

Processos de decisão na União Europeia: a influência de eurogrupos

1. INTRODUÇÃO, PROPÓSITO DO TRABALHO E ALGUNS ESCLARECIMENTOS PRELIMINARES

No que diz respeito ao *lobbying*, Bruxelas é hoje considerada a Washington europeia. Se nos anos 70 estavam presentes em Bruxelas cerca de 300 grupos de interesses¹, em 1992 existiam já cerca de 3000 grupos, com mais de 10 000 pessoas envolvidas², e o número continua a aumentar. Um tal crescimento exponencial pode ser em parte explicado pela natureza do mercado único e pelas expectativas que lhe estão associadas. De início, os grupos que se estabeleciam em Bruxelas estavam essencialmente ligados a actividades económicas; contudo, à medida que o Acto Único Europeu (1987) foi introduzindo novos campos de competência — como as políticas ambientais ou sociais —, começaram também a chegar à capital belga novos tipos de grupos. Actualmente encontramos em Bruxelas municípios, regiões, associações de consumidores, sindicatos, todo o tipo de associações *de ponta*, ONGs, etc. Em consequência, a partir de meados dos anos 80, a comunidade académica começou também a dar uma maior importância à UE e, em particular, aos *eurolobbies*. Contudo, como afirmam Andersen e Eliassen (1985, pp. 427-429): «Existem poucos estudos sobre a articulação de interesses que se centrem nos processos de decisão, estando a maioria orientada para [...] a organização dos interesses e sua representação [...] a maior parte dos estudos sobre o *lobbying* na UE são de carácter descritivo, centrando-se sobre casos e questões particulares [...]»

* European Institute University, Florença & Universidade de Roma 2 «Tor Vergata».

¹ Cf. com os valores do Comité Económico e Social (1980).

² Comissão CEE, doc. SEC (92), 2272 final, 2-12-1992.

Uma série de questões permanece, pois, sem resposta. Em primeiro lugar, não dispomos de uma moldura conceptual estabelecida e aceite. Em segundo lugar, se bem que os primeiros estudos de conjunto tenham sido levados a cabo ainda nos anos 60, continua a faltar-nos uma conceptualização teórica global sobre o fenómeno do *eurolobby*³. Especificamente, as pesquisas existentes não explicam as razões e o modo como os grupos de interesses europeus escolhem os seus canais de acção. Será esta escolha determinada pela «existência efectiva de um poder de decisão» (Eckstein, 1967, p. 208) ou existirão outras variáveis que influenciam a decisão?

Este artigo pretende analisar a representação de interesses ao nível da UE. Visa, em particular, (a) estabelecer o ponto da situação, (b) construir uma moldura conceptual, nomeadamente propondo uma *definição* para o termo «eurogrupo» e uma *classificação* do fenómeno e (c) propor uma conceptualização teórica através da análise do modo de funcionamento dos eurogrupos e das razões que condicionam a escolha dos seus canais de acção. Estamos particularmente interessados em compreender por que razão a maior parte dos eurogrupos parece concentrar a sua acção na Comissão (e no Parlamento), e não no Conselho.

Na nossa análise, das duas fases do processo de decisão da UE (a elaboração das políticas/a aplicação das mesmas ao nível nacional), iremos concentrar-nos na primeira, pelo que não tomaremos em consideração o Tribunal de Justiça Europeu (TJE); trata-se de uma opção intencional, já que os procedimentos, as implicações e os efeitos desejados são, neste caso, tão diferentes que merecem um estudo separado. Além disso, para usar uma versão revista da definição de Hoffman de *alta/baixa política*⁴, centrar-nos-emos na *baixa política* da UE (as políticas incluídas no pilar I), pondo de lado a *alta política* (ou seja, as áreas cobertas pelos pilares II e III e pelas conferências intergovernamentais). Os Estados membros e seus líderes exercem uma influência crucial sobre a *alta política*, ao passo que na *baixa política* a importância das preferências dos Estados é apenas uma das variáveis, possuindo uma importância proporcional à da questão tratada, expressa em termos de preferências nacionais⁵ e do seu grau de politização⁶.

³ Cf. Andersen e Eliassen (1991a) e Van Schendelen (ed.) (1993).

⁴ Hoffman (1966) descreveu os processos de decisão europeus em termos de alta e baixa política: a alta política compreende os negócios estrangeiros, a segurança e a defesa, ao passo que a baixa política diz respeito às questões económicas e sociais.

⁵ De acordo com Moravcsik (1993, p. 16), o «interesse nacional» é definido em termos do impacto diferencial dos acordos internacionais sobre os actores nacionais específicos.

⁶ As questões técnicas são normalmente negociadas no Conselho por comités e grupos de trabalho compostos por funcionários públicos nacionais e assistidos por diplomatas das respectivas representações permanentes. Quando se chega a acordo, as decisões são adoptadas pelo COREPER e, desse modo, introduzidas na agenda do Conselho como *pontos «A»*, que são geralmente aprovados sem debate. Nos casos em que não se chega a acordo, as questões são

ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO E TEÓRICO. O PONTO DA SITUAÇÃO

O trabalho de investigação tem sido conduzido de acordo com a metodologia comparativa, seguindo a tradição ocidental clássica, que encontra as suas fundações nas obras de autores como Laswell (1968), Eisenstad (1968), Almond (1970), Kaplan (1973), Lijphart (1971 e 1975), Sartori (1971 e 1990) ou Morlino (1990). De facto, estamos de acordo com Alberta Sbragia quando afirma: «Para os estudiosos, a aplicação de quadros comparativos à análise da Comunidade pode lançar luz sobre os processos que lhe são exteriores, bem como interiores [...] Deste modo, o estudo da Comunidade pode ser incorporado nos estudos de política comparativa, bem como contribuir para os mesmos, em vez de ser isolado das preocupações teóricas e conceptuais gerais dos investigadores interessados na comparação de sistemas políticos⁷.» Além das referências bibliográficas citadas, o nosso estudo baseia-se em entrevistas intensivas com responsáveis políticos nacionais e comunitários, bem como com líderes de diversos grupos de interesses. Na maior parte dos casos, os entrevistados solicitaram que fosse mantido o seu anonimato⁸.

A nossa investigação beneficiou claramente dos estudos existentes sobre os grupos de interesses europeus. Após um período de «silêncio», assistimos recentemente a uma proliferação de estudos sobre os processos de decisão europeus e a influência sobre os mesmos de grupos de interesses. Falando em termos gerais, a literatura existente pode ser subdividida em quatro tipos:

- a) Manuais de lobbistas;
- b) Estudos políticos;
- c) Estudos de conjunto;
- d) Estudos de caso.

entregues ao COREPER para discussão. Na eventualidade de não se chegar, também aqui, a uma solução de compromisso, a questão é remetida para o Conselho, onde será debatida. Nestes casos, os ministros procuram resolver a questão politicamente, e já não tecnicamente. Quanto mais problemática for a questão, mais política será a forma de a tratar, e o processo alcançará o seu auge, por assim dizer, em debates conduzidos por detrás de portas fechadas, em almoços e jantares entre ministros. Em casos excepcionais, o Conselho Europeu é encarregado de resolver o problema (um exemplo: a questão da «doença das vacas loucas», debatida no Conselho Europeu de Florença em Junho de 1996).

⁷ Sbragia (1992), pp. 267-268.

⁸ As entrevistas foram conduzidas com intervalos não apenas em Bruxelas, como em diversos outros Estados membros — França, Espanha, Portugal, Itália, Bélgica —, durante os seguintes períodos: Verão de 1992, Inverno de 1992-1993, Inverno de 1997 e Primavera de 1998. Realizaram-se mais de 100 entrevistas no total. Adicionalmente, o autor trabalhou no Secretariado Geral do Conselho de Ministros entre Maio de 1997 e Outubro de 1998.

Os *manuals de lobbistas* são livros cujo objectivo é ensinar às partes interessadas «como ser um bom lobbista». Algumas destas obras, como a de Cecilia Andersen (1992), por exemplo, são também muito interessantes para os investigadores que desejam saber mais sobre o trabalho técnico e diário nos campos políticos da UE, como as SMEs, as relações comerciais, etc. Outros livros semelhantes que merecem menção são, por exemplo, ECAS (1991), Garder (1991), Lowe (1989), Nonon e Clamen (1991), bem como algumas publicações anuais como as da AMCHAM, da Eurokey ou da Euroconfidentiel.

Os *estudos de caso* procuram examinar o fenómeno do *eurolobby* analisando em profundidade um determinado campo ou política. Existem, por exemplo, diversos estudos sobre a política agrícola comum (PAC)⁹, as políticas de consumo ou ambientais¹⁰, bem como as políticas sociais¹¹. Além disto, existem estudos que se centram no papel desempenhado por grupos de pressão no seio de um determinado órgão ou instituição da CE, como o Parlamento Europeu¹² ou o ECOSOC¹³.

Os *estudos de conjunto* visam fornecer uma perspectiva geral sobre os grupos de interesses europeus por meio da descrição das suas estruturas e estratégias. Os primeiros investigadores a abordar a questão dos grupos ao nível da CE foram Meynaud e Sidjanski (1967), que descreveram as características mais proeminentes daquilo que definiram como *groupes d'affaires*¹⁴. Ao longo dos anos, Meynaud e Sidjanski regressaram repetidamente — em conjunto e separadamente — ao fenómeno dos eurogrupos. Uma dessas publicações foi a de Sidjanski e Ayberk (1990), onde se traça, ano a ano, a evolução dos grupos de interesses europeus ao longo das últimas décadas. Em 1975, William Averyt adoptou o conceito de *clientela* proposto por La Palombara e aplicou-o aos eurogrupos¹⁵, afirmando que, «na ausência de parlamentos ou partidos, as instituições burocráticas dominam o sistema da CE enquanto estruturas agregativas [...] as implicações [...] são óbvias [...] a Comunidade parece ser terreno fértil para a *clientela*»¹⁶. Recentemente surgiram outros estudos de conjunto. Entre as obras mais interessantes contam-se as de Martens (1983), Mazey e Richardson (1991) e De Schutter (1993). Butt Philip (1983, 1985 e 1987) e Andersen e Eliassen

⁹ Cf. Kirchener (1983) e Senionello (1989).

¹⁰ Cf. Arp (1991) e Petre (1991).

¹¹ Cf. S. Andersen e K. A. Eliassen (1991) e Mondello (1992).

¹² Cf. S. Bowler e D. M. Farrel (1991), Sidjanski (1984) e Corbett e Jacobs (1992).

¹³ Comité Económico e Social (1980).

¹⁴ Cf. Meynaud e Sidjanski (1970), Sidjanski e Ayberk (1974 e 1987) e Sidjanski (1982).

¹⁵ Averyt (1975), p. 951, definiu como *eurogrupos* as *federações de ponta* europeias.

¹⁶ Averyt (1975), p. 961.

(1991) vêm no mercado único e nas mudanças institucionais introduzidas pelo Acto Único Europeu (1987) o verdadeiro ponto de viragem para a explosão do fenómeno do *eurolobby*. Partilham esta opinião Mazey e Richardson (1993, pp. 3-25), bem como Greenwood, Groote e Ronit (1993, pp. 1-41 e 239). Estas duas obras colectivas constituem as melhores tentativas — se bem que ainda não inteiramente bem sucedidas — de criação de um quadro teórico abrangente sobre o *eurolobbying*¹⁷. Finalmente, temos ainda o livro de Van Schendelen (1993), igualmente centrado nos eurogrupos, se bem que estes sejam analisados das diferentes perspectivas nacionais.

Os *estudos políticos* visam descrever as instituições da CE/UE — o modo como funcionam e se desenvolvem e a dinâmica das diferentes políticas da CE/UE —, bem como examinar o papel dos eurogrupos no interior dessas mesmas instituições. Desde o momento da sua criação, a CECA (Comunidade Europeia do Carvão e do Aço) tornou-se alvo da curiosidade académica. Haas (1964, p. 34) afirmou que «toda a acção política está deliberadamente associada à percepção de interesses individuais ou colectivos»; assim, o autor reconhece o papel que estes grupos podem desempenhar na promoção da integração europeia¹⁸, traçando a evolução da participação dos cidadãos da CE em partidos e grupos de interesses¹⁹, bem como das relações entre os funcionários da CE e os representantes dos grupos²⁰. De acordo com Haas, esta ligação directa entre a Comissão da CE e os eurogrupos deu origem, em determinadas áreas, como a CAP, a um efeito de *extravasamento*²¹. Publicado em 1965, o *Political Unification*, de Amidai Etzioni, visava identificar as forças que conduziram e apoiaram o processo integrativo. De acordo com Etzioni (1965, pp. 37-62), existem três poderes integrativos: *coercivo, identitário e utilitário*, sendo o último o mais importante: isto torna a percepção dos interesses fundamental para o aprofundamento do processo de integração. A importância da negociação transnacional foi também enfatizada por Keohane e Nye (1975, pp. 363-414), que sublinharam o papel de crescente importância que as burocracias internacionais e outros actores transnacionais desempenham na construção das coligações transnacionais.

¹⁷ Mazey e Richardson (1993), pp. 3-25 — evocando Streek e Schmitter (1991, p. 159) —, afirmam que as políticas da CE são caracterizadas pela incerteza, a qual tem, de facto, um impacte sobre as estratégias do *eurolobbying*. Uma vez que cada questão política da CE segue o seu próprio padrão, não existe ainda *um* modelo apropriado para descrever o processo político da CE. Greenwood, Grote e Ronit (1993, pp. 1-41 e 239) afirmam que não existe ainda *um* único modelo útil para explicar o fenómeno do *eurolobby* e que seria prematuro estabelecer generalizações com base em modelos amplos, como o «corporativista» ou o «pluralista», para descrever os grupos de interesses e as suas relações com as instituições da CE.

¹⁸ Haas (1964), pp. 47-50.

¹⁹ Haas (1967), pp. 315-343.

²⁰ Haas (1967), p. 320.

²¹ Haas (1967), pp. 322-327.

Estas coligações são entendidas como actores políticos de importância crescente, na medida em que têm capacidade para promoverem (ou não) um determinado interesse. Entre as publicações mais antigas há ainda que referir os trabalhos de Helen Wallace (1983), Juliet Lodge (1983) e Altiero Spinelli (1966). Entre os contributos mais recentes destacam-se os de Nugent (1991), Sidjanski (1992), Budd e Jones (1989), Rolfes (1989), Roney (1991), Sbragia (1992) e Andersen e Eliassen (1993). No seu artigo Sandholtz e Zysman (1989, pp. 95-128) afirmam que, entre os factores que tornaram possível o relançamento do processo de integração europeia, conta-se a acção de grupos da elite económica, como a Távola Redonda Europeia, e a abertura dos governos nacionais às propostas da Comissão. William Wallace (1990, pp. 8-11) afirmou que a *integração* depende não apenas do contributo informal das forças económicas e sociais, como da transformação destas em integração formal. Keohane e Hoffman (*in* W. Wallace, 1990, pp. 276-300) afirmam que o alargamento das competências da CE está associado a coligações estabelecidas entre os funcionários da Comissão, os burocratas nacionais e diversos grupos transnacionais, como é o caso das multinacionais.

Keohane e Hoffman (1991) afirmam ainda a necessidade de desenvolvimento de um novo quadro teórico capaz de explicar os (novos) processos de decisão da CE, já que as «velhas teorias» não conseguiram fazê-lo. Assim, a CE é entendida como uma *forma de organização em rede*, onde as unidades individuais não se definem por si mesmas, mas pelas suas relações com outras unidades²². Na CE, a tomada de decisões constitui um processo complexo, onde estruturas formais e informais interagem a diversos níveis, participando conjuntamente em grupos de trabalho, comissões de peritos, etc., e originando desse modo uma série de *redes* transnacionais horizontais e complexas²³. No mesmo volume, Andrew Moravcsik (1991, pp. 41-84) reconstituiu o processo que conduziu à adopção do Acto Único, se bem que tenha chegado à conclusão de que esta iniciativa não foi o resultado de uma aliança de elite entre os funcionários da CE e grupos empresariais pan-europeus, mas antes que a história da negociação tinha uma explicação alternativa — ou seja, que as reformas da CE assentavam em negociações internacionais entre a Grã-Bretanha, a França e a Alemanha. Mais tarde Moravcsik (1993 e 1998) desenvolveria com mais pormenor a assim chamada abordagem *intergovernamentalista liberal*. Afirmou ainda que o comportamento dos Estados reflecte as acções racionais de restrição governamental no território nacional por meio de pressões sociais internas e no estrangeiro pelo seu ambiente estratégico. Assim, as forças sociais internas

²² Hoffman e Keohane utilizaram aqui um termo criado por Powell em «Neither market nor hierarchy: network forms of organization», *in* B. M. Shaw e L. L. Cummins (eds.) (1988), *Researches in Organizational Behaviour*, vol. 12, Greenwich, Co., JAI Press.

²³ Keohane e Hoffman (1991), pp. 10-15.

determinam as preferências dos governos nacionais, que, por sua vez, condicionam a sua posição nas negociações internacionais. De facto, os investigadores intergovernamentalistas consideram os governos nacionais os principais agentes que impulsionam ou impedem o progresso da cooperação europeia²⁴.

Pelo contrário, os teorizadores da *governança multinível* — se bem que utilizem termos díspares na definição da UE²⁵ — afirmam geralmente que existem três níveis de acção sobrepostos: local, nacional e supranacional. De facto, de acordo com o modelo da governança multinível, «a integração europeia é uma constituição política que gera um processo no qual a autoridade e a influência política são partilhadas através de múltiplos níveis de governo» (Marks, Hooghe e Blank, 1996, p. 32). Os teorizadores da governança multinível defendem: «Os Estados membros são certamente actores muito poderosos no palco da UE, mas não são os únicos responsáveis pela tomada de decisões na Europa. O processo político europeu é feito de negociações, coligações e descentralização, e as decisões do Conselho podem ser entendidas como o resultado de um intercâmbio de informação e negociações» (Kohler-Koch, 1996, p. 363). Ao fazê-lo, estes teorizadores enfatizam o facto de que «[...] os Estados membros desempenham um papel eminente colectivamente, não individualmente, já que apenas por unanimidade podem sobrepor-se às posições da Comissão e do Parlamento Europeu [...] o Conselho não tem poder para se sobrepor a um voto negativo do Parlamento Europeu» (Panebianco, 1997, p. 6).

DEFINIÇÃO, CLASSIFICAÇÃO E DESCRIÇÃO DOS EUROGRUPOS

No estudo de um fenómeno são fundamentais o esforço de definição e o foco conceptual. Contudo, no que diz respeito aos *eurogrupos*, os investigadores ainda não chegaram a acordo quanto a uma definição comum, nem mesmo quanto à própria grafia da palavra. Por exemplo, para Averyt (1975, p. 951), os «eurogrupos» são «esses grupos de interesses que se estabelecem ao nível da Comunidade e que são compostos por grupos nacionais»; segundo Mazey e Richardson (1993, p. 6), os «eurogrupos» são «essas federações oficialmente reconhecidas pela Comissão». Além disso, alguns autores não chegam sequer a definir o conceito de eurogrupo: por exemplo, Andersen e

²⁴ T. Risse-Kappen T. (1996).

²⁵ A UE é entendida, por exemplo, como uma federação solta (W. Wallace e H. Wallace, 1996, pp. 439), uma entidade pós-nacional (*une entité post-étatique*) (Telò, 1995, p. 5), um sistema de governança estratificado (Lodge, 1995, p. 249), um sistema de negociação estratificado (Kohler-Koch, 1996, p. 360), um sistema europeu multinível (Scharpf, 1994, p. 227), uma constituição política mista (Andersen e Eliassen, 1996, p. 69).

Eliassen (1993, pp. 35 e 35-63) afirmam que, «em princípio, qualquer pessoa pode envolver-se no *lobbying* dirigido a uma ou mais instituições da CE». Similarmente, Greenwood, Grote e Ronit (1993, pp. 1-41 e 239) não oferecem explicitamente uma definição de eurogrupo, limitando-se a afirmar que, no contexto da CE, «os interesses podem ser representados através de canais nacionais e transnacionais» e que existe uma variedade de níveis de expressão e negociação de interesses num contexto europeu, bem como uma série de diferentes interesses que podem estar interessados em agir nesse mesmo contexto.

Propomos definir o termo «eurogrupo» como um grupo de interesses cujo objectivo é influenciar os processos de decisão da UE *durante uma (ou várias) das suas fases*. Tal definição centra-se no *locus* da acção de *lobby*: por conseguinte, um grupo pode ser, potencialmente, um grupo de interesses local, nacional, europeu, etc., de acordo com o processo de decisão que, em determinada altura, pretende influenciar: local, nacional, europeu, etc. Por exemplo, a associação de industriais italianos, a Confindustria, pode agir como grupo de pressão local ou regional quando visa influenciar uma disposição local, pode agir como grupo de pressão nacional quando tenta influenciar um artigo legislativo nacional ou pode desempenhar o papel de eurogrupo quando procura influenciar leis ou políticas da UE. Consequentemente, propomos classificar os eurogrupos de acordo com uma divisão quádrupla baseada no *tipo de interesses que partilham*:

- a) Os *eurogrupos económicos* são grupos ligados aos sectores económicos (capital e mão-de-obra) da sociedade, podendo obter um benefício financeiro directo das suas actividades europeias: são constituídos por organizações profissionais, sindicatos, grupos ligados ao mundo dos negócios, etc. Podem ser divididos nos seguintes subtipos: *(con)federações europeias, organizações nacionais e empresas individuais*;
- b) Os *grupos de interesses públicos* são grupos que visam a promoção de tópicos que podem afectar sectores mais alargados da sociedade, mas que não estão directamente associados ao lucro; são grupos que defendem os direitos dos consumidores, o direito à saúde pública, ou que protestam contra a energia nuclear, etc.;
- c) Os *grupos promocionais* visam a promoção de causas ou ideias especiais e são de origem política, cultural, religiosa, etc. De um modo geral, constituem *movimentos políticos*, bem como núcleos de desenvolvimento de novas ideias;
- d) Os *grupos territoriais* visam a promoção dos interesses de uma entidade territorial — uma *região, cidade* ou *condado* de um Estado membro da UE, um *terceiro Estado* ou mesmo uma *organização internacional*.

Não devem ser confundidos com estas quatro categorias de eurogrupos os assim chamados *lobbistas profissionais*, que podem ser pontualmente contratados pelos eurogrupos.

a) Os *eurogrupos económicos* são constituídos por organizações profissionais, sindicatos, grupos ligados ao mundo dos negócios, etc. De acordo com Mazey e Richardson (1991), 50% dos eurogrupos económicos pertencem a interesses de produtores industriais ou comerciais, 25% aos sectores da agricultura e da produção de alimentos, 20% à indústria dos serviços e 5% a outros interesses, como os sindicatos. Por razões analíticas, os eurogrupos económicos podem ser subdivididos em *(con)federações europeias*, *organizações nacionais* e *empresas*.

Bruxelas acolhe uma série de *(con)federações europeias* — cerca de 3000, de acordo com a Comissão²⁶. É possível distinguir entre dois tipos de *(con)federações europeias*. As associações *de ponta*, também chamadas associações de «terceiro nível» ou horizontais, como a ETUC (Confederação Europeia dos Sindicatos), a UNICE (União das Confederações Europeias de Industriais e Empregadores) ou a COPA (Comité das Organizações Agrícolas da Comunidade Europeia). As associações de *segundo nível*, ou *sectoriais*, compreendem grupos que representam um campo de actividade *específico*²⁷. De acordo com Butt Philip (1991, p. xii), os principais campos de actividade destas associações são os seguintes: agricultura, produção de alimentos e bebidas; indústria; transportes (fornecimento de serviços); ofícios, SMEs e câmaras do comércio; profissões; sindicatos; serviços financeiros; outros serviços.

Recentemente, de modo a melhor representarem os seus interesses específicos, as *organizações nacionais* — que no passado tendiam a negligenciar o nível europeu — tornaram-se muito activas em Bruxelas por conta própria, além de passarem a estar representadas em uma ou mais confederações. Os primeiros grupos nacionais que se estabeleceram em Bruxelas, nos anos 60, foram grupos de industriais como a Confindustria italiana e as BDA e BDI alemãs. A espanhola Confederación Española de Organización de Empresas estabeleceu-se na capital belga em 1987²⁸, ao passo que o Conseil National du Patronat Français (CNPF) só chegaria a Bruxelas em 1990, no seguimento dos contributos de Edith Cresson, a então ministra para os Assuntos da CE²⁹.

²⁶ Comissão CE, doc. SEC (92), 2272 final, 2-12-1992.

²⁷ Cf. Butt Philip (1991), p. xii; cf. também as entrevistas.

²⁸ Cf. *Le Nouvel Economiste*, 14-12-1990.

²⁹ *Le Nouvel économiste*, 14-12-1990; *Le Monde — champs économiques*, 18-6-1991.

As *câmaras de comércio nacionais* também têm escritórios em Bruxelas. A primeira a chegar foi a italiana Unione Italiana delle Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura (ou Unioncamere); hoje em dia quase todas as nacionalidades estão representadas em Bruxelas.³⁰ A capital belga acolhe também o Comité CE da AMCHAM (American Chamber of Commerce), que reúne 140 empresas americanas (principalmente ligadas à indústria, aos serviços e à consultadoria legal ou geral), as quais, em conjunto, constituem uma rede impressionante³¹.

Finalmente, as *empresas*, em particular as *companhias multinacionais* (CMNs), que no passado costumavam coordenar as suas actividades a partir de Londres ou Amsterdão, começam hoje a estabelecer-se em crescente número em Bruxelas³². A primeira a estabelecer-se na capital belga foi a italiana Ferruzzi, em 1968, que visava desse modo manter-se a par dos progressos da política agrícola comum (CAP). Muitas multinacionais não europeias começaram também a estabelecer-se em Bruxelas, especialmente aquelas que têm *fábricas* na UE, uma estratégia utilizada por muitos grupos estrangeiros, que desse modo passam a ser (legalmente) tratados em pé de igualdade com os europeus. A instalação de fábricas na Europa proporciona ainda às multinacionais estrangeiras três importantes vantagens: acesso directo ao mercado único; a possibilidade de agirem como os grandes grupos «nacionais», exercendo pressão sobre os governos dos Estados membros; a possibilidade de aderirem a uma das (*con*)federações europeias atrás mencionadas. Por exemplo, a General Motors e a Ford são membros da ACEA, a Associação dos Fabricantes de Automóveis Europeus, e a Dow Chemical é membro da CEFIC³³. Enquanto as multinacionais americanas têm fundado sucursais na Europa desde há muito tempo, as multinacionais japonesas e sul-coreanas só começaram a seguir-lhes o exemplo na década de 80, no seguimento de uma série de casos *antidumping* de produtos electrónicos³⁴.

³⁰ Por exemplo, a British Chamber of Commerce, a Deutscher Industrie und Handelstag, a Câmara do Comércio Dinamarquesa, o Consejo Superior de las Camaras de Comercio, Industria y Navegación, a Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie, a Union des Chambres Helléniques, a Irish Business Bureau, a Câmara do Comércio e Indústria Portuguesa, a Bundeskammer der Gewerblichen Wirtschaft (Áustria), a Câmara do Comércio Finlandesa, a Fundação para o Desenvolvimento Económico da Turquia, a Federação das Câmaras de Comércio Israelitas.

³¹ Entrevista; cf. também Butt Philip (1992), pp. 45-47, e Andersen (1992), pp. 97-98.

³² Entre as empresas que têm escritórios *ad hoc* em Bruxelas encontramos as seguintes: Fiat, Ferruzzi, Elf-Aquitane, Rhone-Poulenc, Bull, Philips, Exxon, ICI, Shell, IBM, Siemens, Mercedes, Dassault, Monstanto, British Steel e British Coal.

³³ Cf. Andersen (1992), pp. 170-171.

³⁴ O Reino Unido tem atraído «a parte de leão» das multinacionais estrangeiras estabelecidas na UE ao longo dos últimos quarenta anos: um terço de todos os investimentos estrangeiros

b) Os *grupos de interesses públicos* defendem os direitos dos consumidores, o direito à saúde pública, incluindo ainda grupos de protesto contra a energia nuclear, etc. A influência destes grupos está a aumentar graças à sua capacidade para conquistarem o apoio da opinião pública. Encontramos exemplos na COFACE (Confederação das Organizações da Família da UE) e no BEUC (Agência Europeia das Associações de Consumidores), bem como em grupos de ambientalistas, como o EEB (Agência Europeia do Ambiente), e organizações de jovens, como o Fórum da Juventude da União Europeia.

c) Os *grupos promocionais*, de origem política, cultural, religiosa, etc., são grupos que visam a promoção de causas ou ideias especiais. Um poderoso *eurogrupo promocional* para o desenvolvimento da integração europeia foi o Comité d'Action pour les États Unis d'Europe, de Jean Monnet, que reuniu os líderes de todos os partidos e sindicatos dos Estados membros da CE. As resoluções deste Comité constituem as pedras angulares do processo de construção da CE³⁵. O *Movimento Europeu* — fundado em Den Haag em 1948 — apresentava objectivos similares e foi muito influente durante os primeiros anos de existência, se bem que mais tarde tenha praticamente desaparecido, não obstante os esforços para o revitalizar levados a efeito na última década. A ERT, a *Távola Redonda Europeia*, fundada em 1983 pelo então líder da *Volvo*, o sueco Pehr Gyllenhammar, constitui um peculiar e influente eurogrupo, sendo composto por directores-gerais de diversas grandes empresas europeias (Philips, Siemens, Lyonnaise des Eaux-Dumeil, Fiat, Olivetti, etc.). Uma vez que as actividades da ERT não visam a obtenção de

na UE foram aplicados no Reino Unido, num total de 220 mil milhões de libras investidos no sector fabril; 3500 empresas de origem norte-americana e 200 de origem japonesa (correspondendo a 39% do investimento japonês no estrangeiro e a 41% do investimento norte-americano) (Nagel e Spencer, 1996, p. 16). As multinacionais da Coreia do Sul surgem imediatamente a seguir na lista, com 154 empresas estabelecidas no Reino Unido (contra as 29 estabelecidas na Bélgica) (publicação do Comércio Externo da Coreia, Gabinete de Bruxelas, 1996). Em todo o caso, as multinacionais estrangeiras possuem também sucursais em virtualmente toda a UE: o «automóvel mundial» *Mondeo*, da Ford, é montado em Gent (Bélgica), os motores de quatro cilindros são produzidos em fábricas de Bridgend (Reino Unido) e em Colónia (Alemanha) e as transmissões manuais em Halewood, Meseyside e Colónia. De facto, a indústria automóvel é um dos principais domínios do investimento estrangeiro na Europa. Para mencionar apenas o caso japonês, as marcas *Toyota*, *Nissan*, *Isuzu*, *Mitsubishi*, *Suzuki*, *Daihatsu* e *Honda* têm todas fábricas na Europa, quer individualmente, quer em parceria com empresas europeias — por exemplo, a *Honda* detém 20% das acções da *British Rover*, a *Daihatsu* tem uma *joint venture* com a *Piaggio* italiana, detendo 51% desta companhia, e a *Mitsubishi* está envolvida numa *joint venture* com a *Netherlands Car* e a *Volvo*, detendo 33,3% de cada uma destas empresas (Nagel e Spencer, 1996, p. 75). Para uma análise mais aprofundada da influência das multinacionais sobre a UE, cf. Bindi (1998a e 1999a).

³⁵ Cf. Monnet (1976), Fontaine (1988), Roussel (1996) e Duchene (1994).

benefícios económicos, e uma vez que a adesão dos membros é feita com base nas suas características pessoais, a ERT pode ser mais correctamente classificada como grupo promocional do que como grupo económico³⁶.

d) Os *grupos territoriais* visam a promoção dos interesses de uma entidade territorial. A criação de um novo corpo consultivo pelo Tratado de Maastricht, o Comité das Regiões³⁷, impulsionou as «actividades europeias» e a representação das regiões. Encontram-se actualmente em Bruxelas as agências regionais das seguintes regiões³⁸: Áustria — Burgenland, Kärnten, Niederösterreich, Oberösterreich, Salzburgo, Steiermark, Tirol, Wien WWFF [*WienerWirtschaftsförderungsfond*], cidade de Viena; Bélgica — Flandres, Valónia, Comunidade Alemã e Região de Bruxelas; Dinamarca — Århus, Ålborg, Odense, Organização Nacional de Comunas, Organização Nacional de Regiões, West Ringkobing, Copenhaga, Gabinete Regional das Ilhas de Fyn, Odense Sul e Fyn Sul); Finlândia — Regiões da Ostrobotnia e Oeste da Finlândia, Federação das Municipalidades, Helsínquia; França — Alsácia, Baixa Normandia, Bretanha/Pays de la Loire, Centro Atlântico, Córsega, Doubs/Franche-Compté, Grand'Est (Alsácia, Borgonha, Champagne-Ardenne, Franche-Comté), Grand Sud (Aquitânia, Languedoc-Roussillon, Midi-Pirinéus, Provença-Côte d'Azur), Alta Normandia, Lorraine, Nord-Pas de Calais, Picardie, Paris Ile-de-France, Provença/Alpes/Côte d'Azur Rhône-Alpes; Alemanha (todas as *Landers*)³⁹; Itália — Basilicata, Campania, Emilia Romagna, Lazio, Lombardia, Piemonte, Sardenha, Sicília, Toscana, Trentino e Alto Adige, Veneto; Países Baixos — Regional Randstad Office (Norte da Holanda, Sul da Holanda, Utreque, Fleveland), Agência Regional do Leste da Holanda (Gelderland, Overrusel); as outras províncias, dada a sua proximidade a Bruxelas, preferem trabalhar a partir das sedes locais; Espanha — Junta da Andaluzia, Aragão, Principado

³⁶ Keith Richardson, secretário-geral da ERT, numa entrevista realizada em Bruxelas a 14 de Julho de 1992, definiu a ERT como «um clube de líderes industriais que se reúnem para debater questões políticas». O presidente da ERT, Wisse Dekker, afirmou: «Consideraria a Távola Redonda mais do que um grupo de *lobby*, já que ajuda a dar forma às políticas [...]» (entrevista a Wisse Dekker; cf. também *Europe 2000*, Março de 1990, vol. II, n.º 2). Maria Green Cowles afirmou que, na selecção dos membros da ERT, «a ênfase era colocada na pessoa, e não apenas na indústria [...] O grupo desejava líderes industriais progressivos, com um tipo de reputação pessoal que transcendia a gestão empresarial, com influência sobre a opinião pública, com *influência política*» (Green Cowles, 1993, pp. 10-11.)

³⁷ Para uma reconstituição das forças que conduziram à criação do COREG (Comité das Regiões) e para a sua análise e influência sobre a representação regional em Bruxelas, cf. Bindi (2000 e 1998b).

³⁸ Dados fornecidos pelos respectivos representantes nacionais permanentes em Bruxelas, a não ser que indicado de outro modo.

³⁹ Marks *et. al.* (1996), pp. 40-63.

das Astúrias, Baleares, Canárias, Junta de Castela e Leão, Catalunha, Castela/La Mancha, Estremadura, Galiza, La Rioja, Comuntad de Madrid, Região de Múrcia, Governo de Navarra, Governo Basco, Comunitad de Valência; Reino Unido — Associação do Governo de Londres, Birmingham e West Midlands, Cheshire, Convenção das Autoridades Escocesas, Cornwall e Devon, East Midlands, Região Oriental, Leste da Escócia, East Sussex, Essex (Picardy, Hampshire), Dorset, Isle of Wight, Kent, Lancashire, Local Government International Bureau, Luton, Manchester, Merseyside, Nordeste da Escócia/Sul da Escócia, Norte da Inglaterra, Norte da Irlanda, Centro Europeu do Norte da Irlanda, Nottingham, Oxfordshire, Scotland Europe, Scottish Enterprise, Surrey County Council, Gales, Oeste da Inglaterra, Oeste da Escócia, West Sussex, Wirral, Yorkshire⁴⁰; Suécia — Estocolmo, Associação das Comunas⁴¹. Portugal, Irlanda e Grécia não têm agências regionais em Bruxelas (para a Grécia existe uma agência das autoridades locais).

Quanto aos Estados fora da UE, também eles são atraídos pelas potencialidades do mercado único, pelo que atribuem uma grande importância às suas relações com a UE. Actualmente, mais de cento e trinta Estados não membros da UE estabeleceram uma missão diplomática em Bruxelas. Importantes representações permanentes na UE (por exemplo, a dos EUA) instalaram diversas *agências na UE* encarregadas de acompanhar questões específicas (por exemplo, o comércio, a agricultura, etc.); em contrapartida, aqueles Estados que não têm meios para sustentarem duas missões diplomáticas criam normalmente um departamento para as questões da UE no interior das suas embaixadas na Bélgica. A relação entre a UE e os EUA é, entre todas, a mais ambígua: por um lado, tanto a UE como os EUA afirmam atribuir grande importância a uma cooperação mais estreita e a um fortalecimento das suas relações, mas, por outro, envolvem-se naquilo que parecem ser disputas comezinhas, ameaças e medidas de retaliação, contra-retaliação, etc.⁴². Em Novembro de 1990 foi adoptada uma *Declaração Transatlântica*, pela qual ambas as partes afirmam a sua determinação em fortalecerem as suas relações de parceria. Contudo, os EUA dedicam grande quantidade de energia a exercer pressão sobre a UE, essencialmente por meio da sua representação permanente e por meio da atrás mencionada AMCHAM.

⁴⁰ *Local Government International Bureau*.

⁴¹ Bindi (1996); Marks *et. al.* (1996).

⁴² Mathijansen (1995), pp. 372-373.

PROCEDIMENTOS E FACTORES NO *LOBBYING* DOS PROCESSOS DE DECISÃO DA CE E DA UE

Para exercer pressão sobre a baixa política da CE, o *conhecimento técnico* é crucial: o pequeno número de funcionários da UE, quando comparado com o grande número de assuntos com que têm de lidar, não permite às instituições da UE manter os serviços de muitos especialistas em regime permanente. Assim, os eurogrupos desempenham um papel essencial para a Comissão e o Parlamento Europeu, fornecendo-lhes a informação técnica necessária (em alguns casos, isto é até especificamente previsto nas disposições relativas à política em questão)⁴³. Quando um eurogrupo é conhecido pela qualidade do seu trabalho, é muito provável que seja directamente contactado, sempre que necessário, pela Comissão e pelo Parlamento. Tudo o que possa *informar* o processo de decisão é considerado útil: um seminário, conferências, conferências de imprensa, relatórios. Estes — também conhecidos como *best advises* — são *dossiers* que, nos termos mais simples, contêm um elevado grau de informação e análise técnicas. Os bons contactos com a imprensa especializada também podem ajudar⁴⁴. Contudo, até mesmo os mais precisos *dossiers* técnicos podem não ser suficientes para que uma proposta seja aprovada. Por exemplo, quando os interesses da Ferruzzi entraram em choque com os interesses do governo italiano, foram estes últimos que prevaleceram — não obstante a excelência técnica da proposta da Ferruzzi. O caso do bioetanol é exemplar. Em 1984 foi descoberto um método revolucionário para a utilização dos excedentes do açúcar e dos cereais: a ideia era transformá-los em etanol, um produto que, uma vez misturado com petróleo, pode ser usado como gasolina, em substituição do chumbo — que é, entre outras coisas, considerado responsável pelas chuvas ácidas. Subsequentemente, a Ferruzzi lançou uma grande campanha a favor do «petróleo verde» através do *Il Messaggero*, um jornal de distribuição nacional que é propriedade da empresa. Obviamente, a proposta da Ferruzzi entrou em choque com os interesses do ENI (Ente Nazionale Idrocarburi), o grupo petrolífero estatal. O ENI — na altura presidido por Franco Reviglio — utilizou o próprio jornal (*Il Giorno*) para atacar o «petróleo verde», sublinhando em particular o elevado preço do novo produto, quatro vezes superior ao da gasolina normal. Raul Gardini (na altura presidente da Ferruzzi) contra-atacou com a proposta de que a CE, em vez de patrocinar

⁴³ Por exemplo, em algumas zonas do mercado único, Parlamento Europeu, doc. 200.405/def., 8-10-1992, 2; Comissão da CE, doc. SEC (92), 2272 final, 2-12-1992, 1; Corbett e Jacobs (1990), pp. 222-223, e 1992, pp. 245-246.

⁴⁴ Especialmente *Agence Europe*, *The European Voice*, *The Economist*, *Financial Times*.

as exportações dos excedentes de açúcar e cereais, poderia apoiar o bioetanol. Já que o comissário da CE, Andriessen, parecia favorável à proposta, foi criado um «grupo de peritos» para estudar o assunto. Contudo, uma vez que o parecer do comité de peritos (nacional) — publicitado apenas em finais de 1987 — rejeitou o bioetanol, outro tanto fez a Comissão⁴⁵.

Para um eurogrupo, a fase mais importante do processo legislativo da UE é a primeira (a etapa do «lápiz mole»), que procede do *papel verde* da Comissão em direcção à *posição comum* do Conselho. Desta fase em diante torna-se difícil alcançar resultados devido ao sistema de voto.

Assim, o alvo principal dos eurogrupos é, claramente, a *Comissão*. Ocorrem intercâmbios entre os eurogrupos e os funcionários da UE de todos os níveis, desde os funcionários administrativos até aos directores-gerais e aos comissários. Normalmente, contudo, estes últimos ocorrem apenas quando os problemas em questão são de natureza política e já não podem ser resolvidos ao nível técnico. Neste último caso, são os representantes superiores do eurogrupo que entram em contacto com o comissário. Por exemplo, o relatório da European Round Table (ERT), *Agenda for Action Europe 1990*⁴⁶ — ao qual se crê que muito deve o Livro Branco de 1985 de Lord Cockfield — foi apresentado pelo então secretário-geral da ERT, Wisse Dekker, em Janeiro de 1985, durante uma digressão europeia de conferências públicas e reuniões privadas. Outro relatório da ERT, centrado sobre o futuro da Comunidade — *Reshaping Europe*⁴⁷ —, foi similarmente promovido pelos membros da ERT em conferências e debates com responsáveis políticos do mais alto nível tanto nacionais como europeus. É interessante notar que em tópicos do Tratado de Maastricht, como as «redes transeuropeias», a política industrial ou de formação educativa e profissional está muito próxima das propostas da ERT.

Cada um dos eurogrupos, de acordo com o(s) seu(s) campo(s) de interesses, selecciona os seus próprios colaboradores na Comissão: os fabricantes de automóveis lidam principalmente com as antigas DGs II, IV, XIII e XXIII; os grupos ligados à agricultura com a antiga DG VI, e assim sucessivamente, com o objectivo geral de aceder aos comités consultivos que trabalham sob a alçada da Comissão.

Não existem provas de que a *nacionalidade* constitua um canal privilegiado de acesso aos eurofuncionários até ao nível A3; contudo, deste nível para cima, o factor reveste-se, de facto, de algum peso, já que os cargos são, de um modo geral, politicamente atribuídos (o chamado «pára-quedaismo»),

⁴⁵ *Intermediarie*, n.º 43, 5-12-1988.

⁴⁶ ERT (1984).

⁴⁷ ERT (1991).

que por vezes funciona até ao nível A4). Um factor que, pelo contrário, não parece ser essencial é o dos *meios financeiros*. As acções de *lobby*, como o financiamento de campanhas eleitorais, estão limitadas a um pequeno número de *MEPs*, principalmente nos domínios da agricultura, sindicatos do comércio e indústria⁴⁸, ao passo que o financiamento de campanhas europeias de informação ou propaganda é desencorajado pelas dificuldades que emergem da coexistência de tantas línguas e hábitos culturais e políticos diferentes. Do mesmo modo, a corrupção também não parece existir. Pelo contrário, foi em reacção a um novo e mais agressivo tipo de *lobbying* introduzido pelos produtores de tabaco que o Parlamento Europeu, primeiro, e a Comissão, depois, começaram a trabalhar na regulamentação do *lobby*.

O Acto Único Europeu, que introduziu a nova cooperação, e o Tratado de Maastricht, que introduziu a co-decisão, tornaram o Parlamento Europeu mais influente nos processos de decisão da CE e, desse modo, mais atraente para os eurogrupos. Não obstante, o Parlamento continua a ser entendido como uma «segunda hipótese», tornando-se alvo de *lobbying* apenas nos casos em que o eurogrupo tem meios para o fazer sem penalizar o seu trabalho com a Comissão. Alguns eurogrupos — como a UNICE — contratam lobbistas profissionais para monitorizarem o Parlamento Europeu, organizando acções de *lobby* apenas quando necessário. Outros grupos, como o EUROMETAUX, nem sequer dão importância ao Parlamento Europeu. Em contrapartida, o Parlamento é o principal alvo de determinados eurogrupos (normalmente de interesse público e promocionais) que, possuindo poucos recursos, encontram apoio material no Parlamento. Finalmente, existem grupos (os sindicatos, por exemplo) que estabelecem relações especiais com grupos políticos seleccionados e/ou *MEPs*, os quais podem ter apoiado durante uma campanha eleitoral (especialmente os ingleses e os alemães).

Em contrapartida, o Conselho não oferece acesso fácil a terceiros e, em particular, aos eurogrupos. As hipóteses de sucesso de uma acção de *lobby* sobre o Conselho dependem, pois, da existência de bons contactos aos níveis político e administrativo em *todos* os Estados membros da UE, o que é bastante difícil. Além disso, cada Estado membro segue os seus próprios procedimentos no que toca aos assuntos comunitários — possuindo, desse modo, os seus próprios canais de influência⁴⁹. Nem mesmo a poderosa AMCHAM — que trabalha em cooperação com as AMCHAMs «nacionais» sediadas nos diversos Estados membros, exercendo acções de *lobby* sobre as

⁴⁸ Bowler e Farrel (1991).

⁴⁹ Cf., por exemplo, Van Schendelen (1993).

instituições nacionais — consegue chegar ao Conselho, pelo que se abstém de agir depois de alcançada a *posição comum*⁵⁰. Assim, poderá ser mais fácil *bloquear*, mais do que *promover*, determinado processo legislativo por meio do Conselho, desde que se conte com a colaboração de um bom aliado (normalmente, o governo nacional do grupo de interesses envolvido)⁵¹.

Não obstante, esta possibilidade nem sempre se concretiza, como prova o caso seguinte. Durante o Inverno de 1988-1989 teve lugar um debate sobre a instalação de transformadores catalíticos em automóveis de pequena dimensão: semelhante medida representaria prejuízos principalmente para os fabricantes de automóveis franceses, já que são estes os principais produtores de automóveis pequenos. Os fabricantes alemães decidiram apoiar a proposta e — juntamente com grupos de ambientalistas dinamarqueses e alemães — conseguiram conquistar o apoio do Parlamento Europeu e da opinião pública. Os fabricantes de automóveis franceses, por outro lado, não conseguiram chegar a acordo entre si, estando convencidos de que o governo francês vetaria a proposta no Conselho. Porém, o Conselho adoptou os transformadores catalíticos (Junho de 1989), deixando o director-geral da Peugeot, Calvet, sozinho no ataque à Comissão pelo «ultrage» perpetrado contra os fabricantes de automóveis franceses⁵².

CONCLUSÕES

De acordo com Eckstein (1967, p. 208), existe uma relação directa entre o estabelecimento de *lobbies* e a «existência efectiva de um poder de decisão». Se a afirmação se aplica também ao contexto da UE, então a acção de *lobbying* dos eurogrupos deveria ser principalmente dirigida para o Conselho, seguidamente para a Comissão e, por fim, para o Parlamento. De facto, não obstante as mudanças introduzidas ao longo da última década, os processos de decisão da UE continuam a ser marcados por uma preponderância do Conselho.

No pilar I, a Comissão é o único corpo formalmente capacitado para propor nova legislação⁵³. Além disso, desempenha um papel de negociação essencial, já que é o único corpo que participa tanto nas reuniões do Conselho

⁵⁰ Entrevistas; cf. também Butt Philip (1992), pp. 45-47, e Andersen (1992), pp. 97-98.

⁵¹ Como explicou numa entrevista um representante da AMCHAM: «[...] para cada assunto existe, de facto, o Estado membro 'apropriado', por outras palavras, um Estado membro que se mostra mais receptivo às ideias da AMCHAM [...] Existe uma ligação particular com o governo britânico, se bem que a relação tenha atravessado um mau período durante os governos conservadores, já que a AMCHAM é apoiada antes de uma maior integração europeia.»

⁵² *Les Echos*, 27-2-1991; Nonon e Clamen (1991), pp. 185-188.

⁵³ Artigo 251.º, n.º 2, TUE, ex-artigo 189.º-B, n.º 2.

como do Parlamento e o único com poder para alterar as suas propostas em qualquer etapa do processo de decisão⁵⁴. Contudo, o Conselho (e o Parlamento) pode «sugerir» à Comissão que proceda desta ou daquela maneira. Estas sugestões podem chegar sob a forma de «actos atípicos» (*resoluções, conclusões*, etc.), mas estão também previstas no texto do Tratado⁵⁵. Além disso, a Comissão percorre normalmente as capitais nacionais antes de apresentar as suas propostas, de modo a avaliar os apoios que os Estados membros estão dispostos a conceder-lhe. Além disso, para a preparação de uma proposta, a Comissão organiza grupos de trabalho constituídos por peritos e representantes nacionais, que apresentam as orientações dos respectivos governos.

Contudo, mais importante ainda, a instituição que detém o poder para aprovar uma lei é o Conselho⁵⁶, seja sozinho, seja em cooperação com o Parlamento Europeu, para o qual se prevêem diversos graus de envolvimento no processo, desde a não consulta até ao sancionamento⁵⁷. O objectivo do Tratado de Amsterdão (1997) foi o de simplificar o processo de decisão. Apenas o conseguiu parcialmente. De facto, de acordo com o novo tratado, o *procedimento de cooperação* manteve-se inalterado⁵⁸, ao passo que o *procedimento de co-decisão* sofreu uma ligeira simplificação⁵⁹. Além disso, com o Tratado de Amsterdão, o número de áreas legisladas de acordo com o procedimento de co-decisão

⁵⁴ Artigo 250.º, n.º 2, TUE, ex-artigo 189.º-A, n.º 2.

⁵⁵ O artigo 208.º TUE (ex-artigo 152.º) e o artigo 284.º TUE (ex-artigo 213.º) estabelecem, de facto, que o Conselho pode requerer à Comissão a elaboração de um estudo (podendo também estabelecer um prazo para o mesmo). Além disso, o tratado prevê explicitamente a utilização da maioria simples.

⁵⁶ Seja por *unanimidade* ou *maioria qualificada*, mas *de facto* normalmente por *consenso*.

⁵⁷ Esquemáticamente, os graus de envolvimento poderão ser: *sem consulta*, como previsto pelo artigo 133.º TUE (ex-artigo 113.º), respeitante à política comercial – excepto serviços e propriedade intelectual; *consulta*: o parecer do Parlamento é necessário, mas não vinculativo; *co-decisão* (artigo 252.º TUE, ex-artigo 189.º-B); o Parlamento é consultado e tem poder — à semelhança do Conselho — para rejeitar uma lei; *sancionamento* (artigo 310.º TUE, ex-artigo 238.º; por exemplo, de um *acordo de associação*): o Parlamento Europeu deverá aprovar a lei para que esta seja adoptada.

⁵⁸ O *procedimento de cooperação* (artigo 252.º TUE, ex-artigo 189.º-C) prevê que, após uma proposta da Comissão, sejam feitas duas leituras, no Parlamento e no Conselho. Antes da segunda leitura, o Conselho adopta a *posição comum*. Na segunda leitura, o Parlamento Europeu pode aprovar a lei, emendá-la por maioria absoluta, ou rejeitá-la. No primeiro caso (aprovação), ou no caso de a Comissão aceitar as emendas propostas pelo Parlamento Europeu, o Conselho pode aprovar a legislação por maioria qualificada. Nos casos de rejeição pelo Parlamento Europeu ou pela Comissão das emendas propostas pelo Parlamento, o Conselho poderá, mesmo assim, adoptar uma posição comum por unanimidade.

⁵⁹ De acordo com o novo tratado, depois de uma proposta pela Comissão e de uma primeira leitura no Parlamento Europeu, o Conselho pode, por maioria qualificada: (a) aprovar as emendas do Parlamento Europeu e, assim, adoptar a lei; (b) adoptar a lei no caso em que não existam emendas por parte do Parlamento Europeu; (c) adoptar uma posição comum e reenviá-la ao Parlamento Europeu no prazo de três meses (extensível a mais um mês, no máximo). Se o Parlamento Europeu: (a) aprovar a posição comum ou não tomar qualquer decisão, o

aumentou⁶⁰. A possibilidade de o Parlamento decidir contra o Conselho⁶¹ também não deverá ser sobrestimada. De facto, quanto ao procedimento de cooperação, o tratado estabelece que o Conselho pode decidir contra o Parlamento e a Comissão. Uma eventual alteração à proposta (revista) da Comissão determina se o voto do Conselho deverá ser por maioria qualificada ou por unanimidade; contudo, a regra habitual no Conselho é o *consenso* (na prática, o Conselho só vota quando a Comissão adopta claramente uma posição sobre qualquer emenda às suas propostas). Na prática política quotidiana, as emendas do Parlamento raramente são consideradas pelo Conselho, a não ser que um Estado membro revele um interesse nacional em apoiar a posição ou posições do Parlamento.

Quanto à co-decisão⁶², na fase da conciliação, a maior parte do trabalho é realizado pelo *Triálogo*, uma reunião informal entre o presidente do comité relevante do Conselho, o *relator* do Parlamento e o director-geral da comissão relevante. Normalmente, este tipo de conciliação só é formalmente aberto

Conselho pode adoptar a sua posição comum; (b) rejeitar a posição comum por maioria absoluta dos seus membros, a lei é reprovada; (c) propuser emendas à posição comum por maioria absoluta dos seus membros, a lei é reenviada para o Conselho e a Comissão para que estes se pronunciem. Uma vez mais, dentro de um prazo de três meses (extensível a quatro, no máximo), o Conselho, agindo por maioria qualificada (ou por unanimidade, nos casos em que a Comissão rejeitou as emendas propostas pelo Parlamento Europeu), poderá: (a) aprovar as emendas do Parlamento Europeu: a lei passa; (b) reprovando as emendas do Parlamento Europeu: o presidente do Conselho, de acordo com o presidente do Parlamento, marcará uma reunião do *Comité de Conciliação*, composto pelos membros do Conselho e um número equivalente de *MPEs*. No prazo de seis semanas (extensível a mais um mês, no máximo), o Comité de Conciliação tentará chegar a um acordo. Nesta fase, a função da Comissão, que participa no Comité de Conciliação, é «tomar todas as providências com vista a conciliar as posições do Parlamento Europeu e do Conselho.» Se o Comité de Conciliação não aprovar um texto conjunto, a lei é reprovada. Se, pelo contrário, o Comité de Conciliação chegar a acordo num texto conjunto, o Parlamento Europeu, por maioria absoluta, e o Conselho, por maioria qualificada, deverão aprovar a lei num prazo de seis semanas, que será então considerada adoptada; caso contrário, a lei é reprovada (Secretariado-Geral do Conselho da União Europeia, 1997, doc. CONF/4001/97/CAB/EN).

⁶⁰ No seguimento do Tratado de Amsterdão, a co-decisão aplica-se aos seguintes artigos (novos números): 12.º; 18.º; 40.º; 42.º; 44.º, n.º 1; 46.º, n.º 2; 47.º, n.º 1; 47.º, n.º 2; 71.º, n.º 1; 80.º; 95.º; 129.º; 135.º; 137.º, n.º 2; 141.º, n.º 3; 148.º; 149.º, n.º 4; 159.º, n.º 4; 151.º, n.º 5; 152.º, n.º 4; 153.º, n.º 4; 156.º; 162.º; 166.º, n.º 1; 172.º, n.º 2; 175.º, n.º 1; 175.º, n.º 3; 125.º; 289.º; 285.º; 286.º Cf. <http://europa.eu.int/prelex/>; cf. também Secretariado-Geral do Conselho da União Europeia (1997), *The European Parliament, Co-Decision Procedure*, capítulo 14.

⁶¹ O tratado estabelece que o Parlamento pode — por maioria absoluta dos seus membros — rejeitar uma decisão no final de um procedimento de conciliação. Prevê também que o Parlamento deve aprovar os acordos relativos à adesão de novos Estados membros, os acordos de associação (com a notável excepção dos acordos comerciais) e as alterações aos tratados.

⁶² Artigo 251.º TUE, ex-artigo 189.º-B.

quando se chega a um compromisso dentro do *Triálogo*⁶³. Além disso, no secretismo da conciliação, quando as posições do Parlamento e do Conselho são muito diferentes (é frequentemente o caso, por exemplo, nos programas orçamentais), o Conselho oferece geralmente ao Parlamento uma simples opção de «pegar ou largar». Sendo constituído por membros eleitos que trabalham em sessões públicas, o Parlamento está de facto mais pressionado a «trazer resultados para casa», se bem que, por vezes, isto possa equivaler a um resultado «indiferente».

Mesmo ao nível da execução das políticas, o Conselho fornece à Comissão instruções pormenorizadas sobre a implementação das mesmas, estabelecendo normalmente um comité encarregado de assistir à Comissão durante a fase de implementação. Existem três tipos de comités: consultivo, administrativo e regulador. Utilizam-se principalmente estes últimos, já que proporcionam aos funcionários públicos nacionais — se bem que por maioria qualificada — o poder de vetarem as acções executivas da Comissão⁶⁴. Como afirma Ludlow (1991, pp. 85-132): «Os arquitectos dos anos 50 e 60 fizeram um bom trabalho. A Comissão por si só não poderia criar uma nova Comunidade. Nunca se pretendeu que o fizesse [...] Não obstante os deleites das políticas supranacionais, até mesmo o mais ambicioso dos comissários sempre se revelou excessivamente cauteloso quanto a opor-se às ideias dos governos dos Estados membros. Afinal de contas, é o Conselho que decide em último recurso. Avançar muito para além do centro de gravidade, mesmo nos assuntos do Conselho sujeitos ao sistema de voto por maioria qualificada, é namorar o perigo [...] A Comissão não tem o monopólio das boas ideias, e muitas sugestões partem dos Estados membros para a Comissão. Igualmente inevitável, a Comissão têm por vezes parecido mais interessada em encontrar um compromisso que agrade a toda a gente do que em impor uma proposta que, em sua opinião, beneficia o interesse geral da Comunidade.»

Além disso, a vontade dos governos de exercerem influência sobre a Comissão pode ser vista, por exemplo, na mudança ocorrida ao nível do perfil dos comissários desde a II Comissão Delors. De facto, os comissários são nomeados pelos Estados membros após uma prolongada negociação, especialmente no que diz respeito ao presidente⁶⁵. Tirando algumas escassas

⁶³ Isto deve-se ainda ao facto de os prazos de conciliação serem relativamente curtos (num máximo de seis mais duas semanas).

⁶⁴ Gonzales Sanchez (1992).

⁶⁵ Por exemplo, de acordo com Middlemas (1995, p. 215): «Delors não foi uma escolha óbvia em 1985, tal como não é óbvia a razão pela qual Margaret Thatcher votou nele. Em 1994, Jean-Luc Dehaene tinha o apoio franco-germânico, bem como a sanção da maior parte dos outros Estados, e, contudo, a sua candidatura foi vetada pelos britânicos, que temiam que um agente tão hábil como o primeiro-ministro belga pudesse ser capaz de assumir todo o poder e influência de Delors. Aquele que acabaria por ser nomeado, Jacques Santer, não era a primeira escolha de nenhum dos Estados membros.»

excepções, os antigos comissários raramente eram figuras de proeminência política. De facto, a Comissão era vista como uma reforma bem remunerada para políticos de segunda categoria. As coisas começaram a mudar a partir da II Comissão Delors (1990-1995)⁶⁶. Desde essa altura, de facto, a Comissão tornou-se não apenas bastante mais politizada (existira sempre um certo equilíbrio entre os democratas-cristãos e os socialistas), como passou a integrar personalidades políticas de proeminência nacional. Actualmente, não conseguimos pensar num presidente da Comissão que não tenha sido anteriormente primeiro-ministro no país de origem. Além disso, já que actualmente os comissários têm a possibilidade de regressarem à política nacional como actores principais, é de supor que manifestem interesse em darem «especial atenção» às prioridades dos países de origem. Também não devemos esquecer que um comissário (e, em especial, o presidente) é mais «forte» se contar com o apoio do seu país⁶⁷, em particular se o país em questão for um dos «grandes» da Europa.

Por último, mas não menos importante, desde a decisão Francovich⁶⁸, os Estados membros têm todo o interesse em deter o máximo de poder sobre os processos de decisão da UE, de modo a garantirem que as decisões tomadas ao nível da UE reflectem — tanto quanto possível — os interesses nacionais, acarretando, pois, o menor custo possível na sua aplicação ao nível nacional. Recorrendo à «lógica dos jogos de dois níveis» de Putnam (1988), podemos de facto afirmar que no pilar I existe actualmente muito pouco espaço para a *deserção* dos Estados membros. Além disso — em conformidade com a perspectiva intergovernamental liberal —, o Conselho (e o Conselho Europeu) pode fornecer aos Estados membros e aos líderes

⁶⁶ A este respeito são de especial interesse os textos de Ludlow (1991) e Middlemas (1995).

⁶⁷ V., por exemplo, Moravcsik (1991) sobre o apoio da França a Delors; v. também Middlemas (1995).

⁶⁸ Decisão do Tribunal de Justiça Europeu de 19 Novembro de 1991, casos C-6/90 e C-9/90, Andrea Francovich *versus* República Italiana. Para uma interessante análise dos efeitos da decisão Francovich, cf. M. C. da Cunha Machado Ribeiro (1996). Com a expressão «supremacia da lei da CE» referimo-nos ao princípio pelo qual, em caso de conflito, contradição ou incompatibilidade entre a lei da CE e a lei nacional, a primeira prevalece sobre a segunda. A supremacia da lei da CE sobre a lei nacional é um dos elementos essenciais da ordem legal da CE, se bem que não figure expressamente no tratado. De facto, o artigo 10.º TUE (ex-artigo 5.º) limita-se a afirmar que «os Estados membros devem tomar todas as medidas apropriadas, sejam gerais ou particulares, para garantirem o cumprimento das obrigações que procedem do tratado ou resultantes da acção tomada pelas instituições da Comunidade [...] Devem abster-se de qualquer medida que ponha em risco o cumprimento dos objectivos deste tratado.» A decisão Francovich afirma o princípio da responsabilidade do Estado em caso de não transposição das directivas comunitárias, desde que sejam respeitados os seguintes princípios: a directiva concede direitos em benefício dos indivíduos: (a) o teor dos direitos é identificável com a directiva; (b) existe uma ligação causal entre os danos sofridos e a infracção; (c) é da responsabilidade dos Estados membros a determinação dos procedimentos e dos tribunais que permitirá aos indivíduos apresentar queixas contra o Estado.

dos Estados um instrumento suplementar no que diz respeito às políticas nacionais. De facto, as políticas comunitárias, bem como as estratégias internacionais, «podem ser empregues para alterarem o carácter das restrições internas [...] [de modo a] criarem uma alternativa política [...] que estava anteriormente para além do controle nacional [...] as acções internacionais são utilizadas para alterar resultados de outro modo esperados na arena nacional. Ao estabelecerem a agenda internacional, ao aderirem a regimes internacionais, ou ao associarem questões às negociações internacionais, os estadistas têm o poder de determinarem o modo como as questões são decididas internamente [...]» (Moravcsik, 1993, pp. 15-26). Por exemplo, a CE tem sido por vezes utilizada pelos políticos italianos para legitimarem as suas próprias acções — de facto, as restrições europeias têm sido apresentadas como justificação para medidas fiscais e monetárias impopulares⁶⁹.

Como consequência de tudo isto, na UE, a «efectiva existência de um poder de decisão» (Eckstein, 1967, p. 208) deverá ser ainda principalmente encontrada no Conselho. Assim, a questão que se coloca é a seguinte: por que razão os eurogrupos parecem eger como alvo principal a Comissão (e, com crescente frequência, o Parlamento)?

A resposta reside em três factores principais:

1. Entre as instituições da CE, a Comissão é o principal alvo dos *lobbys* porque é uma instituição *mais aberta* do que o Conselho e, desse modo, mais acessível aos eurogrupos. De facto, de acordo com Nugent (1991, pp. 233-234), a Comissão está aberta aos eurogrupos, uma vez que estes lhe são úteis, pelo menos, sob quatro perspectivas diferentes:
 - a) Os eurogrupos fornecem à Comissão informação especializada, bem como notícias que podem ajudá-la a cumprir a sua função enquanto «guardiã dos tratados»;
 - b) Se a Comissão conseguir demonstrar que as suas posições são apoiadas por eurogrupos (influentes), isto colocá-la-á numa posição mais forte perante o Conselho;
 - c) Se, pelo contrário, a Comissão não se preocupar em consultar os eurogrupos, arrisca-se a enfrentar uma forte oposição por parte do Conselho, já que os grupos mais influentes tentariam então exercer a sua influência sobre esta última instituição;
 - d) Se um conhecido eurogrupo apoiar as posições da Comissão, estará a ajudá-la a defender os interesses europeus em detrimento dos interesses nacionais.

2. Para os grupos de *eurolobbying*, o Parlamento Europeu reveste-se de importância secundária relativamente à Comissão, já que possui menos poderes; contudo, pode fornecer apoio material aos eurogrupos que dele necessitem, como é, geralmente, o caso dos grupos de interesse público e dos grupos promocionais. Além disso, mais ainda do que a Comissão, o Parlamento — a única instituição eleita da UE — está interessado em ouvir as opiniões dos eurogrupos.
3. Embora seja a instituição mais poderosa da UE, o Conselho não é com tanta frequência alvo de *lobby*, já que é menos aberto e acessível do que as outras duas instituições atrás consideradas. Os trabalhos do Conselho são *reservados*. De facto, o artigo 5.º das *Regras de Procedimento do Conselho*, onde se estabelece que as reuniões desta instituição não são públicas, aplica-se também às sessões de preparação para as mesmas reuniões, isto é, a todos os corpos subordinados do Conselho: o COREPER, os comités (ex-artigo 113.º-K, n.º 4, *monetário*, etc.) e os grupos de trabalho. Além disso, exercer pressão sobre o Conselho obriga a um esforço muito maior, já que implica, de facto, que se exerça pressão sobre todas, ou quase todas, as quinze capitais europeias. Ao mesmo tempo, o Conselho, como tal, não está interessado nas informações técnicas que os eurogrupos podem fornecer-lhe, se bem que os Estados membros com uma burocracia pública menos eficiente possam por vezes utilizar os conselhos técnicos oferecidos pelos eurogrupos⁷⁰.

Assim, o argumento de Eckstein (1960, pp. 15-39) de que os grupos de interesses tendem a ajustar a forma das suas actividades, não tanto à estrutura formal (constitucional) dos governos, mas antes à distribuição do poder efectivo dentro de um aparelho governamental, deverá ser reformulado, no que toca à UE, do seguinte modo: *a selecção dos canais de influência pelos eurogrupos é determinada por três variáveis principais: (1) o grau de abertura da instituição; (2) os recursos materiais do eurogrupo; (3) os poderes da instituição no campo de interesse específico*. Ou seja, *ao escolherem um canal de acção ao nível da UE, os eurogrupos tendem principalmente a ajustar a forma das suas actividades, não tanto à estrutura formal (constitucional) dos governos nem à distribuição do poder efectivo, mas antes ao grau de abertura das instituições*.

Uma última observação. Os problemas da abertura e acessibilidade que os eurogrupos enfrentam quando pretendem exercer uma acção de *lobby*

⁷⁰ É, por vezes, o caso da Itália, por exemplo. Grandes grupos nacionais, como a Fiat, chegaram mesmo a «emprestar» os seus funcionários à representação permanente italiana durante todo o período de concepção de uma directiva [entrevistas; cf. também F. Bindi (1993), in Van Schendelen].

sobre o Conselho afectam também os académicos: investigar o Conselho é uma actividade difícil, que consome tempo e meios. O próprio edifício do Conselho é bastante inacessível; a imprensa foi relegada para uma área separada e a biblioteca ocupa actualmente um edifício diferente, afastado do *Justius Lipsius*⁷¹. Os *estágios* (um excelente meio de investigar as instituições da UE) são muito limitados em número, estando normalmente reservados aos funcionários dos Estados membros, patrocinados (e financiados) pelos seus próprios departamentos. As minutas são quase impossíveis de obter. Não nos surpreende, pois, que os investigadores se sintam muitas vezes tentados a desviar a sua atenção para a Comissão e, com crescente frequência, para o Parlamento. Contudo, tais dificuldades não deverão desencorajar investigações futuras — especialmente as investigações de carácter comparativo entre países — sobre a acção dos eurogrupos em relação ao Conselho. De facto, tais investigações são muito necessárias para que possamos compreender melhor o papel do Conselho e dos Estados membros nos processos de decisão da UE, por forma a que possamos *realmente* compreender o modo como são tomadas as decisões. Só assim poderemos, finalmente, ser capazes de avaliar qual a perspectiva mais correcta — a neofuncional, a da governação multinível ou a intergovernamentalista liberal.

BIBLIOGRAFIA

- ALMOND, G. (1970), «Political theory and political science», in *Political Developments: Essays in Heuristic Theory*.
- AMCHAM EC COMMITTEE (1996), *Business Guide to EU Initiatives 1996*, Bruxelas, AMCHAM EC Committee Ed.
- AMCHAM EC Committee (1997), *EC Information Handbook 1997*, Bruxelas, AMCHAM EC Committee Ed.
- AMCHAM EC Committee (1992), *EC Information Handbook 1992*, Bruxelas, AMCHAM EC Committee Ed.
- ANDERSEN, C. (1992), *Influencing the European Community. Guidelines for a Successful Business Strategy*, Londres, Kogan-Page.
- ANDERSEN, C., e ELIASSEN, K. (1991), *European Trade Union Influence in the EC*, documento de trabalho n.º 1991/44, Handelshoyskolen BI.
- ANDERSEN, C., e ELIASSEN, K. (1991a), *European Community lobbying*, in *European Journal of Political Research*, n.º 20/1991, pp. 173-187.
- ANDERSEN, C., e ELIASSEN, K. (1993), *Making Policy in Europe*, Londres, Sage.
- ANDERSEN, C., e ELIASSEN, K. (1996) (eds.), *The European Union. How Democratic is it?*, Londres, Sage.
- ARP, H. (1991), *Interest Groups in EC Legislation: The Case of Car Emission Standards*, ECPR Joint Session, 3/1991, Essex.

⁷¹ A maior parte dos edifícios que acolhem as instituições da UE têm um nome. *Justius Lipsius* é o nome do Conselho.

- AYVERT, W. (1975), «Eurogroups, clientela and the EC», in *International Organizations*, vol. 29, n.º 4, pp. 949-971.
- BINDI, F. (2000a), «Il Coreg e il Ces. Due tipi di influenza posti a paragone», in A. Varsori, (ed.), *Il Comitato Economico e Sociale nella Construzione Europea*, 2000, Veneza.
- BINDI, F. (2000b), «A influência de Portugal nos processos de decisão da União Europeia», in *Análise Social*, n.ºs 154-155, Lisboa.
- BINDI, F. (1999a), «Non European MNC influencing the EU. An analysis of possibilities, procedures and methods», in *Australasian Journal of European Integration*, vol. 1, 1998-1999.
- BINDI, F. (1999b), «L'influenza italiana nei processi decisionali UE», in *Europa-Europe*, nno VIII, n.º 3, Roma.
- BINDI, F. (1999c), «L'influenza italiana nei processi decisionali UE», in *Affari internazionali*, Abril de 1999, Milão.
- BINDI, F. (1998a), «The cost of staying out of the EU: third states and foreign multinational lobbying the EU legislative process», in P. Peters e A. Cafruny (eds.) (1998), *The Union and the World: the International Political Economy of a Common European Foreign Policy*, Londres, Kluwer Law.
- BINDI, F. (1998b), «The Committee of the Regions», in R. Van Schendelen e R. Pedler (eds.) (1998), *Do Committees in Pillar I Have Influence on the EU Decisions and Policy Formation?*, Londres, Dartmouth.
- BINDI, F. (1996a), *The Eurogroups, the European Union and the EU Legislative Process*, relatório NUPI, n.º 201, Março de 1996, Oslo.
- BINDI, F. (1996b), «Italy in need of more EU democracy», in C. Andersen e K. Eliassen (eds.), *The European Union. How Democratic is it?*, Londres, Sage.
- BINDI, F. (1993a), *L'Organizzazione degli interessi nella Comunità Europea*, dissertação de doutoramento, Faculdade de Ciências Políticas da Universidade de Florença.
- BINDI, F. (1993b), *Eurogroups and the EC Decision Making Process*, documento de trabalho n.º 1993-1935, Sansvika, Handelshoyskolen BI.
- BINDI, F. (1993c), *EFTA and Norway: EC Lobbyists, Too!*, relatório NUPI, n.º 500, Novembro de 1993, Oslo.
- BINDI, F. (1992), *Lobbying the EC: The Unknown Power*, relatório NUPI, n.º 454, Janeiro de 1992, Oslo.
- BINDI, F., e BARDI, L. (1993), «Italy: the dominance of domestic politics», in R. Van Schendelen (ed.) (1993), *National Public and Private EC Lobbying*, Newcastle upon Tyne, Dartmouth.
- BOUDANT, J., e GOUNELLE, M. (1989), *Les grand dates de l'Europe communautaire*, Paris, Larousse.
- BOWLER, S., e FARREL, D. M. (1991), *MEPs and Interest Groups: a Survey of the 1989 Parliament*, ECPR Joint Session, 3/1991, Essex.
- BUDD, S., e JONES, A. (1989), *The EC: a Guide to the Maze*, Londres, Kogan Page.
- BULMER, J. S. (1994), «Institutions, governance regimes and the single European market: analysing the governance of the European Union», comunicação apresentada na ECPR Joint Working Session, 17-22/4/1994, Madrid.
- BUTT PHILIP, A. (ed.) (1991), *Directory of EC Pressure Groups in the European Community*, Harlow, Longman.
- BUTT PHILIP, A. (1983), *Pressure Groups in the European Community*, in *Institutions and Politics of the European Community*, Londres, Pinter.
- BUTT PHILIP, A. (1985), «Pressure groups in the European Community», *UACES Occasional Papers*, n.º 2, Londres.
- BUTT PHILIP, A. (1987), «Pressure group power in the European Community», in *Intereconomics*, Novembro-Dezembro de 1987.

- BUTT PHILIP, A. (1987), «Pressure groups in the European Community and informal institutional arrangements», in Beuter e Taskaloyannis (eds.), *Experiences in Regional Cooperation*, Maastricht, EIPA.
- CALINGAERT, M. (1996), *European Integration Revisited. Progress, Prospects and US Interests*, Colorado, Westview Press.
- CALZIA, B. (ed.) (1991), *L'Europa in mano. Guida alla Commissione e alle istituzioni CEE*, Milão, Sole 24 Ore — Divisione Libri.
- CHURCH e PINNEMORE (1994), *European Union and the European Community*, Hemel Hempstead, Prentice Hall.
- COMMISSION CE, «Un dialogue ouvert et structuré entre la Commission et les groupes d'intérêt», doc. SEC (92), 2272 final, 2-12-1992.
- CORBETT e JACOBS (1992), *The European Parliament*, 2.^a ed., Londres, Longman.
- COTTA, M. (1992), «European integration and the Italian political system», in Francesco Francioni (ed.), *Italy and EC Membership Evaluated*, Londres, Pinter Publishers.
- DE SCHUTTER, O. (1993), «La fonction de groupes de pression dans la Communauté européenne», doc. CRISP, n.º 1398-1389.
- DOCUMENTATION FRANÇAISE, La (1992), *L'Europe des Communautés*, Paris.
- DUCHÊNE, F. (1994), *Jean Monnet, the First Statesman of Interdependence*, Nova Iorque-Londres, W. W. Norton & Company.
- EC COMMISSION (1996), *Scope of the Codecision Procedure. Commission Report under Art. 189(8) of the Treaty*, SEC (96), 1225 final.
- ECAS (1991), «How to lobby the EC», edição especial da *European Citizen's Week*, n.º 16, 20-6-1991, Bruxelas.
- ECKSTEIN, H. (1960), «The determinants of pressure groups», in H. Eckstein e D. E. Apter (1960), *Comparative Politics, a Reader*, Londres, The Free Press of Glancoe.
- ECKSTEIN, H. (1967), *Pressure Groups Politics: the Case of the British Medical Association*, Stanford, Stanford University Press.
- ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE (1980), *Les groupements d'intérêt européens et leur relation avec les CES*, Bruxelas, Editions Delta.
- EISENSTAD, S. N. (1968), *Comparative Study in International Encyclopedia of the Social Sciences*, Nova Iorque, MacMillan.
- ERT (1984), *Europe 1990. An Agenda for Action*, Bruxelas.
- ERT (1991), *Reshaping Europe*, Bruxelas.
- EUROCONFIDENTIAL, The (vários anos), *Directory of EEC. Information Sources*, Bruxelas.
- EUROELECTRIC (1991), *Report of Activities*, Bruxelas.
- FONTAINE, P. (1988), *Jean Monnet l'inspirateur*, Paris, Grancher.
- GARDER, J. (1991), *Effective Lobbying in the EC*, Denver-Boston, Kluder and Law Taxation Publishers.
- GAUTRON (1994), *Droit europeen*, Paris, Dalloz.
- GENERAL SECRETARIAT OF THE COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (1997), *Intergovernmental Conference. Amsterdam European Council Draft Treaty*, doc. CONF/4001/97/CAB/EN, Junho de 1997, Bruxelas.
- GONZALES SANCHEZ, E. (1992), *Manual del Negociador en la Comunidad Europea*, Madrid, Oficina de Información Diplomática.
- GREEN COWLES, M. (1993), *The Politics of Big Business in the Single Market Program*, European Community Studies Association, Third Biennial International Conference, Washington.
- GREENWOOD, J., GROTE, J., e RONIT, K. (1993), *Organised Interests and the European Community*, Londres, Sage Publications.
- HAAS, E. (1958), *The Uniting of Europe. Political, Social and Economical Forces 1950-1957*, Londres, Stevens & Sons.
- HAAS, E. (1964), «Technocracy, pluralism and the new Europe», in S. Graubard (ed.), *A New Europe?*, Boston, Houghton Mifflin.

- HAAS, E. (1967), «The uniting of Europe and of Latin America», in *Journal of Common Market Studies*, 4/1967, pp. 315-343.
- HOFFMAN, S. (1966), «Obstinate or obsolete: the fate of nation state and the case of Western Europe», in *Daedalus*, vol. 95, 1966, pp. 862-915.
- KAPLAN, A. (1973), *The Conduct of Inquiry. Methodology for Behavioral Science*, Aylesbury, Bucks, International Textbook Company.
- KEOHANE e NYE (1975), «Interdependence and integration», in Greenstein e Polsby (eds.), *Handbook of Political Science*, vol. 8, pp. 363-414, p. 468, Londres, Addison-Wesley.
- KEOHANE, R., e HOFFMAN, S. (eds.) (1991), *The New European Community. Decisionmaking and Institutional Change*, Oxford, Westview Press.
- KOHLER-KOCH, B. (1996), «Catching up with change: the transformation of governance in the European Union», in *Journal of European Public Policy*, 3, 3, Setembro de 1996.
- KIRCHENER, E. J. (1983), *Agricultural Interest Groups at the Community Level*, University of Essex.
- LASWELL (1968), «The future of the comparative method», in *Comparative Politics*, pp. 3-18, Nova Iorque.
- LIPHART, H. (1975), «The comparable cases strategy in comparative research», in *Comparative Political Studies*, VIII, pp. 158-177.
- LIPHART, H. (1971), «Comparative politics and the comparative method», in *American Political Science Review*, LXV, pp. 682-693.
- LODGE, J. (1983), *Institutions and Policies of the European Community*, Londres, Frances Pinter.
- LODGE, J. (1995), *Institutions and Policies of the European Community*, Londres, Frances Pinter.
- LOWE, B. (1989), *How to Keep Abreast and Weld Influence*, Bruxelas, Club de Brussels Editions.
- LOWI, T. (1972), «Four systems of policy, politics and choice», in *Public Administration Review*, vol. 32, n.º 4, pp. 298-310.
- LUDLOW, P. (1991), in R. Keohane e S. Hoffman (eds.) (1991), *The New European Community. Decisionmaking and Institutional Change*, Oxford, Westview Press.
- LUDLOW, P. (1991b), *Setting European Community Priorities. 1991-1992*, Bruxelas, Brassey's/CEPS.
- MACLEOD, I., HENDRY, D., e HYETT, S. (1996), *The External Relations of the European Communities*, Oxford, Clarendon Press.
- MARKS et al. (1996), *Governance in the EU*, Londres, Sage.
- MARTENS, H. (1984), *Euroorganisationerne — Set fra Europa*, seminarraport, Copenhaga, Institut for Samfundsfag og Forvaltning.
- MATHIJSSEN, R. S. R. F. (1995), *A Guide to the European Union Law*, Londres, Sweet & Maxwell.
- MAZEY, S., e RICHARDSON, J. (1991), *Lobbying Stiles and European Integration*, ECPR Joint Session, 3/1991, Essex.
- MAZEY, S., e RICHARDSON, J. (1993a), *Lobbying in the European Community*, Oxford, Oxford University Press.
- MCLEAN, I. (ed.) (1996), *Oxford Concise Dictionary of Politics*, Oxford, Oxford University Press.
- MEYNAUD, J., e SIDJANSKI, D. (1967), *L'Europe des affaires. Role et structure des groupes*, Paris, Payot.
- MEYNAUD, J., e SIDJANSKI, D. (1970), *Les groupes de pression dans la Communauté Européenne*, Bruxelas, Éditions de l'Institut de Sociologie, ULB.
- MEYNAUD, J., (1961), *Les groupes de pression internationaux*, Lausana, Études de Sciences Politiques.
- MIDDLEMAS (1995), *Orchestrating Europe. The Informal Politics of European Union. 1973-1995*, Londres, Fontana Press.

- MONDELLO, F. (1992), *I Partners sociali di Strasburgo*, *Europaforum*, ano v, n.º 3, Abril de 1992.
- MONNET, J. (1976), *Memoires*, Paris, Fayard.
- MORAVCSIK, A. (1998), *The Choice for Europe. Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*, Cornell, Cornell University Press.
- MORAVCSIK, A. (1993), «Preferences and power in the European Community: a liberal intragovernmentalist approach», in *Journal of Common Market Studies*, n.º 31 (Dezembro de 1993), pp. 473-524.
- MORAVCSIK, A. (1991), «Negociating the Single European Act», in R. Keohane e S. Hoffman (eds.), *The New European Community. Decisionmaking and Institutional Change*, pp. 41-84, Oxford, Westview Press.
- MORLINO (1990), «Problemi e scelte nella comparazione, introduzione», in *Rivista italiana di scienza politica*, xx, n.º 3, Dezembro de 1990, pp. 381-395.
- NAGLE, G., e SPENCER, K. (1996), *A Geography of the European Union*, Oxford, Oxford University Press.
- NONON, J., e CLAMEN, M. (1991), *L'Europe et ses couloirs: lobbying et lobbyistes*, Paris, Dunod.
- NUGENT, N. (1996), *The Government and Politics of the European Union*, 3.ª ed., Oxford, Westview Press.
- NUGENT, N. (1991), *The Government and Politics of the European Union*, 2.ª ed., Londres, McMillan.
- PARLEMENT EUROPÉEN, COMMISSION DU REGLEMENT, DE LA VERIFICATION DES POUVOIRS ET DES IMMUNITÉES (1992), «Propositions à l'intention du Bureau Elargi sur une reglementation de la representation d'intérêts auprès du Parlement Européen», doc. FR/DV/214/214673 — PE 200.405/def., 8-10-1992.
- PETITE, M. (1989), «Les lobbies européens», in *Pouvoirs*, 48/1989.
- PETRE, L. (1991), *Interest Intermediation at the European Level: a Study of European Consumers Policy*, ECPR Joint Session, 3/1991, Essex.
- PRESIDENZA DEL CONSIGLIO DI MINISTRI (1989), *Europa 1992. Il mercato unico. Informazioni per gli operatori*, Presidenza del Consiglio di Ministri, Dipartimento per l'Informazione e l'Editoria, Roma.
- RIBEIRO, M. C. DA CUNHA MACHADO (1996), *Da Responsabilidade do Estado pela Violação do Direito Comunitário*, Coimbra, Almedina.
- RICHARDSON, K. (1989), «Europe's industrialists help shape the single market», in *Europe*, Washington, D. C., EC Commission Office, Dezembro de 1989.
- RISSE-KNAPPEN, T. (1996), «Exploring the nature of the beast: international relation theories and comparative policy analysis meet the European Union», in *Journal of Common Market Studies*, vol. 34, n.º 1, Março de 1996.
- ROLFES, R. (1989), «Manouering the euomaze», in *Across the Road*, Setembro de 1989.
- RONEY, A. (1991), *The European Community Facta Book*, Londres, London Chamber of Commerce and Industry.
- ROUSSEL, E. (1996), *Jean Monnet*, Paris, Fayard.
- SÆTER, M. (1965), «Hva er integrasjon?», in *Internasjonal Politikk*, n.º 4/1965, pp. 366-390.
- SÆTER, M. (1993), «Democracy, sovereignty and supranationality: institution building and European Union — a neo-functionalist perspective», comunicação apresentada à ECSA 3rd Biennial International Conference, 27-29 de Dezembro de 1993, Washington, D. C.
- SANDHOLTZ, W., e ZYSMAN, J. (1989), «Recasting the European bargain», in *World Politics*, XLII, Outubro de 1989, pp. 95-128.
- SARTORI, G. (1971), «La politica comparata: premesse e problemi», in *Rivista italiana di scienza politica*, n.º 1, pp. 7-66.
- SARTORI, G. (1990), «Comparazione e metodo comparato», in *Rivista italiana di scienza politica*, n.º 3, ano xx, Dezembro de 1990, pp. 397-416.

- SBRAGIA, A. (ed.), (1992), *Euro-Politics: Institutions and the Policy-Making in the «New» European Community*, Washington, Brooking Institutions.
- SENIANELLO (1989), «European interest groups and the CAP», in *Food Policy*, vol. 14, n.º 2, Maio de 1989.
- SCHARPF, F. (1994), *Community and Autonomy: Multilevel Policy-Making in the European Union*, documentos de trabalho EUI, Robert Schuman Center, RSC 94/1.
- SIDJANSKI, D., e AYBERK, U. (1974), «Bilan des groupes et du processus de decision dans la Communauté des six», in *Res Publica*, vol. XVI, n.º 1/1974, pp. 33 e segs.
- SIDJANSKI, D., e AYBERK, U. (1983), «Le nouveau visage des groupes d'intérêt communautaires», in *Revue d'intégration européenne*, vol. X, n.ºs 2-3, Inverno/Primavera de 1987.
- SIDJANSKI, D., e AYBERK, U. (eds.) (1990), *L'Europe du Sud dans la Communauté Européenne. Analyse comparative des groupes d'intérêt et de leur insertion dans le réseau communautaire*, Paris, PUF.
- SIDJANSKI, D., e AYBERK, U. (eds.) (1990), *L'Europe du Sud dans la CE*, Paris, PUF.
- SIDJANSKI, D. (1984), «Le Parlement Européen et les groupes de pression», in *Parlement Européen: bilan-perspectives, 1979-1984*, Bruges, Colleege d'Europe.
- SIDJANSKI, D. (1992), *L'Avenir federaliste de l'Europe. La Communauté européenne des origines au traité de Maastricht*, Paris, PUF.
- SIDJANSKI, D. (1982), «Les groupes de pression dans la Communauté Européenne», in *Il Politico*, n.º 3, 1982.
- SPINELLI, A. (1966), *The Eurocrats Conflict and Crises in the European Community*, Baltimore, The John Hopkins Press.
- STEINER, J., e WOODS, L. (1996), *Textbook on EC Law*, 5.ª ed., Londres, Blackstone Press Lim.
- STREEK e SCHMITTER (1991), «From national corporatism to transnational pluralism: organized interests in the single European market», in *Politics and Society*, vol. 19, n.º 2, Junho de 1991.
- TELÓ, M. (1996), «L'Italia nel processo di costruzione europea», in *Storia dell'Italia repubblicana*, vol. 3, pp. 131-248, Turim, Einaudi.
- TRUMAN, D. B. (1970), *The Governmental process: Political Interests and Public Opinion*, 2.ª ed., Nova Iorque, A. Knopf.
- US FEDERAL ACT (1946), sect. 308(a).
- VAN SCHENDELEN, R. (ed.) (1993), *National Public and Private EC Lobbying*, Newcastle upon Tyne, Dartmouth.
- WALLACE, H. (ed.) (1983), *Policy-Making in the European Community*, Nova Iorque, Wiley.
- WALLACE, H. (ed.) (1991), *The Western Europe. Reshaping the EC/EFTA Relationship*, Londres, Pinter Publishers for the Royal Institute of International Affairs.
- WALLACE, H. (ed.) (1990), *The Dynamics of European Integration*, Londres, Pinter.
- WALLACE, H. e WALLACE, W. (1996), *Policy-Making in the European Union*, 3.ª ed., Oxford, Oxford University Press.

Tradução de Rui Cabral