Qualitative Comparative Analysis. R *Package* Version 1.1-1. URL: <http://www.alrikthiem.net/software>, 2015.

THIEM, Alrik. Unifying configurational comparative methods: Generalized-set qualitative comparative analysis. **Sociological Methods & Research**, v. 43, n. 2, p. 313-337, 2015.

THIEM, Alrik; DUSA, Adrian. QCA: A *package* for qualitative comparative analysis. **The R Journal**, v. 5, n. 1, p. 87-97, 2013.

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

TOLLISON, Robert D. Rent seeking: A survey. **Kyklos**, v. 35, n. 4, p. 575-602, 1982.

TRUMAN, D. **The governmental process: political interests and public opinion**. Nova York, Knopf. 1951.

TULLOCK, Gordon. The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft. **Economic Inquiry**, v. 5, n. 3, p. 224-232, 1967.

VERGARA, Sylvia Constant. Réplica 2-análise de conteúdo como técnica de análise de dados qualitativos no campo da administração: potencial e desafios. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 4, p. 761-765, 2011.

VIEIRA, Ricardo Modesto. **Policy Networks and Democratic Governance**. 2017. 160 p. Dissertação (Master Of Arts In Political Science) - Departament Of Political Science, San Diego State University, San Diego, 2017.

WERNERFELT, B. A resource-based view of the firm. **Strategic Management Journal**, v. 5, n. 2, p. 171-180, 1984.

WHITE, Harrison C. Where do markets come from?. **American journal of sociology**, v. 87, n. 3, p. 517-547, 1981.

WHITTINGTON, R. Environmental, structure and theories of strategic choice. **Journal of Management Studies**, vol. 25, n.º 6, pp. 521-536, Novembro. 1988.

WHITTINGTON, R. Putting Giddens into action. **Journal of Management Studies**, vol. 29, n.º 6, pp. 693-712, Novembro. 1992.

WILLIAMSON, Oliver E. “Hierarquies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective”. **Industrial and Corporate Change**. v. 4, n. 1, p. 21-49. 1995.

WILLIAMSON, Oliver E. **Markets and hierarchies**. New York, p. 26-30, 1975.

WILLIAMSON, Oliver E. Transaction cost economics. **Handbook of industrial organization**, v. 1, p. 135-182, 1989.

WOTTON, G. **Grupos de interesse**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1972.

YAMASAKI, Sakura; RIHOUX, Benoît. **A commented review of applications**. 2009.

YIN, R. **Estudo de caso**. 2ª edição. 2004.

YIN, R.K. **Estudo de caso: planejamento e método**. Tradução de Daniel Grassi. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

ZIMRING, Franklin E., JOHNSON, David. “On the Comparative Study of Corruption”, in **The British Journal of Criminology**, vol. 45, n.º 6. 2005.

**APÊNDICE A – Cronologias estruturadas de eventos por caso, dados brutos**

**Quadro 20 - Caso 1: cronologia de eventos, dados brutos**

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
ALEXANDRE JOSÉ LOPES BARRADAS	CONVERSA	GOVERNADOR PARAÍBA (RICARDO COUTINHO)	CONSEGUIR CONTRATO DE OBRAS DE SANEAMENTO	PROJETO DE OBRAS DE SANEAMENTO	GOVERNADOR PARAÍBA (RICARDO COUTINHO)
GOVERNADOR PARAÍBA (RICARDO COUTINHO)	ACEITA REALIZAR PROJETO TÉCNICO	ALEXANDRE JOSÉ LOPES BARRADAS	OBRAS DE SANEAMENTO	PROJETO DE OBRAS DE SANEAMENTO	ODEBRECHT AMBIENTAL
FERNANDO LUIZ AYRES DA CUNHA SANTOS REIS	DESENVOLVEU UMA PROPOSTA DE MANIFESTAÇÃO DE INTERESSE (PMI)	GOVERNO DO ESTADO (RICARDO COUTINHO)	CONSEGUIR CONTRATO DE OBRAS DE SANEAMENTO	PROJETO DE OBRAS DE SANEAMENTO	GOVERNO DA PARAÍBA
ODEBRECHT AMBIENTAL	APRESENTAÇÃO DO PROJETO DE SANEAMENTO	GOVERNADOR PARAÍBA (RICARDO COUTINHO)	OBRAS DE SANEAMENTO	PROJETO DE OBRAS DE SANEAMENTO	GOVERNO DA PARAÍBA
GOVERNADOR DA PARAÍBA	REJEITA PROJETO	ODEBRECHT AMBIENTAL	PROJETO DE OBRAS DE SANEAMENTO	NEGAÇÃO DOS PROJETOS DE SANEAMENTO DA ODEBRECHT	ODEBRECHT AMBIENTAL
SECRETÁRIO DE MEIO AMBIENTE DA PARAÍBA	APRESENTOU	CASSIO CUNHA LIMA (SENADOR)	INFLUENCIAR A DECISÃO DO GOVERNO	CONTATO	ODEBRECHT AMBIENTAL
CASSIO CUNHA LIMA (SENADOR)	ROMPEU POLÍTICAMENTE	CASSIO CUNHA LIMA (SENADOR)	GOVERNO DA PARAÍBA	CANDIDATURA DE CASSIO CUNHA LIMA AO GOVERNO	RICARDO COUTINHO
CASSIO CUNHA LIMA	PEDE DINHEIRO	ODEBRECHT AMBIENTAL	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA	CANDIDATURA DE CASSIO CUNHA LIMA AO GOVERNO	ODEBRECHT AMBIENTAL
ALEXANDRE JOSÉ LOPES BARRADAS	PEDE DINHEIRO	FERNANDO REIS	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA (800MIL)	CASSIO CUNHA LIMA
FERNANDO LUIZ AYRES DA CUNHA SANTOS REIS	APROVOU DOAÇÃO	OPERAÇÕES ESTRUTURADAS	DOAÇÃO DE CAMPANHA 800MIL	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA (800MIL)	CASSIO CUNHA LIMA
ODEBRECHT AMBIENTAL	DOA DINHEIRO	LUIZ (ACESSO DE CASSIO CUNHA LIMA)	DOAÇÃO DE CAMPANHA VIA CAIXA DOIS	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA (800MIL)	CASSIO CUNHA LIMA

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 21** – Caso 2: cronologia de eventos, dados brutos

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
DANIEL ALMEIDA	CONVERSA	ALEXANDRE JOSÉ LOPES BARRADAS	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA	CANDIDATURA DE ISAC CARVALHO	ISAC CARVALHO
DANIEL ALMEIDA E ISAC CARVALHO	ALMOÇO	ALEXANDRE JOSÉ LOPES BARRADAS	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA	CANDIDATURA DE ISAC CARVALHO	ISAC CARVALHO
ALEXANDRE JOSÉ LOPES BARRADAS	PROJETO DE CONCEÇÃO	ISAC CARVALHO E DANIEL DE ALMEIDA	PRIVATIZAÇÃO EMPRESA DE SANEAMENTO DE JUAZEIRO-BA	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA PARA CANDIDATURA A RELEIÇÃO DE ISAC CARVALHO	ISAC CARVALHO
ALEXANDRE JOSÉ LOPES BARRADAS	PEDE DINHEIRO	FERNANDO REIS	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA PARA CANDIDATURA A RELEIÇÃO DE ISAC CARVALHO (300MIL)	ISAC CARVALHO
FERNANDO LUIZ AYRES DA CUNHA SANTOS REIS	AUTORIZOU	ALEXANDRE JOSÉ LOPES BARRADAS	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA PARA CANDIDATURA A RELEIÇÃO DE ISAC CARVALHO (300MIL)	ISAC CARVALHO
ODEBRECHT AMBIENTAL	PRESSIONA	ISAC CARVALHO E DANIEL DE ALMEIDA	PROJETO DE CONCEÇÃO	PROJETO DE CONCEÇÃO DE SANEAMENTO	ODEBRECHT AMBIENTAL
ODEBRECHT AMBIENTAL	PRESSIONA	DANIEL ALMEIDA	PROJETO DE CONCEÇÃO	PROJETO DE CONCEÇÃO DE SANEAMENTO	ODEBRECHT AMBIENTAL
ISAC CARVALHO	REJEITA	ODEBRECHT AMBIENTAL	PROJETO DE CONCEÇÃO	PROJETO DE CONCEÇÃO DE SANEAMENTO	ODEBRECHT AMBIENTAL

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 22** - Caso 3: cronologia de eventos, dados brutos

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
DONIZETE BRAGA	PEDE DINHEIRO	DOAÇÃO DE CAMPANHA	CAMPANHA DEPUTADO ESTADUAL	RELAÇÃO COM O CANDIDATO	GRUPO ODEBRECHT
ALEXANDRINO ALENCAR	DOA DINHEIRO	DOAÇÃO DE CAMPANHA	CAMPANHA DEPUTADO ESTADUAL	RELAÇÃO COM O CANDIDATO	GRUPO ODEBRECHT
DONIZETE BRAGA	PEDE DINHEIRO	DOAÇÃO DE CAMPANHA	CAMPANHA PREFEITO MAUÁ	CONCEÇÃO DE SANEAMENTO	ODEBRECHT AMBIENTAL
VANESSA ADAMO	PEDE DINHEIRO	DOAÇÃO DE CAMPANHA	CAMPANHA PREFEITO MAUÁ	CONCEÇÃO DE SANEAMENTO	ODEBRECHT AMBIENTAL
ALEXANDRINO ALENCAR	FINANCIOU CAMPANHA	CAMPANHA DE VANESSA ADAMO	DOAÇÃO DE CAMPANHA	CONCEÇÃO DE SANEAMENTO	ODEBRECHT AMBIENTAL
ALEXANDRINO ALENCAR	FINANCIOU CAMPANHA	CAMPANHA DE DONIZETE BRAGA	CAMPANHA PREFEITO MAUÁ	CONCEÇÃO DE SANEAMENTO	ODEBRECHT AMBIENTAL
DONIZETE BRAGA	ELEITO	CAMPANHA PREFEITO MAUÁ	CAMPANHA PREFEITO MAUÁ	CONCEÇÃO DE SANEAMENTO	ODEBRECHT AMBIENTAL
DONIZETE BRAGA	AUTORIZA CONCESSÃO PPP	PREFEITURA DE MAUA	CONCEÇÃO DE SANEAMENTO	CONCEÇÃO DE SANEAMENTO	ODEBRECHT AMBIENTAL

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 23** - Caso 4: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
GOVERNO DO ESTADO	DESONERA	EMPRESAS TRANSFORMADORAS DE PLÁSTICO	CRÉDITOS DE ICMS NO ESTADO DO RGS	REDUÇÃO DAS ALIQUOTAS DE ICMS DA BRASKEM	BRASKEM
GOVERNO DO ESTADO	AUMENTA IMPOSTO	BRASKEM	MATÉRIA PRIMA	CRÉDITOS DE ICMS NO ESTADO DO RGS	BRASKEM
ALEXANDRINO ALENCAR	RECLAMA	GOVERNO DO ESTADO	CRÉDITOS DE ICMS NO ESTADO DO RGS	REDUÇÃO DAS ALIQUOTAS DE ICMS DA BRASKEM	BRASKEM
BRASKEM	INCORPORAR A COPEL	INCORPORAÇÃO	VERTICALIZAR CADEIA PRODUTIVA	REDUÇÃO DAS ALIQUOTAS DE ICMS DA BRASKEM	GOVERNO DO ESTADO
GOVERNO DO ESTADO	PERDE ARRECADAÇÃO	BRASKEM	REDUÇÃO DAS ALIQUOTAS DE ICMS DA BRASKEM	QUEDA DE RECEITA NO ESTADO	GOVERNO DO ESTADO
GOVERNO DO ESTADO	AMEAÇA	BRASKEM	ICMS DA MATÉRIA PRIMA	AUMENTAR ARRECADAÇÃO DO ESTADO	BRASKEM
ALEXANDRINO ALENCAR	NEGOCIA	GOVERNO DO ESTADO	CRÉDITOS DE ICMS NO ESTADO DO RGS	INVESTIMENTO DE IBI	GOVERNO DO ESTADO
BRASKEM	FINANCIA CAMPANHA DO GOVERNO DE ESTADO	BRASKEM	FINANCIA DE FORMA ESPECIAL O GOVERNO DO ESTADO	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA	IEDA CRUCIS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 24** - Caso 5: cronologia de eventos, dados brutos

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
LUIZ INÁCIO	ELEITO	PRESIDÊNCIA	PRESIDÊNCIA	ELEIÇÃO	ODEBRECHT
PRESIDENTE	INDICADO	CARLOS WILSON (SENADOR)	INFRAERO	RELAÇÃO COM EMPRESAS	ODEBRECHT
CARLOS WILSON (SENADOR)	ASSUMI	INFRAERO	PRESIDÊNCIA	RELAÇÃO COM EMPRESAS	EMPRESAS
CARLOS WILSON (SENADOR)	CONCESSÃO EM AEROPORTOS E OBRAS	EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO	INFRAERO	CONCESSÃO	ODEBRECHT
CARLOS WILSON (SENADOR)	BUSCAR EMPRESAS (ANDRADE, ODEBRECHT, CAMARGO, OAS)	INFRAERO	LICITAÇÃO INFRAERO	AGILIZAR LICITAÇÃO	EMPRESAS
ODEBRECHT	GANHA CONCEÇÕES	INFRAERO	AEROPORTO TOM JOBIM E REFORMA DO AEROPORTO DE GOIÂNIA	CONTRATOS PÚBLICOS	EMPRESAS
ODEBRECHT	REPASSAR DINHEIRO	OPERAÇÕES ESTRUTURADAS	FIANCIAMENTO DE CAMPANHAS	3% DOS CONTRATOS	PARTIDOS POLÍTICOS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 25** - Caso 6: cronologia de eventos, dados brutos

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AÉCIO NÉVES (GOVERNADOR)	CONVERSO U	BENEDICTO BARBOSA DA SILVA JUNIOR	PROCURAR A CODEMIG (OSVALDO BORGES)	TRATATIVAS GARANTINDO A PARTICIPAÇÃO DA ODEBRECHT	ODEBRECH T
BENEDICTO BARBOSA DA SILVA JUNIOR	CONVERSO U	SÉRGIO MÉDICE	PROCURAR A CODEMIG (OSVALDO BORGES)	TRATATIVAS GARANTINDO A PARTICIPAÇÃO DA ODEBRECHT	ODEBRECH T
SÉRGIO MÉDICE	CONVERSO U	OSVALDO BORGES (CODEMIG)	TRABALHAR EM CONSÓRCIO COM MAIS DUAS EMPRESAS	LIDERAR CONSÓRCIO COM A OAS E QUEIROZ GALVÃO	ODEBRECH T
OSVALDO BORGES	CONVERSO U	SÉRGIO MÉDICE	COTRAPARTID A DE 3% SOBRE O VALOR	CONTRIBUIÇÃO DE FUTURAS ELEIÇÕES PARA O PSDB	AÉCIO NEVES
CODEMIG	LICITOU OBRA	SÉRGIO MÉDICE	UM DOS TRÊS LOTES	GANHO UM LOTE	ODEBRECH T
ODEBRECHT	PAGOU	OSVALDO BORGES (CODEMIG) (DONO DA MINAS MÁQUINAS ONDE OCORREU O REPASSE)	3% 5,2MI (PARCELADO)	"FINANCIAMENT O DE CAMPANHA"	AÉCIO NEVES

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 26** - Caso 7: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
ALEXANDRINO ALENCAR	NEGOCIOU CONTRATO	PAULO ROBERTO COSTA	FORNECIMENTO DE NAFTA	CONTRATO DE FORNECIMENTO DE NAFTA	BRASKEM
PETROBRÁS	ASSINOU CONTRATO	BRASKEM	CONTRATO DE FORNECIMENTO DE NAFTA 10 ANOS	CONTRATO DE FORNECIMENTO DE NAFTA	PAULO ROBERTO COSTA
ALEXANDRINO ALENCAR	NEGOCIOU PAGAMENTO	PAULO ROBERTO COSTA	US\$ 12MI	CONTRATO DE FORNECIMENTO DE NAFTA	PAULO ROBERTO COSTA
CARLOS FADIGAS	ASSUMIU PRESIDÊNCIA	MARCELO ODEBRECHT	BRASKEM	RESPONSABILIDADE	CARLOS FADIGAS
ALEXANDRINO ALENCAR	CONVERSOU	CARLOS FADIGAS	PROMESSAS DA PAGAMENTO PP	REPASSE DE PAGAMENTO AO PP	BRASKEM
MARCELO ODEBRECHT	PEDIU	PAULO ROBERTO COSTA	COMPROMISSO DE REALIZAR OS PAGAMENTOS	COMPROMISSO DE REALIZAR OS PAGAMENTOS	PAULO ROBERTO COSTA
CARLOS FADIGAS	CONVERSA	PAULO ROBERTO COSTA	COMPROMISSO DE REALIZAR OS PAGAMENTOS	CONFIANÇA	PAULO ROBERTO COSTA E PP
CARLOS FADIGAS	PESQUISOU	DOCUMENTOS, EMAILS E CONVERSAS	ORIGEM DOS PAGAMENTOS AO PP	CONTRATO DE FORNECIMENTO DE NAFTA	PAULO ROBERTO COSTA E PP
CARLOS FADIGAS	PROCUROU	ALEXANDRINO ALENCAR	AUTORIZAR PAGAMENTO	PAGAMENTO AO PAULO ROBERTO E OU PP	PAULO ROBERTO COSTA E PP
CARLOS FADIGAS	AUTORIZOU	OPERAÇÕES ESTRUTURADOS	PAGAMENTOS AO PP E PAULO ROBERTO	PAGAMENTO AO PAULO ROBERTO E OU PP	PAULO ROBERTO COSTA E PP
BRASKEM	PAGOU	PAULO ROBERTO COSTA	PAGAMENTOS AO PP E PAULO ROBERTO	PAGAMENTO AO PAULO ROBERTO E OU PP	PAULO ROBERTO COSTA E PP

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 27** - Caso 8: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
ESPÍRITO SANTO / SANTA CATARINA (GOVERNOS)	DESONERAR	VIA ICMS	PRODUTOS IMPORTADOS	INVIABILIZAR PRODUTOS NACIONAIS	INDUSTRIA BRASILEIRA
CARLOS FADIGAS	ARTICULOU COM	CNI / ABIT / ABIMAC / SUL BRASIL	DERRUBAR OS INCENTIVOS DE PRODUTOS IMPORTADOS	PRESSIONAR GOVERNO	INDUSTRIA BRASILEIRA
MARCELO ODEBRECHT	ARTICULOU COM	PODER EXECUTIVO	DERRUBAR OS INCENTIVOS DE PRODUTOS IMPORTADOS	DERRUBAR OS INCENTIVOS DE PRODUTOS IMPORTADOS	INDUSTRIA BRASILEIRA
MARCELO ODEBRECHT	INFLUENCIA POLÍTICA	SENADO FEDERAL	REGULAÇÃO SOBRE IMPORTAÇÃO	MUDANÇA NA REGULAÇÃO SOBRE IMPORTAÇÃO	EMPRESAS IMPORTADORAS DE ALGUNS ESTADOS
MARCELO ODEBRECHT	RELALTÓRIO TÉCNICO	MINISTÉRIO DA FAZENDA	REGULAÇÃO SOBRE IMPORTAÇÃO	CONTRAPARTIDA PARA OS ESTADOS	ESTADOS IMPORTADORES
MARCELO ODEBRECHT	PRESSIONAR	MDEC	REGULAÇÃO SOBRE IMPORTAÇÃO	PRESSIONAR MINISTÉRIO DA FAZENDA	MINISTÉRIO DA FAZENDA
MARCELO ODEBRECHT	FINANCIAR CAMPANHA	JUCÁ	REGULAÇÃO SOBRE IMPORTAÇÃO	ACESSO POLÍTICO	
MARCELO ODEBRECHT	INFLUENCIA POLÍTICA	CNI	REGULAÇÃO SOBRE IMPORTAÇÃO	RESOLUÇÃO SENADO	MDEC
CLAUDIO MELO FILHO	ARTICOU COM	LEGISLATIVO	DERRUBAR OS INCENTIVOS DE PRODUTOS IMPORTADOS	DERRUBAR OS INCENTIVOS DE PRODUTOS IMPORTADOS	INDUSTRIA BRASILEIRA
CLAUDIO MELO FILHO	CONHECEU	JOSÉ CARVALHO FILHO	ACESSO AO ROMERO JUCA	ACESSO AO SENADO	ODEBRECHT
CLAUDIO MELO FILHO	COOPTA LÍDER DO GOVERNO	JOSÉ CARVALHO FILHO	ACESSO AO ROMERO JUCA	ACESSO DIFERENCIADO AO SENADO	ODEBRECHT
CLAUDIO MELO FILHO	APRESENTOU EMENDA	ROMERO JUCÁ, RENAN CALHEIROS,	TRIBUTAÇÃO AO SETOR PETROQUIMICO	PRS 72/10	BRASKEM
ROMERO JUCÁ	PEDE UM ATENDIMENTO "ESPECIAL"	CLAUDIO MELO FILHO	GUERRA DOS PORTOS	FIM DA GUERRA DOS PORTOS / 4MI	ODEBRECHT
CARLOS FADIGA, GABRIELLI,	ENCONTROU COM	ALUISIO MERCADANTE (MCT)	DERRUBAR OS INCENTIVOS	DERRUBAR OS INCENTIVOS DE PRODUTOS	INDUSTRIA BRASILEIRA / AUMENTAR

MARCELO ODEBRECHT			DE PRODUTOS IMPORTADOS	IMPORTADOS	ARRECADAÇÃO
GUIDO MANTEGA (MINISTRO DA FAZENDA)	ORIENTOU	ROMÉRO JUCÁ (LIDER DE GOVERNO)	DERRUBAR OS INCENTIVOS DE PRODUTOS IMPORTADOS	DERRUBAR OS INCENTIVOS DE PRODUTOS IMPORTADOS	INDUSTRIA BRASILEIRA / AUMENTAR ARRECADAÇÃO
MARCELO ODEBRECHT	ENCONTROU COM (EVENTO DA ISTO É)	MANTEGA, JAQUES WAGNER, PIMENTEL	DERRUBAR OS INCENTIVOS DE PRODUTOS IMPORTADOS	DERRUBAR OS INCENTIVOS DE PRODUTOS IMPORTADOS	INDUSTRIA BRASILEIRA
MARCELO ODEBRECHT	ENCONTROU COM	DILMA ROUSSEF, FERNANDO PIMENTEL	FIM DA GUERRA DOS PORTOS	AGILIZAR VOTAÇÃO	INDUSTRIA BRASILEIRA / AUMENTAR ARRECADAÇÃO
GOVERNO DO ESPÍRITO SANTO (RENATO CASA GRANDE)	COMEÇOU ARTICULAR	CONGRESSO	MANTER INCENTIVO AOS PRODUTOS IMPORTADOS	ATRASAR TRAMITAÇÃO	INDUSTRIA BRASILEIRA / AUMENTAR ARRECADAÇÃO
GOVERNO DO ESPÍRITO SANTO (RENATO CASA GRANDE)	ENCONTROU COM	MARCELO ODEBRECHT	FIM DA GUERRA DOS PORTOS	TIRAR DOS PRODUTOS COM INCENTIVO FISCAL, PRODUTOS DE PETROQUÍMICA ENTRE OUTROS POUÇOS. MANTENDO A MAIORIA.	REDUZIR PRESSÃO DOS ESTADOS QUE PRATICAVAM GUERRA DOS PORTOS
CLAUDIO MELO FILHO E CARLOS FADIGAS	ENCONTROU COM (LANÇAMENTO DA AGENDA LEGISLATIVA CNI)	LÍDICE DA MATA (SEM/BA), GIM ARGELLO, FERNANDO COLLOR (AL), ROMERO JUCÁ, RENAN CALHEIROS.	EXPLICAR OS PREJUÍZOS QUE A GUERRA DOS PORTOS CAUSAVAM HÁ ALGUNS ESTADOS	CONSCIENTIZAR SENADORES SOBRE URGÊNCIA.	PRS 72/2010
JUCÁ	ENCONTROU COM (LANÇAMENTO DA AGENDA LEGISLATIVA CNI)	CLAUDIO MELO FILHO, CARLOS FADIGAS.	FIM DA GUERRA DOS PORTOS	FALA SOBRE AJUDA FUTURA	BRASKEM
FRANCISCO DORNELLES	PRESSIONAVA	GUIDO MANTEGA	FIM DA GUERRA DOS PORTOS	DESARTICULAR PRS72/10	MOBILIZAÇÃO PARA ACABAR COM A GUERRA DOS

					PORTOS
BASE DO GOVERNO	APROVADA	CONGRESSO (SENADO)	PRS 72/10	REDUÇÃO DA CAPACIDADE DE DAR INCENTIVOS PARA PRODUTOS IMPORTADOS	INDUSTRIA BRASILEIRA / AUMENTAR ARRECADAÇÃO
CLAUDIO MELO FILHO	PROCUROU	CARLOS FADIGAS E MARCELO ODEBRECHT	LIBERAÇÃO DE 4MI, A DESTINAR POLÍTICOS	CONTRAPARTIDA AOS SENADORES	BASE DO CONGRESSO
MARCIO FARIAS	CONVERSOU COM	CARLOS FADIGAS	DELCIDIU NÃO HAVIA RECEBIDO "ATENÇÃO"	CONTRAPARTIDA DA APROVAÇÃO DA PRS 72/10	DELCIDIO
OPERAÇÕES ESTRUTURADAS	PAGOU PARA	DELCIDIO DO AMARAL	500 MIL CAIXA DOIS	CONTRAPARTIDA DA APROVAÇÃO DA PRS 72/10	DELCIDIO

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 28** - Caso 9: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
ALUISIO TELLES (PETROBRÁS)	PROCURA	ROGÉRIO SANTOS ARAÚJO	INTERESSE NO CONTRATO	PASSAR INFORMAÇÕES DO CONTRATO EM TROCA DE 3% DO VALOR DO CONTRATO, PRAZO INEZEQUIVEL PARA REALIZAÇÃO DO PROJETO	ODEBRECHT INTERNACIONAL
ROGÉRIO SANTOS ARAÚJO	CONVERSA COM	MARCIO FARIA	INTERESSE NO CONTRATO E CONCORDAR COM PAGAMENTO DE 3%	AUTORIZAÇÃO PARA REUNIR COM ALUISIO TELLES E FECHAR ACORDO	ODEBRECHT INTERNACIONAL
MARCIO FARIA E ROGÉRIO SANTOS ARAÚJO	REUNI COM	ALUISIO TELLES	APROVAÇÃO DE ACORDO PARA CONTRATO PAC SMS	FECHAMETNO DE ACORDO PARA CONTRATO,	ODEBRECHT INTERNACIONAL
MARCIO FARIA	PROCUROU	ANDRADE GUITIERRE Z, CAMARGO CORRÊA E OAS	AJUDA PARA REALIZAÇÃO DO PROJETO	PROPOSTA EM AJUDAR OFERECENDO A POSSIBILIDADE DE UMA PROPOSTA DE COBERTURA	ODEBRECHT INTERNACIONAL
MARCIO FARIA E ROGÉRIO SANTOS ARAÚJO	CONVERSO U COM	ALUISIO TELLES	NÃO CONVIDAR QUEIROZ GALVÃO	NÃO FOI CONVIDADA	ODEBRECHT INTERNACIONAL
DALTON (CAMARGO CORRÊA)	CONVERSO U COM	MARCIO FARIA	NÃO APRESENTARA M OFERTA	NÃO APRESENTADO POR CAUSA DA OPERAÇÃO CASTELO DE AREIA	ODEBRECHT INTERNACIONAL
JOÃO AUGUSTO (DIRETORIA INTERNACIONL A DA PETROBRAS)	PROCUROU	ROGÉRIO SANTOS ARAÚJO	PROPINA DE 5% DO VALOR DO CONTRATO PARA PMDB	PROPRINA PARA O PARTIDO PMDB	ODEBRECHT INTERNACIONAL
ROGÉRIO SANTOS ARAÚJO	CONVERSO U COM	MARCIO FARIA	PROPINA DE 5% PARA O PMDB	AUTORIZOU PAGAR	PMDB
ROGÉRIO SANTOS ARAÚJO	CONVOCA REUNIÃO CÚPULA COM PMDB	MARCIO FARIA	CONFIRMAR OS CONTRATOS	ESTÁ O DE ACORDO COM O FECHAMENTO DO CONTRATO	PMDB
EDUARDO CUNHA / HENRIQUE	PEDIR DINHEIRO	MARCIO FARIA	CONTRATO PETROBRAS	PRESSÃO	ODEBRECHT

ALVES					
ODEBRECHT	GANHOU	PETROBRÁS	LICITAÇÃO PAC SMS	FECHAMENTO DO CONTRATO	ODEBRECHT INTERNACIONAL
MARCIO FARIA	PEDIR DINHEIRO	MARCELO ODEBRECHT	CONTRATO PETROBRAS	PRESSÃO	GABRIELLI
PETROBRÁS	EVITOU ASSINAR	DIRETORES LIGADOS AO PT	CONTRATO PAC SMS	ATRASO AO ASSINAR O ACORDO	ODEBRECHT INTERNACIONAL
MARCELO ODEBRECHT	PRESSIONAR	GABRIELLI	CONTRATO PETROBRAS	APROVAÇÃO CONTRATO	EDUARDO CUNHA
GABRIELLI	APROVA CONTRATO	PETROBRÁS	CONTRATO PETROBRAS	APROVAÇÃO CONTRATO	EDUARDO CUNHA
PETROBRÁS	ASSINOU CONTRATO	DIRETORIA	CONTRATO PAC SMS	FECHAMENTO DO CONTRATO	ODEBRECHT INTERNACIONAL
GABRIELLI	ABRE SINDICANCIA	PETROBRÁS	CONTRATO PETROBRAS	SINDICÂNCIA INTERNA	CONTRATO PETROBRAS
MARCIO FARIA	FINANCIA CAMPANHA	PETROBRÁS	CONTRATO PETROBRAS	FINANCIAMENTO DE CAMPANHA	VACCARI
GRAÇA FOSTER	QUESTIONA	MARCELO ODEBRECHT	REPASSE DE DINHEIRO	REPASSE DE DINHEIRO	EDUARDO CUNHA
MARCELO ODEBRECHT	RESPONDE	GRAÇA FOSTER	REPASSE DE DINHEIRO	REPASSE DE DINHEIRO	PMDB / PT
MPF	ABRE PROCESSO	PETROBRÁS	CONTRATO PETROBRAS	PROCESSO	MARCELO FARIA
MARCELO ODEBRECHT	PRESSIONAR	PRESIDENTE	PROCESSO	PRESSÃO	MARCELO FARIA
MARCELO ODEBRECHT	INFORMA	CLAUDIO MELO	DESCONFIANÇA	INFORMAÇÃO	PMDB / PT
CLAUDIO MELO	INFORMA	TEMER	DESCONFIANÇA	INFORMAÇÃO	PMDB / PT
JOÃO AUGUSTO (DIRETORIA INTERNACIONAL DA PETROBRAS)	PROCUROU	ROGÉRIO SANTOS ARAÚJO	ESTABELECE CRITÉRIOS DE PAGAMENTO	INDICAR ANGELO COMO INTERMEDIÁRIO DE PAGAMENTOS	PMDB
ROGÉRIO SANTOS ARAÚJO	CONVERSOU COM	CESAR RAMOS ROCHA	PASSAR O CONTATO	INDICAR ANGELO COMO INTERMEDIÁRIO DE PAGAMENTOS	PMDB

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 29** - Caso 10: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
ELETRONORTE	ESTUDO VIABILIDADE	ELETRONORTE	USINA HIDRELETRICA MADEIRA	INVIABILIDADE POR NÃO TER QUEDAS D'AGUAS	ODEBREC HT FURNAS
ODEBRECHT	REALIZOU ESTUDOS MAIS PROFUNDOS	ESTUDOS TÉCNICOS	VIABILIZAÇÃO DO PROJETO	VIABILIZAÇÃO DO PROJETO	ODEBREC HT FURNAS
ODEBRECHT	GANHA LICITAÇÃO	LICITAÇÃO	USINA HIDRELETRICA MADEIRA	REALIZAÇÃO DA OBRA	ODEBREC HT FURNAS
CONCORRENTES	COMBATER	CONRATO DA PARCEIRA	PARCERIA ODEBRECHT FURNAS	PROBLEMAS DIVERSOS	ODEBREC HT FURNAS
ODEBRECHT	DESISTE DE JUDICIALIZAR	PARCEIRA ODEBRECHT / FURNAS	CONDICIONANT E QUE FURNAS NÃO PODERIA COMPOR CONSÓRCIO PARA	PROBLEMAS DIVERSOS	ODEBREC HT FURNAS
FABRICANTES	ENTRAM NO CADE	CADE	MONOPÓLIO	LIBERARAM FABRICANTES DE PARTICIPAR OUTROS CONSÓRCIOS	ODEBREC HT FURNAS
GOVERNO	CONVOCA OUTRAS EMPRESAS	PERDEDORAS DE MADEIRAS	DERRUBAR CONSÓRCIO DE SANTO ANTÔNIO	INTENSIVA COMPETIÇÃO	ODEBREC HT FURNAS
GOVERNO	INDICAR FURNAS	EDUARDO CUNHA	FURNAS DAR CARTADAS EM FURNAS	INIMIZADES COM MUITA GENTE	ODEBREC HT FURNAS
EDUARDO CUNHA	INDICOU PARA PRESIDENTE	LUIZ PAULO CONDE	ESTABELECEER FUNRAS COMO FEUDO DO EDUARDO CUNHA	CONTROLE DE FURNAS	ODEBREC HT FURNAS
GOVERNO	HOSTILIDADE	GRUPO ODEBRECH FURNAS	POR VÁRIOS FATOS (RECONHECIDO PROJETO DO CUNHA)	DIFICULDADES	ODEBREC HT FURNAS
HENRIQUE VALLADARES	CONVERSOU COM	EDUARDO CUNHA	MANUTENÇÃO DO ACORDO ENTRE ODEBRECHT E FURNAS	MANTER PARCERIA	ODEBREC HT FURNAS
MARCELO ODEBRECHT	CONVERSOU COM	HENRIQUE VALLADARES	DEFESA DA PARCERIA ODEBRECHT / FURNAS	DEFESA DA PARCERIA ODEBRECH FURNAS	EDUARDO CUNHA
HENRIQUE VALLADARES	PROCUROU	EDUARDO CUNHA	PROPOR 50MI	DEFESA DA PARCERIA ODEBRECH FURNAS	EDUARDO CUNHA
EDUARDO CUNHA	CONVERSOU	CONGRESSO	PROPOSTA DE 50MI	20MI DISTRIBUIR PARA A BANCADA DELE E OS OUTROS 30MI	EDUARDO CUNHA
HENRIQUE VALLADARES	CONVERSA	LEO PINHEIRO (OAS)	ACESSO AO PRESIDENTE DA CAMARA	ACESOS AO ARLINDO CHINAGLIA	ODEBREC HT
LEO PINHEIRO E HENRIQUE	ENCONTRAM	ARLINDO CHINAGLIA	ACESSO AO PRESIDENTE DA	PEDIDO PARA CONHECER	ODEBREC HT

VALLADARES			CAMARA	MARCELO ODEBRECHT	
ARLINDO CHINAGLIA	PEDIU PARA CONHECER	HENRIQUE VALLADARES	TER ACESSO A EMPRESA, CONHECER O MARCELO ODEBRECHT	ACESSO A EMPRESA	ARLINDO CHINAGLIA
MARCELO ODEBRECHT E HENRIQUE VALLADARES	ENCONTRARAM	ARLINDO CHINAGLIA	ACESSO AO PRESIDENTE DA CAMARA	PEDIDO PARA CONHECER EMILIO ODEBRECHT	ARLINDO CHINAGLIA
EMILIO ODEBRECHT E HENRIQUE VALLADARES	ENCONTRARAM	ARLINDO CHINAGLIA	ACESSO AO PRESIDENTE DA CAMARA	DEFENDER ODEBRECHT / FURNAS, SUBSTITUIÇÃO DO DIRETOR DE CONSTRUÇÃO DE FURNAS -	ARLINDO CHINAGLIA
ARLINDO CHINAGLIA	PEDIU INDICAÇÃO	HENRIQUE VALLADARES	CARGO EM DIRETORIA DE FURNAS	ACESSO A FURNAS	ARLINDO CHINAGLIA
HENRIQUE VALLADARES	INDICOU	ARLINDO CHINAGLIA	CARGO EM DIRETORIA DE FURNAS	MARCIO PORTO	ARLINDO CHINAGLIA
HENRIQUE VALLADARES E CLAUDIO MELO FILHO	APRESENTOU	ARLINDO CHINAGLIA	APRESENTA CLAUDIO MELO FILHO PARA ARLINDO CHINAGLIA PARA CONTATO DE PAGAMENTO	INDICAR OPERADOR DOS PAGAMENTOS	ARLINDO CHINAGLIA
HENRIQUE VALLARES	AUTORIZOU PAGAMENTO	ARLINDO CHINAGLIA	6MI PARA FACILITAR ACESSO	PAGAMENTO DE 10MI PARA FACILITAR ACESSO	ARLINDO CHINAGLIA
ARLINDO CHINAGLIA	CONVERSOU COM	HENRIQUE VALLADARES	NÃO QUER TRATAR DO ASSUNTO COM A ANDRADE GUITIERRES	ODEBRECHT NÃO IRIA PAGAR A PARTE DA ANDRADE GUITIERREZ	ODEBRECHT
HENRIQUE VALLADARES	PROCUROU	EDUARDO CUNHA	COMO RESOLVER OS 4MI DA ANDRADE	EDUARDO CUNHA CONHECIA OTÁVIO AZEVEDO (DESDE A ÉPOCA DA TELERJ)	ODEBRECHT
EDUARDO CUNHA E HENRIQUE VALLADARES	REUNIU COM	OTAVIO AZEVEDO (PRESIDENTE ANDRADE GUITIERREZ)	DIZER QUE ANDRADE GUITIERRES DEVIA 4MI PARA ODEBRECHT	VIABILIZAÇÃO DO PAGAMENTO PARA ARLINDO CHINAGLIA (10MI)	ODEBRECHT
MARCELO ODEBRECHT	ORIENTOU	HENRIQUE VALLADARES	NÃO SE ENVOLVER COM ROMERO JUCÁ, DEIXAR PARA CLAUDIO MELO FILHO	ACESSO AO ROMERO JUCÁ	ODEBRECHT
CLAUDIO MELO FILHO	OPERACIONALIZOU	OPERAÇÕES ESTRUTURADAS	PAGAMENTO DE 10MI	PAGAMENTO DE 10MI ROMÉRO JUCÁ	ODEBRECHT
HENRIQUE VALLADARES	PAGOU	CLAUDIO MELO FILHO	DOAÇÃO DE CAMPANHA	CONTRIBUIÇÃO DE CAMPANHA DE 6MI	ROMERO JUCÁ
HENRIQUE VALLADARES	EXPLANOU TÉCNICAMENTE	CERCA DE 12 DEPUTADOS	FALAR SOBRE OS PROBLEMAS	APOIO EM COMISSÃO	ODEBRECHT

	OS QUESITOS COM DEPUTADOS		DA LICITAÇÃO DE JIRAU, EM COMISSÃO		
GOVERNO FEDERAL	ACEITOU	LICITAÇÃO DA USINA JIRAU	PROPOSTA DE MENOR PREÇO (COM OBJETO DISTINTO DA QUE ESTAVA NA LICITAÇÃO)	EMPRESA QUE GANHOU LICITAÇÃO NÃO APRESENTOU ESTUDO SOBRE A LOCALIZAÇÃO	ODEBRECHT FURNAS
ERENICE GUERRA	INTERVEIO	ANEL, IBAMA,	FORÇAR A APROVAÇÃO DO MATERIAL DO DEBATE	FORÇAR A APROVAÇÃO DOS LAUDOS DO CONSÓRCIO GANHADOR DE JIRAU	ODEBRECHT FURNAS
ODEBRECHT	JUDICIALIZAR	IMPUGNAÇÃO	RESULTADO DE GIAU	AEMAÇAS DO GOVERNO	ODEBRECHT FURNAS
GOVERNO FEDERAL	AMEAÇOU	MARCELO ODEBRECHT	FINANCIAMENTO PARA OUTRAS OBRAS E OUTROS CONTRATOS	DIFICULDADES A ODEBRECHT	ODEBRECHT FURNAS
MARCELO ODEBRECHT	PUBLICOU NOTA	MEIOS PÚBLICOS	AFIRMANDO QUE NÃO IRIA JUDICIALIZAR RESULTADO DA LICITAÇÃO DE JIRAU	GARANTIAS PARA O GOVERNO	ODEBRECHT FURNAS
ODEBRECHT ENGENHARIA	PERDEU	LICITAÇÃO	LICITAÇÃO	PERDA DE CONTRATO	ODEBRECHT
CONGRESSO	AUTORIZA	AUDIÊNCIA PÚBLICA	PRESSÃO	REVISÃO DA LICITAÇÃO	ODEBRECHT

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 30** - Caso 11: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
CLAUDIO MELO FILHO	REUNIU COM EM ALAGOAS	RENAN CALHEIROS	PRESIONAR	ACESSO / MP 579	BRASKEM
MILTON PRADINES E CARLOS FADIGAS E MARCELO CERQUEIRA	PEDIR UMA REUNIÃO REUNIÃO OFICIAL DO SENADO	RENAN CALHEIROS	PRESIONAR	PRESSÃO	EMPRESAS ELETROINTENSIVAS DO NORDESTE
RENAN CALHEIROS	PEDIU DOAÇÃO	ODEBRECHT	DOÇÃO DE CAMPANHA	DOAÇÃO DE CAMPANHA	FILHO DE RENAN CALHEIROS
RENAN CALHEIROS	PERGUNTA	CLAUDIO MELO FILHO	DOÇÃO DE CAMPANHA	CONFIRMAÇÃO	EMPRESAS ELETROINTENSIVAS DO NORDESTE
CLAUDIO MELO FILHO	LIGOU PARA	JOÃO ANTÔNIO PACÍFICO	DOÇÃO DE CAMPANHA	CONFIRMAR DOAÇÃO	FILHO DE RENAN CALHEIROS
CARLOS FADIGAS	AUTORIZOU	OPERAÇÃO ESTRUTURADA	DOÇÃO DE CAMPANHA	DOAÇÃO DE CAMPANHA	FILHO DE RENAN CALHEIROS
JOÃO ANTÔNIO PACÍFICO	AUTORIZOU	OPERAÇÃO ESTRUTURADA	DOÇÃO DE CAMPANHA	DOAÇÃO DE CAMPANHA	FILHO DE RENAN CALHEIROS
FEDERAÇÕES INDÚSTRIAS DO ALAGOAS E NORDESTE	MOBILIZARAM	CONGRESSO	PRESSIONAR	PRESSÃO / RELATÓRIO TÉCNICO	EMPRESAS ELETROINTENSIVAS DO NORDESTE
EMPRAS DO NORDESTE	IR AO SENADO DEBATER SOBRE O ASSUNTO	SENADO	PRESSIONAR	PRESSÃO / RELATÓRIO TÉCNICO	EMPRESAS ELETROINTENSIVAS DO NORDESTE
CNI / CLAUDIO MELO FILHO	APRESENTOU CARTA	RENAN CALHEIROS	PRESSIONAR	PRESSÃO / RELATÓRIO TÉCNICO	EMPRESAS ELETROINTENSIVAS DO NORDESTE
RENAN CALHEIROS	APOIO INICIATIVAS DA INDÚSTRIA (COMO PRESIDENTE)	EMPRESAS ELETROINTENSIVAS DO NORDESTE	ATENÇÃO AO PROCESSO	PRESSÃO / RELATÓRIO TÉCNICO	EMPRESAS ELETROINTENSIVAS DO NORDESTE
SENADO	EDITA MP 677	ROMÉRO JUCÁ	RENOVAÇÃO DOS CONTRATOS	RENOVAÇÃO DOS CONTRATOS	EMPRESAS ELETROINTENSIVAS DO NORDESTE

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 31** - Caso 12: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
BENEDICTO JUNIOR	CONVERSOU	PAULO HENYAN YUE CASUE	DOAÇÃO DE CAMPANHA	DOAÇÃO DE 14MI	GILBERTO KASSAB
GILBERTO KASSAB	VIROU MINISTRO DAS CIDADES	GOVERNO DILMA	ASCENDEU	POSSIBILIDADE DE CONTRAPARTIDA	ODEBRECHT TRANSPORT
PAULO HENYAN YUE CASUE	ORIENTOU EQUIPE	MINISTÉRIO DAS CIDADES	AMPLIAR INTERLOCUÇÃO	CONCESSÕES	ODEBRECHT TRANSPORT
ODEBRECHT TRANSPORT	SOLICITOU AO MINISTÉRIO DA CIDADE O ENQUANDRAMENTO DE DEBENTURE	MINISTÉRIO DAS CIDADES	ENQUADRAMENTO DE UM DEBENTURE DE ESTRUTURAS PARA CONSTRUÇÃO DA LINHA 6 DO METRO EM SÃO PAULO	DEDUÇÃO FISCAL	ODEBRECHT TRANSPORT
ODEBRECHT TRANSPORT	PLEITIOU UM FUNDO DE FINANCIAMENTO PARA TRANSPORTE	MINISTÉRIO DAS CIDADES	FUNDO GERIDO PELO MINISTÉRIO DA CIDADE	FINANCIAMENTO DE 460MIL	ODEBRECHT TRANSPORT
MINISTÉRIO DAS CIDADES	LIBEROU	CAIXA ECONOMICA	FINANCIAMENTOS A CONCEÇÕES DE TRANSPORTE EM SP E NO RIO	AUMENTAR VERBA DE CONCEÇÕES DA ODEBRECHT TRANSPORT	ODEBRECHT TRANSPORT

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 32** - Caso 13: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
ANDRÉ GUSTAVO	INDICA	JOESLEY	JULIANO COSTA COUTO	RELACIONAMETN O PRÓXIMO COM A 10ª VARA FEDERAL	JOESLEY
FRANCISO DE ASSIS E SILVA	ENCONTRA	JULIANO COSTA COUTO	APROXIMAÇÃO	APROXIMAÇÃO COM 10ª VARA	JOESLEY
JUDICIÁRIO	MEDIDAS CAUTELARES	JOESLEY	OPERAÇÕES JUDICIAIS	AGRAVAVA SITUAÇÃO	JOESLEY
ANDRÉ GUSTAVO	REFORÇA INDICAÇÃO	JULIANO COSTA COUTO	CONTRATAÇÃO	APROXIMAÇÃO COM 10ª VARA	JOESLEY
FRANCISO DE ASSIS E SILVA	REUNI COM	ADVOGADOS	SITUAÇÃO DE JOESLEY	APROXIMAÇÃO COM 10ª VARA	JOESLEY
WILLER TOMAZ	PROCUROU	FRANCISCO DE ASSIS E SILVA	PROPOR ACESSO A PROMOTORIA DE BRASILIA	COLABORAR NO PROCESSO JURIDICO	JBS
FRANCISO DE ASSIS E SILVA	CONVERSO COM	JOESLEY	ACEITAR PROPOSTA DE WILLER	ACEITOU	JBS
WILLER TOMAZ	MARCA JANTAR	WESLEY BATISTA E ÂNGELO VILLELA	ÂNGELO COLABORAR DENTRO DA PROMOTORIA	INFLUENCIAR NA INVESTIGAÇÃO	JBS
FRANCISO DE ASSIS E SILVA	ACERTA DELAÇÃO	JUIZ ANSELMO	COLABORAÇÃO	DELAÇÃO	JOESLEY
WILLER TOMAZ	AMEAÇA	FRANCISO DE ASSIS E SILVA	COLABORAÇÃO	DELAÇÃO	JOESLEY
WILLER TOMAZ	PROCURA	FRANCISO DE ASSIS E SILVA	ENTREGAR DOCUMENTOS	ENTREGAR DOCUMENTOS	JOESLEY
WILLER TOMAZ	DECLARA TER MEDO DE REALIZAR O JANTAR COM DR. RICARDO	FRANCISCO DE ASSIS E SILVA	O ENCONTRO COM O DR RICARDO SER UM ANEXO DA DELAÇÃO	ENCONTRO COM O DR RICARDO	JOESLEY
WILLER TOMAZ	ENCONTRA	FRANCISCO DE ASSIS E SILVA	JANTAR COM O ANGELO	ENCONTRO COM ÂNGELO	JOESLEY
WILLER TOMAZ	MARCOU JANTAR	FRANCISCO DE ASSIS E SILVA E JOESLEY	JANTAR COM O RICARDO E PROCURADO ANGELO	ENCONTRO COM ANGELO	JOESLEY
FRANCISCO DE ASSIS E SILVA E JOESLEY	APRESENTAR DOCUMENTOS	PROCURADOR ANGELO	ERROS DO PROCESSO	ENCONTRO COM ANGELO	JOESLEY
PROCURADOR ANGELO	GRAVOU AUDIENCIA	WILLER TOMAZ	INFORMAÇÕES DA AUDIÊNCIA	INFLUENCIAR NA INVESTIGAÇÃO	JOESLEY
FRANCISCO DE ASSIS E SILVA E JOESLEY	NEGOCIA VALOR	PROCURADOR ANGELO	INFLUENCIAR NA INVESTIGAÇÃO	INFLUENCIAR NA INVESTIGAÇÃO	JOESLEY
JBS	PAGA	ESCRITÓRIO DE WILLER TOMAZ	4 MI POR HONORÁRIOS	INFLUÊNCIA NA DECISÃO DO SUPREMO	JBS
NAPOLEÃO	INFLUENCIA DECISÃO	STF	MUDANDO DECISÃO	INFLUÊNCIA NA DECISÃO DO SUPREMO	JBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 33** - Caso 14: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
JOESLEY	MANTEM CONTATO	MICHEL TEMER VICE PRESIDENTE	ACESSO POLÍTICO	INFLUÊNCIA	JBS
MICHEL TEMER	ASSUMI PRESIDENCIA	IMPEACHMENT	PODER DECISÓRIO	INDICAR OUTRO CONTATO COM JOESLEY	JBS
MICHEL TEMER	APRESENTA	JOESLEY	MINISTRO GEDEL	CONTATO COM JBS	JBS
GEDEL	INVESTIGADO	MINISTÉRIO PÚBLICO	ACESSO DE JOESLEY	JOESLEY NÃO PODIA MAIS LIGAR PARA GEDEL	JBS
JOESLEY	PROCURA	ROCHA LOURES	ACESSO AO MICHEL TEMER	RESOLVER QUESTÕES	JBS
JOESLEY	AGENDA REUNIÃO	MICHEL TEMER	CONTATO DE ROCHA LOURES	CADE / CVM / RECEITA FEDERAL	JBS
MICHEL TEMER	INDICA INTERLOCUTOR	ROCHA LOURES	CONTATO DE JOESLEY BATISTA	CADE / CVM / RECEITA FEDERAL	JBS
ROCHA LOURES	ENCONTROU	JOESLEY	CADE / CVM / RECEITA FEDERAL	TER OUTRA REUNIÃO COM QUESTÕES MAIS ESPECÍFICAS	JBS
JOESLEY	ENCONTROU	ROCHA LOURES	CADE / CVM / RECEITA FEDERAL	CADE SOBRE A QUESTÃO DO GÁS E A PETROBRÁS. 5% DO LUCRO DA TERMOELETRICA	JBS
ROCHA LOURES	CONTATOU	CADE	RESOLVER PROBLEMA COM A PETROBRAS E GÁS BOLIVIANO	CADE SOBRE A QUESTÃO DO GÁS E A PETROBRÁS. 5% DO LUCRO DA TERMOELETRICA	JBS
JOESLEY	RECLAMOU SOBRE	ROCHA LOURES	OS CRÉDITOS SÓ SÃO RECONHECIDOS POR MEIO DE LIMINAR, QUERIA PROPOR UMA PAUTA NORMATIVA	RECEITA FEDERAL	JBS
ROCHA LOURES	PROVIDENCIOU SOLUÇÃO	CÂMARA DOS DEPUTADOS	OS CRÉDITOS SÓ SÃO RECONHECIDOS POR MEIO DE LIMINAR, QUERIA PROPOR UMA PAUTA NORMATIVA	RECEITA FEDERAL	JBS
JOESLEY	QUESTIONOU SOBRE A PRESIDÊNCIA DA CVM	ROCHA LOURES	PRESIDÊNCIA CVM	INDICAÇÃO PRESIDENTE CVM	JBS
ROCHA LOURES	CONTATOU PESSOA NA CVM	CONTATO CVM	JÁ TERIA UM NOME DE CONFIANÇA	INDICAÇÃO PRESIDENTE CVM	JBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 34** - Caso 15: cronologia de eventos, dados brutos

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
LUCIO FUNARO	INDICAVA CARGOS NO GOVERNO	EDUARDO CUNHA	PODER NA BUROCRÁCIA PÚBLICA	MARGEM DE NEGOCIAÇÃO	EMPRESAS
RICARDO SAUD	ENTROU COM PROJETO FI FGTS	CAIXA ECONOMICA FEDERAL	FI FGTS PARA FÁBRICA ELDORADO CELULOSE	FI FGTS PARA FÁBRICA ELDORADO CELULOSE	JBS
LUCIO FUNARO	ORIENTOU	FÁBIO CLETO	TRAVAR PROJETO FI FGTS JBS	TRAVAR PROCESSO NA CAIXA ECONOMICA	JBS
LUCIO FUNARO	PROCUROU	RICARDO SAUD	PEDIR % DO VALOR DO CONTRATO	LIBERAR PROCESSO NA CAIXA	JBS
RICARDO SAUD	PAGOU	LUCIO FUNÁRIO	PROCESSO PARADO NO MINISTÉRIO DE AGRICULTURA	PAGAMENTO DE 90MI	JBS
LUCIO FUNARO	ORIENTOU	FÁBIO CLETO	ACEITAR PROCESSO FI FGTS FÁBCRIA ELDORADO	LIBERAR PROCESSO NA CAIXA	JBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 35** - Caso 16: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
DELCIDIO DO AMARAL	PRESIDIA	CAE (SENADO)	COMISSÃO LIGADA A ECONOMICA NO SENADO	INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS SOBRE POSSÍVEIS REGULAÇÕES ECONOMICAS	ECONOMIA
DELCIDIO DO AMARAL	INFORMAVA	RICARDO SAUD	TRAMITAÇÕES PERTINENTES AO GRUPO JBS	INFORMAÇÕES SOBRE TRAMITAÇÕES	JBS
RICARDO SAUD	MANTÉM CONTATO	DELCIDIO DO AMARAL	TRAMITAÇÕES PERTINENTES AO GRUPO JBS	INFORMAÇÕES SOBRE TRAMITAÇÕES	JBS
JBS	COMPRA	RODRIMAR	ARMAZEM PORTO DE SANTOS	ARMAZEM PORTO DE SANTOS	JBS
GOVERNO FEDERAL	REVER CONTRATOS	ARMAZEM PORTO DE SANTOS	REVER CONTRATOS DO PORTO DE SANTOS	ARMAZEM PORTO DE SANTOS	JBS
JBS	PROCUROU	DELCIDIO DO AMARAL	INFORMAÇÕES SOBRE O SETOR ECONOMICO DA JBS, AJUDA NO IMPEDIMENTO DE UM LEILÃO DE UMA ÁREA PORTUÁRIA DE SANTOS (TERMINAIS)	INFORMAÇÕES PRIVILEGIADAS SOBRE POSSÍVEIS REGULAÇÕES ECONOMICAS, COMPROMISSO	ECONOMIA
DELCIDIO DO AMARAL	APRESENTOU	GLEISI HOFFMAN	BARRAR LEILÃO DE ÁREA PORTUÁRIA DE SANTOS	NÃO REALIZAR AS LICITAÇÕES DOS TERMINAIS DO PORTO DE SANTOS	ECONOMIA
DELCIDIO DO AMARAL	PEDIU DINHEIRO	RICARDO SAUD	CAMPANHA A GOVERNADOR	DINHEIRO CAMPANHA	JBS
RICARDO SAUD	NEGOCIOU CONTRAPARTIDA	DELCIDIO DO AMARAL	TARE DESONERAÇÃO FISCAL NO ESTADO	MANTER DESONERAÇÃO FISCAL NO ESTADO	JBS
RICARDO SAUD	DEU DINHEIRO	DELCIDIO DO AMARAL	CAMPANHA A GOVERNADOR	DINHEIRO CAMPANHA	JBS
DELCIDIO DO AMARAL	PERDEU ELEIÇÃO	GOVERNO DO ESTADO	CAMPANHA A GOVERNADOR	DINHEIRO CAMPANHA	JBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 36** - Caso 17: cronologia de eventos, dados brutos

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
RICARDO SAUD	CONHEÇEU	LUIZ FERNANDO IMEDIATO	ACESSO NO MINISTÉRIO DO TRABALHO	INFLUÊNCIA NO PROCESSO DE FISCALIZAÇÃO	JBS
LUIZ FERNANDO IMEDIATO	MANTEM CONTATO	RICARDO SAUD	ACESSO	INFLUÊNCIA NO MINISTÉRIO DO TRABALHO	JBS
RICARDO SAUD	PROCUROU	LUIZ FERNANDO IMEDIATO	MODIFICAR FORMAS DE FISCALIZAÇÃO	FISCALIZAÇÃO SOBRE OS PEQUENOS EMPRESÁRIOS	JBS
LUIZ FERNANDO IMEDIATO	APRESENTOU	RICARDO SAUD	MINISTRO BRIZOLA FILHO	FISCALIZAÇÃO SOBRE OS PEQUENOS EMPRESÁRIOS	JBS
MINISTRO BRIZOLA FILHO	AUTORIZOU	LUIZ FERNANDO IMEDIATO	DESENVOLVER PROJETO COM RICARDO SAUD	FISCALIZAÇÃO SOBRE OS PEQUENOS EMPRESÁRIOS	JBS
RICARDO SAUD	DESENVOLVE PROJETO	LUIZ FERNANDO IMEDIATO	PROJETO PILOTO MINAS GERAIS E RIO DE JANEIRO	PARA CADA FRIGORIFICO, 20MIL	LUIZ FERNANDO IMEDIATO
LUIZ FERNANDO IMEDIATO	COORDENA PROJETO	MINISTÉRIO DO TRABALHO	PROJETO PILOTO MINAS GERAIS E RIO DE JANEIRO	FISCALIZAÇÃO SOBRE OS PEQUENOS EMPRESÁRIOS	LUIZ FERNANDO IMEDIATO
RICARDO SAUD	INTERROMPE AJUDA	MINISTÉRIO DO TRABALHO	ENCERRAR PROJETOS	PAGOU POR FISCALIZAÇÃO POR FRIGORIFICO 20MIL	LUIZ FERNANDO IMEDIATO

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 37** - Caso 18: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
VIVALACTEA	PROCUROU	PRESIDENTE DA VIGOR	CRÉDITO SUPLEMENTAR NO MERCADO		
PRESIDENTE DA VIGOR	CONVERSOU COM	JOESLEY	INFORMAR SOBRE O CASO / PEDIR APOIO	INFORMAÇÃO, PARA A JBS PROCURAR APOIO POLÍTICO PARA CONSEGUIR CRÉDITO SUPLEMENTAR NO RAMO DE LACTICÍNIOS.	REGULAÇÃO NO SETOR DE LACTICÍNIOS
JOESLEY, PRESIDENTE DA VIGOR	CONVERSOU COM	RICARDO SAUD	INFORMAR SOBRE O CASO / PEDIR APOIO	PROCURAR RICARDO SAUD	REGULAÇÃO NO SETOR DE LACTICÍNIOS
RICARDO SAUD	PROCUROU	MINISTÉRIO E POLÍTICOS	AJUDA NA MEDIDA PROVISÓRIA	TENTAR RESOLVER PROBLEMA	REGULAÇÃO NO SETOR DE LACTICÍNIOS
RICARDO SAUD	PROCUROU	ROMERO JUCÁ	AJUDA NA MEDIDA PROVISÓRIA	NÃO TEVE AJUDA	REGULAÇÃO NO SETOR DE LACTICÍNIOS
ROMERO JUCÁ	AJUDOU	VIVALACTEA	ELABORAÇÃO DO TEXTO	FEZ O TEXTO E INDICOU O CAMINHO (EUNICIO OLIVEIRA)	REGULAÇÃO NO SETOR DE LACTICÍNIOS
RICARDO SAUD	PROCUROU	EUNICIO OLIVEIRA (RELATOR)	AJUDA NA MEDIDA PROVISÓRIA	INDICOU EUNICIO OLIVEIRA, (RELATOR) PARA SOLUCIONAR O CASO	REGULAÇÃO NO SETOR DE LACTICÍNIOS
EUNICIO OLIVEIRA	REUNIU COM	PRESIDENTES DE EMPRESA DA ASSOCIAÇÃO	MODIFICAÇÃO DA MP DE CRÉDITOS PIS E COFINS	EUNICIO OLIVEIRA, FEZ A PROPOSTA DE 5MI COBRADO DA VIVALACTEA	REGULAÇÃO NO SETOR DE LACTICÍNIOS
EUNICIO OLIVEIRA	ALTEROU MP	VIVALACTEA	MODIFICAÇÃO DA MP DE CRÉDITOS PIS E COFINS	5MI EUNICIO OLIVEIRA	EUNICIO OLIVEIRA

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 38** - Caso 19: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
RAIMUNDO COLOMBRO	PROCURA	WESLEY BATISTA	VERIFICAR INTERESSE NA SEARA	COMPRAR A SEARA	JBS
GAVAZONI	PROCUROU	RICARDO SAUD	SEARA ESTAVA PARA FECHAR, ERA UMA EMPRESA MUITO IMPORTANTE NO ESTADO DE SANTA CATARINA	JBS COMRPOU A SEARA	JBS
WESLEY BATISTA	NEGOCIA	SEARA	EFETIVAR COMPRA DA SEARA	SEARA	JBS
RAIMUNDO COLOMBRO	PRESSIONA	WESLEY BATISTA	EFETIVAR COMPRA DA SEARA	JBS COMPRA A SEARA	JBS
WESLEY BATISTA	MANTÉM RELAÇÃO	RAIMUNDO COLOMBO	RELAÇÃO	BOA RELAÇÃO	JBS
RAIMUNDO COLOMBRO	PEDE DINHEIRO	WESLEY BATISTA	AJUDA DE CAMPANHA	DINHEIRO CAMPANHA	RAIMUNDO COLOMBO
JOESLEY	MARCA JANTAR	RAIMUNDO COLOMBO	AJUDA DE CAMPANHA	DINHEIRO CAMPANHA	RAIMUNDO COLOMBO
RICARDO SAUD	NEGOCIA ACORDO	RAIMUNDO COLOMBO	CONCESSÃO DE SANEAMENTO	CONCESSÃO DE SANEAMENTO	RAIMUNDO COLOMBO
RAIMUNDO COLOMBRO	CONCORDA	RICARDO SAUD	CONCESSÃO DE SANEAMENTO	DINHEIRO CAMPANHA	RAIMUNDO COLOMBO
RICARDO SAUD	DOA DINHEIRO	RAIMUNDO COLOMBO	R\$ 10MI	DINHEIRO CAMPANHA	RAIMUNDO COLOMBO

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 39** - Caso 20: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
JBS	ADQUIRIU	AMARAL	FÁBRICA VAPORE CARD	ACESSO	JBS
VALDIR BONI	ENCONTRA	NILTON AMARAL CONTADOR	PORTO VELHO	PROPOSTA DE CRÉDITOS DE ICMS	JBS
NILTON AMARAL CONTADOR	APRESENTA	CLODOALDO E EDGAR DO BOI	VALDIR BONI	PROPOSTA DE CRÉDITO PRESUMIDO E FALSO E IMPEDIR FISCALIZAÇÃO	JBS
VALDIR BONI	CONVERSA	JOESLEY	PROPOSTA DE CRÉDITOS DE ICMS	ACEITA A PROPOSTA	JBS
VALDIR APARECIDO BONI	ACEITA PROPOSTA	EDGAR DO BOI E CLODOALDO	PROPOSTA DE CRÉDITOS DE ICMS	CRÉDITOS PRESUMIDOS, MEDIANTE PAGAMENTO 30%	JBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 40** - Caso 21: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto
PRADO	PROCUROU	VALDIR BONI	AGILIZAR HOMOLOGAÇÃO DE CRÉDITOS LEGÍTIMOS	APRESENTAR DAVI MARIANO E ANTONIO MIRANDA
VALDIR BONI	CONVERSOU COM	JOESLEY	AGILIZAR HOMOLOGAÇÃO DE CRÉDITOS LEGÍTIMOS	MARCOU REUNIÃO
VALDIR BONI E JOESLEY	ENCONTRARAM	DAVI MARIANO (ADVOGADO)	AGILIZAR HOMOLOGAÇÃO DE CRÉDITOS LEGÍTIMOS	APRESENTAR MIRANDA
DAVI MARIANO (ADVOGADO)	APRESENTOU	MIRANDA	VALDIR BONI E JOESLEY	AGILIZAR HOMOLOGAÇÃO DE CRÉDITOS LEGÍTIMOS
DAVI MARIANO E ANTONIO MIRANDA	OFERECEU	JBS	AGILIZAR HOMOLOGAÇÃO DE CRÉDITOS LEGÍTIMOS	CONTRAPARTIDA 8%
VALDIR APARECIDO BONI	AUTORIZOU	DAVI MARIANO E ANTONIO MIRANDA	PAGAMENTO DOS VALORES	CONTRAPARTIDA 8%

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 41** - Caso 22: cronologia de eventos, dados brutos

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
JOESLEY	NEGOCIOU	ZÉCA DO PT (GOVERNADOR)	CRÉDITOS PRESUMIDOS	TARE	JBS
ZÉCA DO PT (GOVERNADOR)	CONCORDOU	JOESLEY	CRÉDITOS PRESUMIDOS	TARE	JBS
VALDIR APARECIDO BONI	OPERACIONALIZ AVA	ZÉCA DO PT (GOVERNADOR)	CRÉDITOS PRESUMIDOS	TARE	JBS
WESLEY	NEGOCIOU	ANDRÉ PUCCINELI	CRÉDITOS PRESUMIDOS	TARE	JBS
ANDRÉ PUCCINELI	CONCORDOU	JOESLEY	CRÉDITOS PRESUMIDOS	TARE	JBS
VALDIR APARECIDO BONI	OPERACIONALIZ AVA	ANDRÉ PUCCINELI	CRÉDITOS PRESUMIDOS	TARE	JBS
WESLEY	NEGOCIOU	REINALDO AZAMBUJA	CRÉDITOS PRESUMIDOS	TARE	JBS
REINALDO AZAMBUJA	CONCORDOU	JOESLEY	CRÉDITOS PRESUMIDOS	TARE	JBS
VALDIR APARECIDO BONI	OPERACIONALIZ AVA	REINALDO AZAMBUJA	CRÉDITOS PRESUMIDOS	TARE	JBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 42** - Caso 23: cronologia de eventos, dados brutos

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>
BLAIRO MAGGI	CANDIDATOU	SENADO	SAIU DO GOVERNO DO MATO GROSSO	VICE GOVERNADOR ASSUMIU
SIVAL BARBOSA	ASSUMIU GOVERNO	GOVERNO DO MATO GROSSO	CANDIDATURA DE GOVERNO	VICE GOVERNADOR ASSUMIU
SIVAL BARBOSA	PEDIU DINHEIRO	WESLEY	DOAÇÃO DE CAMPANHA	APOIO DE CAMPANHA EM CONTRAPARTIDA DO LADO TRIBUTÁRIO
SIVAL BARBOSA	ASSUMIU GOVERNO	GOVERNO	TROCOU A FORMA DE IMPOSTO	DEIXOU ALGUMAS EMPRESAS COM UM BENEFICIO FICAL CHAMADO PRODEIC OUTRAS NÃO
WESLEY E VALDIR APARECIDO BONI	PROCUROU	GOVERNADOR MATO GROSSO REINALDO AZAMBUJA	PROTOCOLO DE INTENÇÕES PARA GERAR CRÉDITOS PRESUMIDOS	REDUZIR CARGA TRIBUTÁRIA PARA COMPETIR DE IGUAL PARA IGUAL
WESLEY	CONVERSOU	GOVERNADOR MATO GROSSO REINALDO AZAMBUJA	CRÉDITOS PRESUMIDOS PARA OS OUTROS ANOS	REDUZIR CARGA TRIBUTÁRIA PARA COMPETIR DE IGUAL PARA IGUAL
FISCALIZAÇÃO	INVESTIGOU	CREDITOS DA JBS	AUTUOU A JBS NOS CRÉDITOS PRESUMIDOS	AUTO DE INFRAÇÃO CONTRA O JBS (73MI)
WESLEY E VALDIR APARECIDO BONI	REUNIU COM	GOVERNADOR MATO GROSSO REINALDO AZAMBUJA	REVERTER O AUTO DE INFRAÇÃO	NÃO CONSEGUIU, E ABRIU-SE UM PROCESSO
MP MATO GROSSO	AÇÃO JURIDICA	GOVERNADOR, SECRETARIOS, JBS, VALDIR APARECIDO BONI	IMPROBIDADE ADMINISTRATIVA	AÇÃO JURIDICA, COM BLOQUEIO DE BENS. JBS PAGOU TODO DINHEIRO SONEGADO

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**APÊNDICE B – Cronologias estruturadas de eventos por caso, macrocategorias**

**Quadro 43 - Caso 1: cronologia de eventos, macrocategorias**

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgPriv	Processos Relacionais	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgExcPub
AgExcPub	Processos Relacionais	AgPriv	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgExcPub
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgExcPub
AgExcPub	Processos Relacionais	AgPriv	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgExcPub	Processos Relacionais	AgParl	Processos de Influência	Processos Relacionais	AgPriv
AgParl	Processos Relacionais	AgParl	AgExcPub	Processos Públicos	AgExcPub
AgParl	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos Públicos	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 44 - Caso 2: cronologia de eventos, macrocategorias**

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgParl	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos Públicos	AgExcPub
AgParl	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos Públicos	AgExcPub
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgExcPub
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgExcPub
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgExcPub
AgPriv	Processos Relacionais	AgParl	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgParl	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgExcPub	Processos Relacionais	AgPriv	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 45 - Caso 3: cronologia de eventos, macrocategorias**

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgParl	Processos de Influência	Processos de Influência	Processos Públicos	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	Processos Públicos	Processos Relacionais	AgPriv
AgParl	Processos de Influência	Processos de Influência	Processos Públicos	Resultados Processuais	AgPriv
AgParl	Processos de Influência	Processos de Influência	Processos Públicos	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Processos Públicos	Resultados Processuais	AgPriv
AgParl	Processos Públicos	AgExcPub	Processos Públicos	Resultados Processuais	AgPriv
AgParl	Resultados Processuais	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 46 - Caso 4: cronologia de eventos, macrocategorias**

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgExcPub	Resultados Processuais	AgPriv	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgExcPub	Processo de Conflito	AgPriv	AgPriv	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos Privados	Processos Privados	Processos Privados	Resultados Processuais	AgExcPub
AgExcPub	Processo de Conflito	AgPriv	Resultados Processuais	Processo de Conflito	AgExcPub
AgExcPub	Processos Relacionais	AgPriv	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgExcPub	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgExcPub
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgExcPub

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 47** - Caso 5: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgExcPub	Processos Públicos	AgExcPub	AgExcPub	Processos Públicos	AgPriv
AgExcPub	Processos Públicos	AgParl	AgEstat	Processos de Influência	AgPriv
AgParl	Processos Públicos	AgEstat	AgExcPub	Processos de Influência	AgPriv
AgParl	Resultados Processuais	AgPriv	AgEstat	Resultados Processuais	AgPriv
AgParl	Processos Relacionais	AgEstat	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Resultados Processuais	AgEstat	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	OrgCiv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 48** - Caso 6: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgExcPub	Processos Relacionais	AgPriv	AgEstat	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	AgEstat	Processos Relacionais	AgPriv
AgEstat	Processos Relacionais	AgEstat	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgEstat	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl
AgEstat	Resultados Processuais	AgPriv	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgEstat	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 49** - Caso 7: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgPriv	Processos Relacionais	AgEstatal	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgEstatal	Resultados Processuais	AgPriv	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgEstatal
AgPriv	Processos Relacionais	AgEstatal	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgEstatal
AgPriv	Processos Privados	AgPriv	AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgEstatal	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgEstatal
AgPriv	Processos Relacionais	AgEstatal	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgEstatal
AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgEstatal
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos de Influência	AgEstatal
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgEstatal
AgPriv	Processos de Influência	AgEstatal	Processos de Influência	Processos de Influência	AgEstatal

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 50** - Caso 8: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv	Processo de Conflito	OrgCiv
AgPriv	Processos de Influência	OrgCiv	Resultados Processuais	Processos Relacionais	OrgCiv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	OrgCiv
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgExcPub
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgExcPub
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgExcPub
AgPriv	Processos de Influência	OrgCiv	Resultados Processuais	Processos Públicos	AgExcPub
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Resultados Processuais	Resultados Processuais	OrgCiv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos Relacionais	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos Públicos	AgParl	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgParl	Processos de Influência	AgPriv	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	OrgCiv
AgExcPub	Processos Públicos	AgParl	Resultados Processuais	Resultados Processuais	OrgCiv
AgPriv	Processos Relacionais	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	OrgCiv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Processos Públicos	OrgCiv
AgExcPub	Processos Públicos	AgParl	Resultados Processuais	Processos Públicos	OrgCiv
AgExcPub	Processos Relacionais	AgPriv	Resultados Processuais	Processos Relacionais	Processos de Influência
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Processos de Influência	Processos de Influência	Resultados Processuais
AgParl	Processos Públicos	AgPriv	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgPriv
AgExcPub	Processos Públicos	AgExcPub	Resultados Processuais	Processos Relacionais	Processos de Influência
AgParl	Resultados Processuais	AgParl	Resultados Processuais	Resultados Processuais	OrgCiv
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos de Influência	AgParl
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 51** - Caso 9: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgEstatal	Processos Relacionais	AgPriv	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgEstatal	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgEstatal	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgEstatal	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgParl	Processos de Influência	AgPriv	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Resultados Processuais	AgEstatal	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgEstatal
AgEstatal	Processos Relacionais	AgEstatal	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgEstatal	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgParl
AgEstatal	Processos Relacionais	AgEstatal	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgParl
AgEstatal	Processos Relacionais	AgEstatal	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgEstatal	Processo de Conflito	AgEstatal	Resultados Processuais	Processo de Conflito	Resultados Processuais
AgPriv	Processos de Influência	AgEstatal	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgParl
AgEstatal	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl
AgPriv	Processos Relacionais	AgEstatal	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgJud	Processo de Conflito	AgEstatal	Resultados Processuais	Processo de Conflito	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos Relacionais	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Processos Relacionais	Processos de Influência	AgPriv
AgEstatal	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 52** - Caso 10: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgEstatal	Processos de Influência	AgEstatal	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Resultados Processuais	Resultados Processuais	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos Públicos	Processos Relacionais	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Resultados Processuais	AgBuroc	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgPriv
AgExcPub	Processos de Influência	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgExcPub	Processos de Influência	AgParl	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgParl	Processos Públicos	AgEstatal	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgExcPub	Processos Públicos	AgPriv	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgParl	Processos Relacionais	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgParl
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgParl
AgParl	Processos Públicos	AgParl	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgParl	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgParl	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgParl
AgPriv	Processos Relacionais	AgParl	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgParl
AgPriv	Processos Relacionais	AgParl	Processos Relacionais	Resultados Processuais	AgParl
AgParl	Processos de Influência	AgPriv	Processos Públicos	Processos Relacionais	AgParl
AgPriv	Processos Públicos	AgParl	Processos Públicos	AgPriv	AgParl
AgPriv	Processos Relacionais	AgParl	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgParl
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl
AgParl	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgParl	Processos de Influência	Processos Relacionais	AgPriv
AgParl	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos de	AgPriv	Processos de	Processos de	AgParl

	Influência		Influência	Influência	
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Processos Públicos	Processos Públicos	AgPriv
AgExcPub	Processo de Conflito	Resultados Processuais	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgPriv
AgEstatal	Processos Públicos	AgBuroc	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processo de Conflito	Processos Relacionais	Processos de Influência	Processos Relacionais	AgPriv
AgExcPub	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processo de Conflito	Resultados Processuais	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgParl	Processos Públicos	Processos Públicos	Processos Relacionais	Resultados Processuais	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

### Quadro 53 - Caso 11: cronologia de eventos, macrocategorias

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Processos Relacionais	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgParl	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl
AgParl	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgParl
OrgCiv	Processos de Influência	AgParl	Processos Relacionais	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Processos Relacionais	Processos de Influência	AgPriv
OrgCiv	Processos de Influência	AgParl	Processos Relacionais	Processos de Influência	AgPriv
AgParl	Processos Públicos	AgPriv	Processos Públicos	Processos de Influência	AgPriv
AgParl	Resultados Processuais	AgParl	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 54** - Caso 12: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgExcPub
AgExcPub	Processos Públicos	AgExcPub	Processos Públicos	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Processos Relacionais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgPriv
AgExcPub	Resultados Processuais	AgEstatal	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 55** - Caso 13: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	AgPriv	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgJud	Processos Relacionais	Processos de Influência	AgPriv
AgJud	Processo de Conflito	AgPriv	Processos de Influência	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgJud	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgJud	AgPriv	Processos de Influência	AgPriv
AgBuroc	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgBuroc	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgJud	Processos Relacionais	Processo de Conflito	AgPriv
AgBuroc	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processo de Conflito	AgPriv
AgBuroc	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgBuroc	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgBuroc	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgBuroc	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgJud	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgJud	Processos de Influência	AgJud	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgJud	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgBuroc	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv
AgJud	Processos de Influência	AgJud	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 56** - Caso 14: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgPriv	Processos Relacionais	AgExcPub	Processos Relacionais	Resultados Processuais	AgPriv
AgExcPub	Processos Públicos	Processos Relacionais	Processos de Influência	Processos Relacionais	AgPriv
AgExcPub	Processos Relacionais	AgPriv	AgExcPub	Processos Relacionais	AgPriv
AgParl	Processo de Conflito	AgExcPub	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgParl	Processos Relacionais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgExcPub	Processos Relacionais	AgEstatat	AgPriv
AgExcPub	Processos de Influência	AgParl	Processos Relacionais	AgEstatat	AgPriv
AgParl	Processos Relacionais	AgPriv	AgBuroc	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	AgBuroc	Resultados Processuais	AgPriv
AgParl	Processos de Influência	AgBuroc	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgParl	Resultados Processuais	AgEstatat	AgPriv
AgParl	Processos de Influência	AgParl	Resultados Processuais	AgEstatat	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	AgBuroc	Resultados Processuais	AgPriv
AgParl	Processos de Influência	AgBuroc	Processos Públicos	Resultados Processuais	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 57** - Caso 15: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Resultados Processuais	AgEstatat	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgBuroc	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Resultados Processuais	AgBuroc	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 58** - Caso 16: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgParl	Processos Públicos	AgParl	AgParl	Processos de Influência	AgPriv
AgParl	Processos de Influência	AgPriv	Processos Públicos	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgParl	Processos Públicos	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos Privados	AgPriv	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgExcPub	Processo de Conflito	Resultados Processuais	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgPriv
AgParl	Processos de Influência	AgParl	Processos de Influência	Processos Relacionais	AgPriv
AgParl	Processos de Influência	AgPriv	Processos Públicos	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgParl	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Processos Públicos	Processos de Influência	AgPriv
AgParl	Processos Públicos	AgExcPub	Processos Públicos	Processos de Influência	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 59** - Caso 17: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgPriv	Processos Relacionais	AgBuroc	Processos Relacionais	Resultados Processuais	AgPriv
AgBuroc	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgBuroc	Processos Públicos	Processos Públicos	AgPriv
AgBuroc	Processos Relacionais	AgPriv	AgExcPub	Processos Públicos	AgPriv
AgExcPub	Processos de Influência	AgBuroc	Processos de Influência	Processos Públicos	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgBuroc	Processos Públicos	Processos de Influência	AgPriv
AgBuroc	Processos de Influência	AgExcPub	Processos Públicos	Processos Públicos	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgExcPub	Processos Relacionais	Resultados Processuais	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 60** - Caso 18: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Resultados Processuais	Processos de Influência	Resultados Processuais
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	Resultados Processuais
AgPriv	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos Relacionais	Resultados Processuais
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Processos de Influência	Processos Relacionais	Resultados Processuais
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Processos de Influência	Processos Relacionais	Resultados Processuais
AgParl	Processos Públicos	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	Resultados Processuais
AgPriv	Processos de Influência	AgParl	Processos de Influência	Processos Relacionais	Resultados Processuais
AgParl	Processos Públicos	OrgCiv	Processos Públicos	Processos de Influência	Resultados Processuais
AgParl	Resultados Processuais	AgPriv	Processos Públicos	Processos de Influência	AgParl

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 61** - Caso 19: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgExcPub	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Relacionais	Processos Privados	AgPriv
AgExcPub	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Privados	Processos Privados	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Processos Privados	AgPriv	AgPriv
AgExcPub	Processos Privados	AgPriv	Processos Privados	Processos Privados	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgExcPub	Processos Relacionais	Processos Relacionais	AgPriv
AgExcPub	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgExcPub
AgPriv	Processos Relacionais	AgExcPub	Processos de Influência	Processos de Influência	AgExcPub
AgPriv	Processos Relacionais	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgExcPub
AgExcPub	Processos Relacionais	AgPriv	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgExcPub
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Processos de Influência	Processos de Influência	AgExcPub

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 62** - Caso 20: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgPriv	Processos Privados	AgPriv	AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgBuroc	Processos de Influência	Resultados Processuais	AgPriv
AgBuroc	Processos Relacionais	AgBuroc	AgPriv	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Resultados Processuais	AgBuroc	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 63** - Caso 21: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgPriv	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgBuroc	Resultados Processuais	Processos Relacionais	AgPriv
AgBuroc	Processos Relacionais	AgBuroc	AgPriv	Resultados Processuais	AgPriv
AgBuroc	Resultados Processuais	AgPriv	Resultados Processuais	Processos de Influência	AgPriv
AgPriv	Resultados Processuais	AgBuroc	Processos de Influência	Processos de Influência	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 64** - Caso 22: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgExcPub	Resultados Processuais	AgPriv	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgExcPub	Resultados Processuais	AgPriv	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgExcPub	Resultados Processuais	AgPriv	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 65** - Caso 23: cronologia de eventos, macrocategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
AgExcPub	Processos Públicos	AgParl	Processos Relacionais	Processos Públicos	AgExcPub
AgExcPub	Processos Públicos	AgExcPub	Processos Públicos	Processos Públicos	AgExcPub
AgExcPub	Processos de Influência	AgPriv	Processos de Influência	Processos de Influência	AgExcPub
AgExcPub	Processos Relacionais	AgExcPub	Resultados Processuais	Processo de Conflito	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgPriv	Processos de Influência	AgExcPub	Resultados Processuais	Resultados Processuais	AgPriv
AgBuroc	Processos Públicos	Resultados Processuais	Processos de Influência	Processo de Conflito	AgPriv
AgPriv	Processos Relacionais	AgExcPub	Resultados Processuais	Processo de Conflito	AgPriv
AgJud	Processo de Conflito	AgExcPub	Processo de Conflito	Processo de Conflito	AgPriv

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**APÊNDICE C – Cronologias estruturadas de eventos por caso, microcategorias**

**Quadro 66 - Caso 1: cronologia de eventos, microcategorias**

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
ExOde	ação de contato	Gov	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	Gov
Gov	ação confirmatória	ExOde	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ExOde
ExOde	ação técnica	Gov	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	Gov
ExOde	ação técnica	Gov	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	Gov
Gov	ação de negação	ExOde	efetivação de contrato público	ação de negação	ExOde
SecGov	ação de intermediação	Sen	ação de influência no executivo	ação de contato	ExOde
Sen	ação de negação	Sen	Gov	candidata eleição	gov
Sen	solicitação de dinheiro	ExOde	contribuição eleitoral	candidata eleição	ExOde
ExOde	solicitação de dinheiro	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	Sen
ExOde	contribuição eleitoral	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	Sen
ExOde	contribuição eleitoral	PrepPol	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	Sen

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 67 - Caso 2: cronologia de eventos, microcategorias**

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
DepFd	ação de contato	ExOde	contribuição eleitoral	candidata eleição	Pref
DepFd	ação de contato	ExOde	contribuição eleitoral	candidata eleição	Pref
ExOde	ação técnica	DepFd	efetivação de contrato público	contribuição eleitoral	Pref
ExOde	solicitação de dinheiro	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	Pref
ExOde	ação confirmatória	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	Pref
ExOde	tensionamento	DepFd	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ExOde
ExOde	tensionamento	DepFd	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ExOde
Pref	ação de negação	ExOde	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ExOde

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 68** - Caso 3: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
DepEst	solicitação de dinheiro	contribuição eleitoral	candidata eleição	ação de intermediação	ExOde
ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	candidata eleição	ação de intermediação	ExOde
DepEst	solicitação de dinheiro	contribuição eleitoral	candidata eleição	efetivação de contrato público	ExOde
DepEst	solicitação de dinheiro	contribuição eleitoral	candidata eleição	efetivação de contrato público	ExOde
ExOde	contribuição eleitoral	Pref	contribuição eleitoral	efetivação de contrato público	ExOde
ExOde	contribuição eleitoral	Pref	candidata eleição	efetivação de contrato público	ExOde
DepEst	ocupação de cargo público	Pref	candidata eleição	efetivação de contrato público	ExOde
DepEst	efetivação de contrato público	Pref	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ExOde

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 69** - Caso 4: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
Gov	efetivação de desoneração fiscal	EmpMec	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExOde
Gov	prejuízo empresarial	ExOde	EmpMec	efetivação de desoneração fiscal	ExOde
ExOde	tensionamento	Gov	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExOde
ExOde	aquisição de empresa	aquisição de empresa	aquisição de empresa	efetivação de desoneração fiscal	Gov
Gov	prejuízo governamental	ExOde	efetivação regulação favorável	prejuízo governamental	Gov
Gov	tensionamento	ExOde	efetivação de desoneração fiscal	influência em processo da burocracia pública	ExOde
ExOde	ação de conciliação	Gov	efetivação de desoneração fiscal	ação de conciliação	Gov
ExOde	contribuição eleitoral	ExOde	ação de influência no executivo	contribuição eleitoral	Gov

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 70** - Caso 5: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
Presid	ocupação de cargo público	Presid	Presid	candidata eleição	ExOde
Presid	ocupação de cargo público	Sen	Estat	ação de mobilização	ExOde
Sen	ocupação de cargo público	Estat	Presid	ação de mobilização	EmpMec
Sen	efetivação de contrato público	EmpMec	Estat	efetivação de contrato público	ExOde
Sen	ação de contato	Estat	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	EmpMec
ExOde	efetivação de contrato público	Estat	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	EmpMec
ExOde	contribuição eleitoral	ExOde	contribuição eleitoral	solicitação de dinheiro	SindP

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 71** - Caso 6: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
Gov	ação de intermediação	ExOde	ExEst	ação de conciliação	ExOde
ExOde	ação de contato	PrepPol	ExEst	ação de conciliação	ExOde
ExEst	ação de intermediação	Estat	ação de mobilização	ação de mobilização	ExOde
ExEst	ação de contato	PrepPol	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	Sen
Estat	efetivação de contrato público	PrepPol	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ExOde
ExOde	contribuição eleitoral	Estat	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	Sen

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 72** - Caso 7: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
ExOde	ação de intermediação	ExEst	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ExOde
ExEst	efetivação de contrato público	ExOde	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	exest
ExOde	ação de intermediação	ExEst	contribuição eleitoral	efetivação de contrato público	exest
ExOde	ocupação de cargo privado	ExOde	ExOde	ação de conciliação	ExOde
ExOde	ação de contato	ExOde	contribuição eleitoral	solicitação de dinheiro	ExOde
ExOde	tensionamento	ExEst	ação confirmatória	ação confirmatória	exest
ExOde	ação de contato	ExEst	ação confirmatória	ação de intermediação	exest
ExOde	ação técnica	ação de informação	contribuição eleitoral	efetivação de contrato público	exest
ExOde	ação de contato	ExOde	ação confirmatória	contribuição eleitoral	exest
ExOde	ação confirmatória	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	exest
ExOde	contribuição eleitoral	ExEst	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	exest

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 73 - Caso 8: cronologia de eventos, microcategorias**

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
Gov	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	EmpMec	prejuízo empresarial	SindP
ExOde	ação de mobilização	SindP	efetivação regulação favorável	tensionamento	SindP
ExOde	ação de influência no executivo	Gov	efetivação regulação favorável	efetivação de desoneração fiscal	SindP
ExOde	ação de influência no legislativo	Sen	efetivação regulação favorável	efetivação regulação favorável	EmpMec
ExOde	ação de influência no executivo	MinEst	efetivação regulação favorável	solicitação de dinheiro	Gov
ExOde	ação de influência no executivo	MinEst	efetivação regulação favorável	tensionamento	MinEst
ExOde	solicitação de dinheiro	Sen	efetivação regulação favorável	ação de intermediação	MinEst
ExOde	ação de mobilização	SindP	efetivação regulação favorável	ação legislativa	MinEst
ExOde	ação de influência no legislativo	Sen	efetivação regulação favorável	efetivação de desoneração fiscal	SindP
ExOde	ação de contato	ExOde	ação de intermediação	ação de intermediação	ExOde
ExOde	ação de influência no legislativo	ExOde	ação de intermediação	ação de influência no legislativo	ExOde
ExOde	ação legislativa	Sen	efetivação de desoneração fiscal	efetivação regulação favorável	ExOde
Sen	solicitação de dinheiro	ExOde	efetivação regulação favorável	efetivação regulação favorável	ExOde
ExOde	ação de influência no executivo	MinEst	efetivação regulação favorável	efetivação de desoneração fiscal	SindP
MinEst	ação legislativa	Sen	efetivação regulação favorável	efetivação de desoneração fiscal	SindP
ExOde	ação de contato	MinEst	efetivação regulação favorável	efetivação de desoneração fiscal	SindP
ExOde	ação de influência no executivo	Presid	efetivação regulação favorável	ação legislativa	SindP
Gov	ação legislativa	Sen	efetivação regulação favorável	ação legislativa	SindP
Gov	ação de conciliação	ExOde	efetivação regulação favorável	ação de conciliação	ação de influência no executivo
ExOde	ação de influência no legislativo	Sen	ação de influência no legislativo	ação de influência no legislativo	efetivação regulação favorável
Sen	ação legislativa	ExOde	efetivação regulação favorável	solicitação de dinheiro	ExOde
Gov	ação legislativa	MinEst	efetivação regulação favorável	tensionamento	ação de mobilização
Sen	efetivação regulação favorável	Sen	efetivação regulação favorável	efetivação regulação favorável	SindP
ExOde	contribuição eleitoral	ExOde	contribuição eleitoral	solicitação de dinheiro	DepFd
ExOde	ação de contato	ExOde	tensionamento	solicitação de dinheiro	Sen
ExOde	contribuição eleitoral	Sen	contribuição eleitoral	solicitação de dinheiro	Sen

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 74 - Caso 9: cronologia de eventos, microcategorias**

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
ExEst	ação de contato	ExOde	efetivação de contrato público	ação de informação	ExOde
ExOde	ação de contato	ExOde	efetivação de contrato público	ação confirmatória	ExOde
ExOde	ação de contato	ExEst	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ExOde
ExOde	ação de mobilização	EmpMec	ação técnica	ação de conciliação	ExOde
ExOde	ação de negação	ExEst	ação de negação	ação de negação	ExOde
EmpMec	ação de conciliação	ExOde	ação de negação	ação de negação	ExOde
ExEst	solicitação de dinheiro	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	ExOde
ExOde	solicitação de dinheiro	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	PrepPol
ExOde	ação de mobilização	ExOde	efetivação de contrato público	ação confirmatória	PrepPol
DepFd	solicitação de dinheiro	ExOde	efetivação de contrato público	tensionamento	ExOde
ExOde	efetivação de contrato público	Estat	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ExOde
ExOde	solicitação de dinheiro	ExOde	efetivação de contrato público	tensionamento	exest
ExEst	ação de negação	ExEst	efetivação de contrato público	influência em processo da burocracia pública	ExOde
ExOde	tensionamento	ExEst	efetivação de contrato público	ação de influência no executivo	DepFd
ExEst	ação confirmatória	Estat	efetivação de contrato público	ação de influência no executivo	DepFd
ExEst	ação confirmatória	ExEst	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ExOde
ExEst	processo administrativo	Estat	efetivação de contrato público	processo administrativo	efetivação de contrato público
ExOde	contribuição eleitoral	Estat	efetivação de contrato público	contribuição eleitoral	DepFd
ExEst	tensionamento	ExOde	contribuição eleitoral	solicitação de dinheiro	DepFd
ExOde	tensionamento	ExEst	contribuição eleitoral	solicitação de dinheiro	PrepPol
Judic	judicialização	Estat	efetivação de contrato público	judicialização	ExOde
ExOde	ação de influência no executivo	Presid	influência em processo da burocracia pública	tensionamento	ExOde
ExOde	ação de informação	ExOde	tensionamento	ação de informação	PrepPol
ExOde	ação de informação	ViceP	tensionamento	ação de informação	PrepPol
ExEst	ação de contato	ExOde	contribuição eleitoral	ação de intermediação	PrepPol
ExOde	ação de contato	ExOde	ação de intermediação	ação de intermediação	PrepPol

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 75 - Caso 10: cronologia de eventos, microcategorias**

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
Estat	ação técnica	Estat	efetivação de contrato público	ação técnica	ExOde
ExOde	ação técnica	ação técnica	ação de influência no executivo	efetivação de contrato público	ExOde
ExOde	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ExOde
EmpMec	perseguição	ação de intermediação	ação de intermediação	tensionamento	ExOde
ExOde	ação de conciliação	ExOde	tensionamento	tensionamento	ExOde
EmpMec	influência em processo da burocracia pública	AgBrcPu	ação de influência no executivo	influência em processo da burocracia pública	ExOde
Gov	ação de mobilização	EmpMec	tensionamento	tensionamento	ExOde
Gov	ação de influência no executivo	DepFd	influência em processo da burocracia pública	ação de negação	ExOde
DepFd	ocupação de cargo público	ExEst	influência em processo da burocracia pública	influência em processo da burocracia pública	ExOde
Gov	perseguição	EmpMec	influência em processo da burocracia pública	tensionamento	ExOde
ExOde	ação de contato	DepFd	ação de intermediação	ação de mobilização	ExOde
ExOde	ação de contato	ExOde	ação de mobilização	influência em processo da burocracia pública	DepFd
ExOde	contribuição eleitoral	DepFd	contribuição eleitoral	influência em processo da burocracia pública	DepFd
DepFd	ação legislativa	Sen	contribuição eleitoral	solicitação de dinheiro	DepFd
ExOde	ação de intermediação	Empr	ação de intermediação	ação de intermediação	ExOde
ExOde	ação de contato	Sen	ação de intermediação	ação de intermediação	ExOde
Sen	ação de intermediação	ExOde	ação de intermediação	ação de intermediação	Sen
ExOde	ação de contato	Sen	ação de intermediação	ação de intermediação	Sen
ExOde	ação de contato	Sen	ação de intermediação	influência em processo da burocracia pública	Sen
Sen	ação de influência no executivo	ExOde	ocupação de cargo público	ação de intermediação	Sen
ExOde	ocupação de cargo público	Sen	ocupação de cargo público	PrepPol	Sen
ExOde	ação de intermediação	Sen	ação de intermediação	ação de intermediação	Sen
ExOde	contribuição eleitoral	Sen	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	Sen
Sen	ação de negação	ExOde	ação de negação	ação de negação	ExOde
ExOde	ação de conciliação	DepFd	contribuição eleitoral	ação de intermediação	ExOde
DepFd	tensionamento	Empr	ação de informação	contribuição eleitoral	ExOde
ExOde	ação de negação	ExOde	ação de negação	ação de intermediação	ExOde
ExOde	contribuição eleitoral	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	ExOde
ExOde	contribuição eleitoral	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição	Sen

				eleitoral	
ExOde	ação de influência no legislativo	DepFd	ação legislativa	ação legislativa	ExOde
MinEst	prejuízo empresarial	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ação de informação	ExOde
ExEst	perseguição	AgBrcPu	ação de influência no legislativo	influência em processo da burocracia pública	ExOde
ExOde	judicialização	ação de negação	ação de influência no executivo	tensionamento	ExOde
MinEst	tensionamento	ExOde	ação de influência no executivo	ação de negação	ExOde
ExOde	ação de informação	ação de informação	ação de conciliação	ação confirmatória	ExOde
ExOde	prejuízo empresarial	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	ação de negação	ExOde
DepFd	ação legislativa	ação legislativa	tensionamento	efetivação de contrato público	ExOde

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

#### Quadro 76 - Caso 11: cronologia de eventos, microcategorias

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
ExOde	ação de influência no legislativo	Sen	tensionamento	ação de influência no legislativo	ExOde
ExOde	ação de influência no legislativo	Sen	tensionamento	tensionamento	EmpMec
Sen	solicitação de dinheiro	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	DepFd
Sen	solicitação de dinheiro	ExOde	contribuição eleitoral	ação confirmatória	EmpMec
ExOde	ação de contato	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	DepFd
ExOde	ação confirmatória	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	DepFd
ExOde	ação confirmatória	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	DepFd
SindP	ação de mobilização	Sen	tensionamento	ação técnica	EmpMec
EmpMec	ação de influência no legislativo	Sen	tensionamento	ação técnica	EmpMec
SindP	ação de influência no legislativo	Sen	tensionamento	ação técnica	EmpMec
Sen	ação legislativa	EmpMec	ação legislativa	ação técnica	EmpMec
Sen	efetivação regulatória favorável	Sen	ação de influência no executivo	efetivação de contrato público	EmpMec

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 77** - Caso 12: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
ExOde	ação de contato	ExOde	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	MinEst
MinEst	ocupação de cargo público	Gov	ocupação de cargo público	solicitação de dinheiro	ExOde
ExOde	ação de influência no executivo	MinEst	ação de intermediação	efetivação de contrato público	ExOde
ExOde	ação de influência no executivo	MinEst	influência em processo da burocracia pública	efetivação de desoneração fiscal	ExOde
ExOde	ação de influência no executivo	MinEst	influência em processo da burocracia pública	contribuição eleitoral	ExOde
MinEst	efetivação de contrato público	Estat	ação de influência no executivo	influência em processo da burocracia pública	ExOde

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 78** - Caso 13: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
PrepPol	ação de intermediação	ExJBS	PrepPol	ação de influência no judiciário	ExJBS
ExJBS	ação de contato	Judic	ação de intermediação	ação de influência no judiciário	ExJBS
Judic	judicialização	ExJBS	ação de influência no judiciário	tensionamento	ExJBS
PrepPol	ação de intermediação	Judic	efetivação de contrato público	ação de influência no judiciário	ExJBS
ExJBS	ação de contato	Judic	ExJBS	ação de influência no judiciário	ExJBS
AgBrcPu	ação de contato	ExJBS	ação de influência no judiciário	ação de influência no judiciário	ExJBS
ExJBS	ação de intermediação	ExJBS	ação confirmatória	ação confirmatória	ExJBS
AgBrcPu	ação de intermediação	ExJBS	ação de influência no judiciário	ação de influência no judiciário	ExJBS
ExJBS	ação de influência no judiciário	Judic	ação de intermediação	judicialização	ExJBS
AgBrcPu	tensionamento	ExJBS	ação de intermediação	judicialização	ExJBS
AgBrcPu	ação de influência no judiciário	ExJBS	ação de informação	ação de informação	ExJBS
AgBrcPu	ação de negação	ExJBS	ação de contato	ação de contato	ExJBS
AgBrcPu	ação de intermediação	ExJBS	ação de contato	ação de contato	ExJBS
AgBrcPu	ação de contato	ExJBS	ação de contato	ação de contato	ExJBS
ExJBS	ação de influência no judiciário	Judic	ação de negação	ação de contato	ExJBS
Judic	ação de informação	Judic	ação de informação	ação de influência no judiciário	ExJBS
ExJBS	solicitação de dinheiro	Judic	ação de influência no judiciário	ação de influência no judiciário	ExJBS
ExJBS	contribuição eleitoral	AgBrcPu	contribuição eleitoral	ação de influência no judiciário	ExJBS
Judic	ação de influência no judiciário	Judic	ação de influência no executivo	ação de influência no judiciário	ExJBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 79** - Caso 14: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
ExJBS	ação de contato	ViceP	ação de intermediação	influência em processo da burocracia pública	ExJBS
ViceP	ocupação de cargo público	ação de negação	ação de influência no executivo	ação de intermediação	ExJBS
ViceP	ação de intermediação	ExJBS	MinEst	ação de contato	ExJBS
Sen	judicialização	MinEst	ação de intermediação	ação de negação	ExJBS
ExJBS	ação de contato	DepFd	ação de intermediação	influência em processo da burocracia pública	ExJBS
ExJBS	ação de intermediação	Presid	ação de intermediação	Estat	ExJBS
ViceP	ação de influência no executivo	DepFd	ação de intermediação	Estat	ExJBS
DepFd	ação de contato	ExJBS	AgBrcPu	ação de contato	ExJBS
ExJBS	ação de influência no executivo	DepFd	AgBrcPu	influência em processo da burocracia pública	ExJBS
DepFd	ação de influência no executivo	AgBrcPu	ação de influência no executivo	influência em processo da burocracia pública	ExJBS
ExJBS	tensionamento	DepFd	efetivação de desoneração fiscal	Estat	ExJBS
DepFd	ação de influência no executivo	DepFd	efetivação de desoneração fiscal	Estat	ExJBS
ExJBS	ação de influência no executivo	DepFd	AgBrcPu	influência em processo da burocracia pública	ExJBS
DepFd	ação de influência no executivo	AgBrcPu	ocupação de cargo público	influência em processo da burocracia pública	ExJBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 80** - Caso 15: cronologia de eventos, microcategorias

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
Doll	ação de influência no executivo	DepFd	influência em processo da burocracia pública	ação de conciliação	EmpMec
ExJBS	influência em processo da burocracia pública	Estat	influência em processo da burocracia pública	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS
Doll	ação de negação	AgBrcPu	influência em processo da burocracia pública	influência em processo da burocracia pública	ExJBS
Doll	solicitação de dinheiro	ExJBS	contribuição eleitoral	influência em processo da burocracia pública	ExJBS
ExJBS	contribuição eleitoral	Doll	influência em processo da burocracia pública	contribuição eleitoral	ExJBS
Doll	influência em processo da burocracia pública	AgBrcPu	influência em processo da burocracia pública	influência em processo da burocracia pública	ExJBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 81** - Caso 16: cronologia de eventos, microcategorias

Agente	Ação	Instrumento	Objeto	Produto	Afetado
Sen	ocupação de cargo público	Sen	Sen	ação de informação	EmpMec
Sen	ação de informação	ExJBS	ação legislativa	ação de informação	ExJBS
ExJBS	ação de contato	Sen	ação legislativa	ação de informação	ExJBS
ExJBS	aquisição de empresa	Empr	efetivação de contrato público	influência em processo da burocracia pública	ExJBS
MinEst	prejuízo empresarial	efetivação de contrato público	ação de influência no executivo	influência em processo da burocracia pública	ExJBS
ExJBS	ação de influência no legislativo	Sen	influência em processo da burocracia pública	ação de informação	EmpMec
Sen	ação de influência no legislativo	Sen	ação de influência no executivo	ação de negação	EmpMec
Sen	solicitação de dinheiro	ExJBS	candidata eleição	contribuição eleitoral	ExJBS
ExJBS	ação de intermediação	Sen	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS
ExJBS	contribuição eleitoral	Sen	candidata eleição	contribuição eleitoral	ExJBS
Sen	derrota em eleição	Gov	candidata eleição	contribuição eleitoral	ExJBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 82** - Caso 17: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
ExJBS	ação de contato	AgBrcPu	ação de intermediação	influência em processo da burocracia pública	ExJBS
AgBrcPu	ação de intermediação	ExJBS	ação de intermediação	ação de influência no executivo	ExJBS
ExJBS	ação de contato	AgBrcPu	ação de fiscalização	ação de fiscalização	ExJBS
AgBrcPu	ação de intermediação	ExJBS	MinEst	ação de fiscalização	ExJBS
MinEst	ação de influência no executivo	AgBrcPu	ação técnica	ação de fiscalização	ExJBS
ExJBS	ação técnica	AgBrcPu	ação de fiscalização	ação de mobilização	PrepPol
AgBrcPu	ação de influência no executivo	MinEst	ação de fiscalização	ação de fiscalização	PrepPol
ExJBS	ação de negação	MinEst	ação de negação	influência em processo da burocracia pública	PrepPol

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 83** - Caso 18: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
EmpMec	ação de mobilização	Empr	efetivação de desoneração fiscal	ação de informação	efetivação regulação favorável
EmpMec	ação de contato	ExJBS	ação de informação	ação de informação	efetivação regulação favorável
ExJBS	ação de informação	ExJBS	ação de informação	ação de contato	efetivação regulação favorável
ExJBS	ação de influência no executivo	MinEst	ação de influência no legislativo	ação de conciliação	efetivação regulação favorável
ExJBS	ação de influência no legislativo	Sen	ação de influência no legislativo	ação de negação	efetivação regulação favorável
Sen	ação legislativa	EmpMec	ação técnica	ação técnica	efetivação regulação favorável
ExJBS	ação de influência no legislativo	Sen	ação de influência no legislativo	ação de intermediação	efetivação regulação favorável
Sen	ação legislativa	SindP	ação legislativa	solicitação de dinheiro	efetivação regulação favorável
Sen	efetivação regulação favorável	EmpMec	ação legislativa	solicitação de dinheiro	Sen

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 84** - Caso 19: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
Gov	ação de contato	ExJBS	ação de intermediação	aquisição de empresa	ExJBS
SecGov	ação de contato	ExJBS	aquisição de empresa	aquisição de empresa	ExJBS
ExJBS	ação de intermediação	Empr	aquisição de empresa	Empr	ExJBS
Gov	aquisição de empresa	ExJBS	aquisição de empresa	aquisição de empresa	ExJBS
ExJBS	ação de contato	Gov	ação de intermediação	ação de intermediação	ExJBS
Gov	solicitação de dinheiro	ExJBS	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	gov
ExJBS	ação de contato	Gov	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	gov
ExJBS	ação de contato	Gov	efetivação de contrato público	efetivação de contrato público	gov
Gov	ação confirmatória	ExJBS	efetivação de contrato público	contribuição eleitoral	gov
ExJBS	contribuição eleitoral	Gov	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	gov

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 85** - Caso 20: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
ExJBS	aquisição de empresa	PrepPol	EmpMec	ação de intermediação	ExJBS
ExJBS	ação de contato	AgBrcPu	ação de influência no executivo	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS
AgBrcPu	ação de intermediação	AgBrcPu	ExJBS	influência em processo da burocracia pública	ExJBS
ExJBS	ação de contato	ExJBS	efetivação de desoneração fiscal	ação confirmatória	ExJBS
ExJBS	efetivação de desoneração fiscal	AgBrcPu	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 86** - Caso 21: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
PrepPol	ação de contato	ExJBS	influência em processo da burocracia pública	ação de intermediação	ExJBS
ExJBS	ação confirmatória	ExJBS	influência em processo da burocracia pública	ação de contato	ExJBS
ExJBS	ação de intermediação	AgBrcPu	influência em processo da burocracia pública	ação de intermediação	ExJBS
AgBrcPu	ação de intermediação	AgBrcPu	ExJBS	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS
AgBrcPu	influência em processo da burocracia pública	ExJBS	influência em processo da burocracia pública	solicitação de dinheiro	ExJBS
ExJBS	efetivação de desoneração fiscal	AgBrcPu	contribuição eleitoral	solicitação de dinheiro	ExJBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 87** - Caso 22: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
ExJBS	ação de influência no executivo	Gov	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS
Gov	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS
ExJBS	contribuição eleitoral	Gov	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS
ExJBS	ação de influência no executivo	Gov	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS
Gov	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS
ExJBS	contribuição eleitoral	Gov	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS
ExJBS	ação de influência no executivo	Gov	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS
Gov	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS
ExJBS	contribuição eleitoral	Gov	efetivação de desoneração fiscal	efetivação de desoneração fiscal	ExJBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.

**Quadro 88** - Caso 23: cronologia de eventos, microcategorias

<b>Agente</b>	<b>Ação</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Objeto</b>	<b>Produto</b>	<b>Afetado</b>
Gov	candidata eleição	Sen	ação de negação	ocupação de cargo público	Gov
Gov	ocupação de cargo público	Gov	candidata eleição	ocupação de cargo público	Gov
Gov	solicitação de dinheiro	ExJBS	contribuição eleitoral	contribuição eleitoral	Gov
Gov	ação confirmatória	Gov	influência em processo da burocracia pública	prejuízo empresarial	ExJBS
ExJBS	ação de contato	Gov	efetivação de desoneração fiscal	efetivação regulação favorável	ExJBS
ExJBS	ação de influência no executivo	Gov	efetivação de desoneração fiscal	efetivação regulação favorável	ExJBS
AgBrcPu	ação de fiscalização	efetivação de desoneração fiscal	ação de influência no executivo	judicialização	ExJBS
ExJBS	ação de conciliação	Gov	influência em processo da burocracia pública	judicialização	ExJBS
Judic	judicialização	Gov	processo administrativo	judicialização	ExJBS

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados.