

Ensaaios



2025 - Edição 02 - Dezembro

irelgov

LOBBY E MEIO AMBIENTE

O BRASIL NO CENTRO DO DEBATE

ISBN: 978-65-980909-2-0

CRL



9 786598 090920

© 2025, IRELGOV

Executado por



editora.dialogos@irelgov.com.br
www.irelgov.com.br

Curadoria
Bernhard J. Smid
Luiz Tavares

Revisão
Fernando de Moraes

Design de capa
Arteiras

ISBN nº 978-65-980909-2-0

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO

Por Bernhard J. Smid	02
Por Luiz Tavares	04

ARTIGO 1

A eficácia dos sistemas de gestão ambiental	06
---	----

ARTIGO 2

Contabilidade de gestão ambiental e estratégia em performance organizacional	11
---	----

ARTIGO 3

Os desafios ocultos da transição verde	16
--	----

ARTIGO 4

Regulação ambiental e competitividade empresarial: uma análise das evidências empíricas	21
--	----

ARTIGO 5

A política climática brasileira sob a lente dos grupos de interesse: uma análise dos setores de agricultura e energia	26
--	----

ARTIGO 3

Uma nova análise do lobby por empresas estrangeiras nos EUA	31
---	----

Apresentação por

Bernhard J. Smid, doutor em Administração de Empresas pela Université de Bordeaux e mestre em Negócios Internacionais pela Munich Business School, gerente de Negócios e Integração Internacional na Federação das Indústrias do Espírito Santo (Findes)

COP30: *short-termism* como barreira estrutural à ação climática em organizações públicas e privadas

O *short-termism* é uma das principais barreiras institucionais e organizacionais à ação climática efetiva, manifestando-se na preferência sistemática por resultados de curto prazo em detrimento dos longos horizontes temporais exigidos pela estabilização climática e a restauração de ecossistemas. Esse viés temporal opera em múltiplos níveis — individual, organizacional e institucional — e é um dos fatores centrais da inação ou da adoção de medidas paliativas, ou apenas simbólicas, tanto por governos quanto por entidades privadas.

Durante a COP30, realizada em Belém do Pará em 2025, esse paradoxo temporal do *short-termism* ficou em evidência máxima. De um lado, governos anunciaram metas ambiciosas de neutralidade carbônica para 2050 ou 2060; de outro, empresas privadas apresentaram compromissos de “net-zero” em prazos ainda mais apertados para atender acionistas e consumidores. Nesse contexto, considerando a pesquisa empírica feita com 242 organizações europeias, Daddi et al. (2022) demonstra que as pressões institucionais que mais impulsionam a adoção rápida de estratégias ambientais são as coercitivas (regulamentação, exigências de clientes) e miméticas (imitação de líderes), e não as normativas (internalização genuína de valores ambientais). O resultado é preocupante: ganhos rápidos de competitividade e reputação, porém, uma relação fraca ou nula ao se considerar o contexto da eco-inovação real, favorecendo sistemas de gestão ambiental essencialmente cerimoniais.

Söderholm (2020) explica que o *short-termism* torna a transição verde ainda mais difícil porque agrava três obstáculos já grandes: (1) investimentos em tecnologias limpas têm risco alto e só dão retorno depois de muitos anos, afastando o interesse de bancos e investidores; (2) o conhecimento criado nas pesquisas acaba beneficiando concorrentes, desanimando o setor privado a investir em inovação; e (3) toda a infraestrutura atual (usinas, fábricas, redes de transporte) foi estabelecida voltada para combustíveis fósseis, o que torna a mudança cara e lenta. Para Söderholm (2020), ações rápidas como cortar subsídios ao petróleo e carvão; acelerar a transição energética para a adoção da energia solar e eólica; proteger a Amazônia e o Cerrado; e melhorar a eficiência energética são indispensáveis, mas, quando feitas apenas por pressão de leis ou para imitar esforços de terceiros, os resultados são pífios, servindo para disfarçar a inércia, ao invés de resolver o problema de fato.

Os autores Daddi et al. (2022) e Söderholm (2020) convergem ao alertar que soluções isoladas não rompem o ciclo do *short-termism*, e apontam a solução: é preciso construir portfólios temporais híbridos que combinem quick wins robustos e auditáveis (2025–2030) com políticas públicas de longo alcance capazes de fortalecer pressões normativas genuínas e romper as barreiras sistêmicas identificadas. As próprias Conferências das Partes (COPs) da ONU desempenham papel central nesse processo, pois funcionam como arenas globais onde governos, setor privado, sociedade civil e academia têm a oportunidade de ampliar o diálogo e estabelecer compromissos nacionais e internacionais juridicamente vinculantes ou politicamente robustos, transformando diretrizes científicas em agendas concretas de implementação (Slawinski et al., 2021). No Brasil, a Nova Indústria Brasil (NIB), com horizonte até 2033 e financiamento de longo prazo, é um exemplo promissor de política alinhada a essa lógica multisetorial e de longo prazo (MDIC, 2024), que pode ser uma oportunidade importante para a implementação de esforços concretos.

A combinação de esforços de curto, médio e longo prazos, considerando o adequado relacionamento entre entidades públicas, privadas e da sociedade civil, é uma oportunidade para a efetividade necessária de uma ação climática transformadora e duradoura. É necessário fomentar e ampliar o diálogo, além de ações que promovam estratégias transformadoras.

Apresentação por

Luiz Tavares, Gerente Sênior de Assuntos Governamentais e Regulatórios na SBA

Quando a diretora-executiva do IRELGOV, Lara Gurgel, me convidou para integrar este projeto editorial, estávamos ainda sob o impacto imediato da notícia do aumento de 40% das tarifas para produtos brasileiros nos Estados Unidos, aparentemente por motivações políticas. Esse episódio recente escancarou um tema que raramente ganha a profundidade necessária no debate público brasileiro: a fragilidade da nossa articulação em fóruns decisórios de relevância estratégica, como o Congresso americano e junto às estruturas da União Europeia. Ao iniciar a minha seção da curadoria desta edição, busquei textos que dialogassem com esse desafio, incluindo iniciativas pouco documentadas, porém relevantes, como o *Brazilian Industry Coalition (BIC)*, historicamente decisivo para a permanência de produtos brasileiros no *Generalized System of Preferences (GSP)* dos EUA. Para minha surpresa, a literatura de qualidade sobre estratégias de *lobby* brasileiro no exterior é praticamente inexistente. Talvez porque, de fato, nunca tenhamos estruturado um mecanismo consistente, profissional e contínuo de defesa dos interesses nacionais fora do país.

É nesse contexto que a presente edição da publicação Ensaios ganha ainda mais relevância. Ela chega em um momento particularmente sensível para o Brasil e para o sistema internacional. A realização da COP30, em Belém, reacendeu debates que vão muito além da agenda climática: recolocou o país no centro das discussões sobre transição energética, reindustrialização verde, governança global e, sobretudo, sobre a capacidade brasileira de exercer influência efetiva e sistemática nos espaços onde as regras internacionais são concebidas.

Os três artigos selecionados convergem exatamente nesse ponto: cada um, à sua maneira, revela como a transição verde e o ambiente regulatório global são moldados por interesses organizados, assimetrias de poder e uma disputa cada vez mais intensa por mercados, investimentos e narrativas.

O primeiro artigo, “*Os desafios ocultos da transição verde*”, evidencia que a transição energética não é apenas uma questão tecnológica, mas também, e sobretudo, geopolítica. Cadeias produtivas críticas (como minerais estratégicos, eletromobilidade e hidrogênio verde) têm sido disputadas por governos que combinam *industrial policy* com diplomacia econômica ativa. O Brasil, nesse cenário, apesar de suas vantagens naturais, ainda carece de mecanismos permanentes de coordenação público-privada capazes de transformar potencial em influência. A COP30 deixou claro: sem um reposicionamento mais assertivo em fóruns internacionais, seguiremos como “tomadores” das regras da descarbonização, e não como “formadores”.

O segundo artigo, “*A política climática brasileira sob a lente dos grupos de interesse*”, amplia o debate ao mostrar como coalizões domésticas, tais como setores intensivos

em carbono, agronegócio, energias renováveis e o mercado financeiro, disputam a configuração das políticas públicas nacionais. O texto demonstra que o avanço regulatório brasileiro depende diretamente da capacidade desses grupos de se organizar, produzir evidências e dialogar com o Estado. O país se beneficiaria enormemente de uma estratégia mais madura de *policy advocacy*, especialmente para alinhar regulação doméstica às melhores práticas globais e reduzir riscos de fragmentação federativa.

O terceiro artigo, “*Uma nova análise do lobby por firmas estrangeiras nos EUA*”, é particularmente oportuno para este momento pós-COP30. Ele revela que países com agendas industriais e ambientais robustas, como Coreia do Sul, Canadá e membros da União Europeia, estruturam, há décadas, sofisticadas redes de influência em Washington e Bruxelas para proteger seus interesses econômicos. O Brasil, por outro lado, carece de um “*international business lobby*” organizado, permanente e profissionalizado. A recente reversão de tarifas norte-americanas contra produtos brasileiros, embora positiva, ilustra essa fragilidade: o país reage quando é afetado, mas raramente atua de forma preventiva ao lado de seus setores produtivos. A agenda climática ampliará essas disputas: investimentos, hidrogênio verde, compensações de carbono, o CBAM europeu, todos temas que já afetam e afetarão diretamente a economia brasileira. Permanecer à margem não é mais uma opção.

Esta edição, publicada logo após a COP30, é, portanto, simbólica e necessária. Ela nos lembra que a transição ecológica, a disputa industrial verde e as regras do comércio internacional não são processos naturais ou automáticos. São arenas políticas ocupadas por quem compreende a dinâmica dos interesses e se organiza com profissionalismo e estratégia.

A eficácia dos sistemas de gestão ambiental

Resenha do artigo *Exploring the link between institutional pressures and environmental management systems effectiveness: An empirical study*. Tradução livre do título original.

Em um cenário empresarial global cada vez mais pressionado pelas métricas de ESG (ambiental, social e governança), a adoção de Sistemas de Gestão Ambiental (SGAs), como as certificações ISO 14001 ou o EMAS (Sistema de Ecogestão e Auditoria da UE) tornou-se uma prática quase onipresente. No entanto, a mera adoção desses sistemas raramente garante resultados substantivos. A literatura acadêmica e a prática de mercado estão repletas de casos de *greenwashing*, onde a certificação serve mais como um escudo cerimonial do que como um motor de mudança real.

É neste complexo debate que se insere o estudo “Explorando a ligação entre as pressões institucionais e a eficácia dos sistemas de gestão ambiental: um estudo empírico”, publicado no prestigiado *Journal of Environmental Management*. Conduzido por um grupo de pesquisadores italianos – Tiberio Daddi, Francesco Testa, Marco Frey e Fabio Iraldo, afiliados à Sant’Anna School of Advanced Studies e à Bocconi University –, o artigo investiga uma questão fundamental: a motivação que leva à adoção de um SGA altera sua eficácia? O estudo desafia a noção de que todos os SGAs são criados iguais, propondo que o motivo pelo qual uma empresa busca a certificação influencia diretamente o que ela alcança em termos deecoinovação, competitividade e reputação.

O pilar teórico do estudo é a Teoria Institucional, conceito sociológico robusto popularizado por DiMaggio e Powell (1983). A teoria postula que as organizações dentro de um mesmo campo tendem a se tornar semelhantes (um processo chamado isomorfismo) ao enfrentar o mesmo conjunto de condições. Os autores aplicam esta lente para analisar como três tipos distintos de “isomorfismo” – ou pressões institucionais – agem sobre as empresas. A primeira é a pressão coercitiva, que se refere a pressões de entidades das quais a organização depende. Isso inclui não apenas regulamentações governamentais, mas também exigências de clientes-chave, sedes corporativas ou ONGs influentes. A segunda é a pressão mimética, definida como a imitação ou cópia de outras organizações percebidas como bem-sucedidas, especialmente em momentos de incerteza. Se os concorrentes líderes adotarem o EMAS e relatarem sucesso, outros os seguirão. A terceira é a pressão normativa, que deriva de padrões profissionais, redes de associações setoriais e a internalização de práticas corretas estabelecidas por especialistas e pela educação.

O artigo identifica uma lacuna crítica na literatura. Enquanto muitos estudos anteriores, como os de Delmas e Toffel (2004), analisaram como essas pressões levam à adoção de estratégias ambientais, os autores afirmam que a perspectiva institucional ainda não esclareceu completamente a influência dessas pressões na eficácia dos sistemas de gestão ambiental. Para preencher essa lacuna, os autores definiram a eficácia por meio de três variáveis-chave: eco-inovação (processo, produto e inovação organizacional), competitividade de mercado (aumento de *market share*, faturamento, exportações) e reputação corporativa (imagem, atração de talentos e confiança dos *stakeholders*).

A metodologia empregada confere robustez significativa aos achados. Os dados foram coletados por meio de uma pesquisa em larga escala com 242 organizações industriais (manufatura) registradas no EMAS em toda a Europa, como parte do “EMAS Evaluation Study 2015”, financiado pela Comissão Europeia. O artigo apresenta uma análise fatorial para agrupar diferentes motivadores de adoção de SGAs (identificados no questionário) dentro das três categorias institucionais. Por exemplo, “satisfazer uma solicitação de clientes” foi classificado como coercitivo; “acompanhar os principais concorrentes” como mimético; e “melhorar o desempenho ambiental da minha organização” como normativo.

Os resultados da análise econométrica são contraintuitivos e revelam uma dinâmica complexa. A primeira hipótese (H1) e a segunda (H2) focaram na ecoinovação. O estudo confirmou que as pressões normativas têm o impacto positivo mais forte, seguidas pelas pressões miméticas. Notavelmente, a pressão coercitiva não apresentou relação clara com a adoção de práticas ecoinovadoras. A conclusão é de que empresas sujeitas a pressões normativas internalizam rigorosamente os requisitos do EMAS, sendo naturalmente estimuladas a adotar a ecoinovação para alcançar melhoria contínua. As pressões miméticas, por sua vez, geram um efeito de aprender com a experiência de outros. Em contrapartida, quando uma organização não está totalmente persuadida e adota o EMAS por coerção, a escolha forçada não desencadeia um processo de inovação. Isso ecoa estudos anteriores, como o de Boiral (2007), que mostram que a coerção frequentemente leva a comportamentos cerimoniais.

A análise sobre a competitividade de mercado (H3) revelou um quadro quase oposto. Aqui, as pressões miméticas e coercitivas mostraram uma relação positiva e significativa. A pressão normativa, tão vital para a inovação, mostrou-se irrelevante para ganhos de mercado. Os autores argumentam que este resultado é bastante razoável e esperado. Se uma empresa implementar um SGA em resposta à demanda de um cliente-chave (coerção), então o resultado inevitavelmente produz um benefício sob o ponto de vista competitivo. Da mesma forma, as pressões miméticas levam as empresas a imitarem práticas de comunicação externa e valorização da certificação no mercado, explicando o sucesso competitivo. O estudo demonstra que internalizar o SGA (pressão normativa) não está conectado de forma alguma com as estratégias e atividades que uma empresa pode empreender para valorizar o registro EMAS com seus clientes.

Finalmente, no que tange à reputação corporativa (H4 e H5), as pressões miméticas emergiram como o principal impulsionador, com as pressões normativas mostrando um efeito positivo, porém mais fraco. As pressões coercitivas não se mostraram significativas. Segundo os autores, uma abordagem mimética significa inspirar-se e emular empresas similares. Embora isso possa levar a uma padronização, o estudo sugere que os *stakeholders* certamente apreciam essa homogeneidade e muitas vezes a tomam como garantia de boa reputação, sem necessidade de investigar mais a

fundo a eficácia da implementação do SGA.

As conclusões do artigo oferecem implicações diretas para três públicos distintos. Para os acadêmicos, move o debate para além da simples análise dos efeitos diretos das estratégias ambientais. O estudo prova que não é suficiente estudar os efeitos diretos para entender a dinâmica pela qual esses efeitos ocorrem. A nova fronteira da pesquisa deve focar em identificar de onde vêm as motivações iniciais para adotar essas estratégias.

Para os gestores, o estudo serve como um alerta estratégico. As empresas devem estar cientes de que existem diferentes abordagens para valorizar suas estratégias ambientais, dependendo das pressões institucionais às quais decidem responder. Se o objetivo principal é a inovação tecnológica e de processo (uma vantagem competitiva de longo prazo), a gestão deve focar na internalização das normas (pressão normativa). Se a meta é um ganho rápido de mercado ou reputação (muitas vezes para satisfazer investidores ou clientes), as pressões coercitivas e miméticas fornecem um caminho – embora este possa não gerar melhorias ambientais reais.

A implicação mais forte, contudo, é direcionada aos formuladores de políticas públicas (*policy makers*). Historicamente, os governos contribuem majoritariamente para as pressões coercitivas por meio da regulação ambiental. De acordo com os resultados, esses tipos de pressões não levam ao principal resultado esperado para uma política, ou seja: estimular melhorias ambientais por meio da inovação técnica e gerencial. A legislação coercitiva, por definição, persuade o gestor de que a adoção de um SGA é uma resposta rápida e eficaz, independentemente da forma como o sistema é efetivamente aplicado. O resultado, alertam os autores, é frequentemente um SGA formal e cerimonial, inconsistente com o objetivo de influenciar o comportamento corporativo.

O artigo conclui que uma nova abordagem para a formulação de políticas produziria resultados mais positivos, por exemplo, baseando a abordagem legislativa em pressões normativas. Isso envolveria fornecer às empresas-alvo *benchmarks*, melhores práticas e diretrizes sobre sua adoção, como já foi feito em diretivas recentes da UE (por exemplo, a Diretiva de Emissões Industriais IED). Esses achados estão alinhados com estudos clássicos, como o de Porter e Van Der Linde (1995), sobre a necessidade de redesenhar as regulamentações ambientais para torná-las verdadeiramente eficazes, confirmando a “Hipótese de Porter” de que uma regulação bem desenhada pode, de fato, impulsionar a inovação e a competitividade.

Embora o estudo reconheça limitações, como o uso de dados autorrelatados para medir a inovação e a necessidade de futuras pesquisas focadas por setor ou tamanho de empresa, sua contribuição é inegável. Ao explorar a ligação entre as pressões institucionais e a eficácia dos sistemas de gestão ambiental o artigo fornece uma análise sóbria e empiricamente fundamentada que eleva o debate sobre sustentabilidade

corporativa e demonstra que, no complexo teatro das relações governamentais e da estratégia empresarial, a eficácia de uma ferramenta de ESG depende menos da ferramenta em si e muito mais das forças invisíveis – sejam elas convicção interna, coerção externa ou simples imitação – que levaram a organização a adotá-la.

Disponível em: Daddi, T., Iraldo, F., Frey, M., & De Giacomo, M. R. (2022). The influence of institutional pressures on climate mitigation and adaptation strategies: Evidence from the European manufacturing sector. *Journal of Cleaner Production*, 367, 133012. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.133012>

Contabilidade de gestão ambiental e estratégia em performance organizacional

Resenha do artigo *Institutional pressures, environmental management strategy, and organizational performance: The role of environmental management accounting* Tradução livre do título original.

Nos últimos anos, o ambiente de negócios global foi caracterizado por crescentes preocupações públicas em relação a questões ambientais, que levaram a pressões regulatórias e, conseqüentemente, à incorporação do tema nas atividades organizacionais. Como resposta, a sustentabilidade ambiental migrou da periferia filantrópica para o centro da gestão estratégica corporativa, compelindo as organizações a buscarem várias estratégias de gestão ambiental. No entanto, a adoção de uma Estratégia de Gestão Ambiental (EMS) por si só tem se mostrado insuficiente para garantir resultados tangíveis. A literatura e a prática empresarial estão repletas de implementações cerimoniais que falham em gerar melhorias reais, levantando uma questão central: como as estratégias ambientais são efetivamente traduzidas em desempenho organizacional concreto?

O artigo “Pressões institucionais, estratégia de gestão ambiental e desempenho organizacional: o papel da contabilidade de gestão ambiental”, de A.D. Nuwan Gunarathne (Universidade de Sri Jayewardenepura), Ki-Hoon Lee (Griffith University) e Pubudu K. Hitigala Kaluarachchilage (Miami University), publicado no periódico *Business Strategy and the Environment*, investiga o mecanismo que conecta a intenção estratégica à performance. A tese central dos autores é que a Contabilidade de Gestão Ambiental (EMA) – sistema de informação focado em dados físicos e monetários sobre o impacto ambiental – atua como mediador crucial, tradutor indispensável que transforma a estratégia (EMS) em desempenho (ambiental e econômico).

O estudo se aprofunda em um debate que, segundo os autores, permanece incompleto. Apesar do crescente interesse acadêmico e prático, há relativamente menos literatura sobre como esses sistemas (de contabilidade de apoio) podem traduzir estratégias ambientais em desempenho organizacional. Ainda é difícil saber em que medida os sistemas de contabilidade e controle ambiental auxiliam as estratégias ambientais a levar a resultados de sustentabilidade corporativa.

O artigo propõe um modelo que vai além das explicações tradicionais. Estudos anteriores, frequentemente sob a ótica da Teoria da Contingência, focaram em como uma EMS (o contexto) afeta a adoção da EMA, muitas vezes gerando resultados mistos. Alguns, como Christ & Burritt (2013), encontraram uma associação significativa, enquanto outros, como Mokhtar et al. (2016), não encontraram relação. O presente estudo argumenta que essa análise é insuficiente, pois não estende a análise até o desempenho corporativo.

O segundo ponto relevante é o uso de teorias de base social para explicar os impulsionadores por trás da adoção tanto da EMS quanto da EMA. Em vez de ver essas adoções como meras decisões técnicas de eficiência, é aplicada a Teoria Institucional, que investiga como as “pressões institucionais” – classificadas na tríade clássica de DiMaggio e Powell (1983) como coercitivas (regulações, clientes), miméticas (imitação de concorrentes) e normativas (pressões profissionais, normas sociais)

– influenciam o comportamento corporativo.

A Estratégia de Gestão Ambiental (EMS) é um conjunto de iniciativas implementadas para reduzir o impacto ambiental por meio de produtos, processos e políticas corporativas. Os autores destacam que as abordagens das empresas existem em um continuum que se estende de uma abordagem reativa (passiva) para uma proativa (liderança ambiental), como notado por Buysse & Verbeke (2003). Por sua vez, a Contabilidade de Gestão Ambiental (EMA) é definida como a interface entre a contabilidade gerencial orientada internamente e as estratégias ambientais corporativas. Sua função é fornecer informações físicas e monetárias de contabilidade ambiental para planejamento, tomada de decisão e controle.

Com base nesse arcabouço, os autores formularam três hipóteses centrais. A primeira postula uma associação positiva direta entre a EMS e o desempenho organizacional (tanto ambiental quanto econômico). A literatura de fato sugere que a EMS pode levar a economias de custos, ecoinovação (Daddi et al., 2016) e prevenção da poluição (Hart & Ahuja, 1996). Contudo, o argumento central está na segunda hipótese, que propõe que existe uma associação positiva indireta entre as estratégias de gestão ambiental e o desempenho organizacional por meio da EMA, que atua como uma variável mediadora. Os autores argumentam, citando Wijethilake (2017), que sistemas de controle de sustentabilidade atuam como intermediários na relação entre estratégias de sustentabilidade proativas e desempenho de sustentabilidade corporativa. A EMA, portanto, é o mecanismo que permite às empresas melhorarem o desempenho ambiental e econômico, identificando custos e passivos ambientais.

As hipóteses restantes propõem uma associação positiva entre as pressões institucionais e a estratégia de gestão ambiental, alinhando-se a estudos como os de Delmas & Toffel (2004), e uma associação positiva entre as pressões institucionais e a implementação da EMA, como sugerido por Christ (2014) e Qian et al. (2018).

O diferencial metodológico do estudo reside em seu contexto empírico. Os dados foram coletados de 144 entidades empresariais no Sri Lanka, utilizando uma pesquisa baseada na web. Os autores justificam a escolha destacando que muitos estudos anteriores se concentraram em países desenvolvidos, ignorando economias emergentes no Sul da Ásia, como o Sri Lanka. A análise dos dados foi realizada usando modelagem de equações estruturais de mínimos quadrados parciais (PLS-SEM).

Os resultados da análise estatística confirmaram todas as hipóteses propostas. Primeiramente, o estudo encontrou evidências estatisticamente significativas de que a EMS está positivamente associada ao desempenho ambiental e econômico. Mais importante, os testes confirmaram o papel mediador da EMA. A EMS afeta positivamente a EMA e esta, por sua vez, afeta positivamente o desempenho organizacional. Isso fornece forte evidência para o argumento central de que a estratégia precisa de um

sistema de contabilidade para gerar resultados. Além disso, as pressões institucionais mostraram-se fortes impulsionadores. O ambiente institucional teve uma influência positiva e significativa tanto na adoção da EMS quanto na implementação da EMA.

O texto explora as implicações profundas desses achados. A confirmação de que vale a pena ser ambientalmente consciente é crucial, especialmente em um país em desenvolvimento. Mesmo em países em desenvolvimento, as empresas ainda podem se beneficiar seguindo uma EMS. Isso desafia a percepção, que aparentemente ainda existe no Sri Lanka, de que as atividades de gestão ambiental são um custo adicional ou um ato de filantropia corporativa.

A descoberta mais relevante, contudo, é o papel da EMA. O estudo fornece provas de apoio ao papel dos sistemas de contabilidade e controle de sustentabilidade na tradução de estratégias de gestão ambiental em desempenho corporativo. Em suma, a EMA permite que os tomadores de decisão corporativos obtenham melhor compreensão de como a EMS impacta o desempenho corporativo.

Para os gestores, a mensagem é que devem dedicar recursos não apenas para a implementação da EMS, mas também para o desenvolvimento de sistemas de contabilidade e controle ambiental. A estratégia sozinha é incompleta. É o investimento em sistemas avançados de informação contábil orientados para a sustentabilidade e no treinamento e desenvolvimento de funcionários que permite às empresas colher os ganhos ambientais e econômicos.

Já para os formuladores de políticas públicas, os resultados são um forte endosso à intervenção institucional. O estudo confirma que as pressões institucionais, incluindo as pressões regulatórias, influenciam positivamente as empresas a adotarem tanto a estratégia quanto a contabilidade. Portanto, os formuladores de políticas e instituições governamentais relevantes podem promulgar legislações específicas da indústria e mecanismos de aplicação da lei. No entanto, em países em busca de rápido desenvolvimento econômico, esses instrumentos não devem prejudicar a agenda de crescimento. A solução é uma combinação de regulação com iniciativas de construção de capacidade (*capacity building*) e desenvolvimento de sistemas internos das empresas.

Os autores também sugerem que, devido à forte influência das pressões normativas no Sri Lanka, o governo deve ir além da coerção. O reconhecimento público de empresas líderes em meio ambiente, por meio de prêmios ambientais nacionais, concessões fiscais, empréstimos bonificados e outros benefícios, pode ser uma ferramenta de política pública altamente eficaz.

Embora com algumas limitações, como o foco em um único país (Sri Lanka) e a necessidade de análises longitudinais, o texto fornece evidências empíricas de que a Contabilidade de Gestão Ambiental não é apenas um acessório técnico, mas o me-

canismo central de transmissão que permite que as estratégias de sustentabilidade corporativa saiam do papel e gerem valor mensurável, provando que, para a sustentabilidade funcionar, ela precisa ser, acima de tudo, contabilizada.

Disponível em: Gunarathne, N., Lee, K. H., & Hitigala Kaluarachchilage, P. K. (2021). Institutional pressures, environmental management strategy, and organizational performance: The role of environmental management accounting. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 34(2), 489-515. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-09-2019-4192>

Os desafios ocultos da transição verde

Resenha do artigo *The green economy transition: the challenges of technological change for sustainability* . Tradução livre do título original.

O debate sobre a reforma dos modelos econômicos tradicionais para enfrentar as crises climáticas, a perda de biodiversidade e a escassez de recursos globais ganhou tração significativa após a crise financeira de 2008-2009. Essa discussão, consolidada na visão de uma “economia verde” e reforçada pela Agenda 2030 da ONU, propõe um crescimento que gere desenvolvimento econômico e melhorias sociais de forma consistente com o bem-estar ambiental. No centro desta estratégia está a promoção de mudanças tecnológicas sustentáveis.

No entanto, a transição para padrões de produção e consumo que tenham impactos menos negativos sobre o ambiente natural é muito mais do que um desafio de engenharia. Em um artigo publicado no periódico *Sustainable Earth*, o professor Patrik Söderholm, da Luleå University of Technology, na Suécia, argumenta que a mudança tecnológica sustentável é, fundamentalmente, um esforço societal, organizacional, político e econômico que envolve vários desafios não técnicos.

O artigo, intitulado “A transição para a economia verde: os desafios da mudança tecnológica para a sustentabilidade”, serve como roteiro crítico para formuladores de políticas e profissionais do setor, dissecando os obstáculos sistêmicos que impedem a adoção de inovações verdes. Söderholm recorre à história para ilustrar seu ponto central e lembra que, embora a energia elétrica tenha sido descoberta no final da década de 1870, em 1900 menos de 5% da energia mecânica nas fábricas americanas era fornecida por motores elétricos – a produtividade só disparou 20 anos depois. A razão para a lenta difusão foi que, para aproveitar ao máximo a nova tecnologia, as fábricas existentes tiveram que mudar sistemas inteiros de operação, incluindo processos produtivos, arquitetura e formação da mão de obra. Uma história semelhante ocorreu com os computadores, que exigiam mudanças sistêmicas, como descentralização e reestruturação das cadeias de suprimentos. O autor acredita que a transição verde enfrenta barreiras sistêmicas semelhantes, talvez particularmente relevantes no caso das tecnologias menos agressivas ao meio ambiente e propõe um debate sobre os cinco desafios sociais mais significativos.

O primeiro desafio identificado é lidar com riscos ambientais difusos – e cada vez mais globais. A política ambiental moderna, explica Söderholm, foi construída para regular fontes estacionárias de poluição (ou seja, plantas industriais), que eram fáceis de monitorar. Hoje, os desafios são emissões difusas de fontes dispersas como transporte rodoviário, navegação, aviação e agricultura. Estas, combinadas com a globalização, criam problemas como resíduos plásticos e microplásticos, que são transportados ao redor do mundo por correntes e ventos. Substâncias perigosas estão embutidas em produtos de consumo, tornando o monitoramento direto quase impossível.

Para lidar com isso, a sociedade recorre a estratégias indiretas, como a economia circular. No entanto, o autor adverte em relação a soluções simplistas. A hierarquia de resíduos (prevenção, reuso, reciclagem, recuperação, aterro), consagrada na política

da UE, não é cientificamente exata e desvios da hierarquia podem ser motivados em vários casos. Outro obstáculo é o efeito rebote (*rebound effect*), no qual medidas de eficiência, embora reduzam o uso de insumos, liberam recursos que podem ser usados para aumentar a produção e o consumo de outros bens. Por exemplo, consumidores que compram carros eficientes em termos de combustível podem gastar o dinheiro economizado em outros produtos, que por sua vez explorarão recursos. Finalmente, a economia circular exige maior interdependência entre setores, como o uso do excesso de calor de indústrias de processo para aquecimento residencial. Tais cooperações, no entanto, às vezes são difíceis de alcançar, pois as empresas envolvidas podem ser muito heterogêneas em termos de metas, práticas de negócios e horizontes de planejamento.

O segundo desafio, e talvez o mais crítico, é alcançar mudanças tecnológicas sustentáveis radicais, e não apenas incrementais. Söderholm argumenta que melhorias de eficiência não são suficientes. Substituir combustíveis fósseis na produção de ferro e aço requer mudanças tecnológicas fundamentais. O artigo identifica três obstáculos principais para essa inovação radical. O primeiro é o risco enfrentado pelas empresas combinado com a capacidade limitada do mercado de capitais de lidar com a assunção de riscos a longo prazo. Os mercados financeiros podem falhar em fornecer instrumentos de gestão de risco para tecnologia imatura devido à falta de dados históricos e tendem a uma visão de curto prazo.

Outro obstáculo são os fracos incentivos para o investimento privado em P&D de longo prazo, um fenômeno conhecido como *spillovers* (transbordamentos) de conhecimento. Como o conhecimento gerado por P&D é um bem público, as empresas privadas serão capazes de se apropriar apenas de uma fração da taxa total de retorno de seus investimentos, já que os concorrentes podem se beneficiar desses avanços (por exemplo, por meio de engenharia reversa).

Por fim, o terceiro obstáculo é a competição injusta com as tecnologias incumbentes. As tecnologias existentes (como as baseadas em combustíveis fósseis) tiveram permissão para se expandir durante períodos de políticas ambientais menos rigorosas, beneficiando-se de instituições e infraestruturas feitas sob medida. Isso cria dependências de trajetória (*path dependencies*), onde a economia fica presa a certos caminhos tecnológicos. Söderholm enfatiza que esses fatores são particularmente problemáticos no caso das tecnologias verdes. Ele nota que tecnologias verdes geram maiores *spillovers* de conhecimento do que as tecnologias sujas que substituem. Além disso, muitas inovações verdes são de processo (como em processos industriais), que são mais difíceis de proteger com patentes do que inovações de produto.

O terceiro desafio abordado é o advento do capitalismo verde: o incerto cenário *business as usual*. Söderholm reconhece que a antiga percepção de conflito entre metas econômicas e ambientais está mudando. A sustentabilidade começou a mover-

se para as atividades empresariais centrais. Figuras como os empreendedores de sustentabilidade ganharam destaque. No entanto, o artigo critica a literatura sobre o tema por fornecer um foco muito forte em histórias de sucesso individuais, negligenciando fatores institucionais e políticos.

O autor se mostra cético sobre até onde as iniciativas voluntárias, impulsionadas pelo mercado, irão. O artigo prevê que o capitalismo verde por si só pode ter problemas para entregar a transição em dois aspectos. Primeiro, devido aos *spillovers* e ao risco, o cenário de base pode envolver poucas mudanças tecnológicas radicais, especialmente em inovações de processo (por exemplo, um processo de alto-forno livre de carbono). Segundo, mesmo com avanços em digitalização e automação, devido aos efeitos rebote os ganhos de eficiência provavelmente não serão suficientes. Isso prepara o terreno para a necessidade de um ator central: o Estado.

O quarto desafio é, portanto, o papel do Estado: desenhar mixes de políticas (*policy mixes*) apropriados. A tarefa tradicional do governo de definir condições de enquadramento (como leis de contratos ou impostos sobre poluição) permanecerá importante. Contudo, Söderholm argumenta que o papel do Estado deve muitas vezes ir além. O artigo defende um mix mais amplo de instrumentos de política. No caso da gestão de resíduos, por exemplo, um imposto sobre o produto combinado com um subsídio de reciclagem (equivalente a um sistema de depósito-reembolso) pode ser uma política eficiente de segunda opção.

Para a inovação radical, Söderholm detalha um mix de políticas de inovação baseado em três categorias: instrumentos de *technology push* (impulso tecnológico), como subvenções de P&D, proteção de patentes e isenções fiscais; instrumentos de *demand pull* (pressão da demanda), para encorajar a formação de novos mercados, como contratações públicas, tarifas *feed in* e cotas e instrumentos sistêmicos, para fornecer infraestrutura, facilitar o alinhamento entre *stakeholders*.

Crucialmente, Söderholm defende que essas políticas precisam ser específicas da tecnologia (*technology specific*). Ao contrário de um imposto de carbono genérico, políticas específicas são necessárias porque as barreiras que enfrentam as novas tecnologias sustentáveis são multifacetadas e muitas vezes heterogêneas entre as tecnologias. A política para energia eólica, por exemplo, deve ser diferente da voltada para energia solar fotovoltaica, pois elas possuem processos de crescimento únicos e multidimensionais. O autor reconhece que tais políticas são difíceis de desenhar e implementar, pois os reguladores enfrentam restrições de informação e podem ser influenciados por considerações político-econômicas, como interesses de grupos de *lobby*.

O quinto e último desafio é lidar com preocupações e impactos distribucionais. Söderholm é enfático: todas as mudanças sociais envolvem vencedores e perdedores,

e a menos que isso seja reconhecido a transição verde pode carecer de legitimidade. Ele aponta duas dimensões principais. A primeira é a de renda, pois políticas ambientais tendem a ter efeitos regressivos, prejudicando mais as famílias de baixa renda. Ao mesmo tempo, lares de alta renda são propensos a se beneficiar mais de subsídios para células solares e carros elétricos, pois são mais propensos a possuírem sua própria casa.

A segunda é a dimensão regional. Embora as comunidades exijam que investimentos verdes promovam o crescimento regional, a tecnologia moderna pode frustrar essa expectativa. Söderholm nota que uma combinação de economias de escala e aumento da intensidade de capital aumentou profundamente os requisitos de investimento para projetos como parques eólicos. As empresas locais podem não ter o *know how* necessário para fornecer insumos, e a monitorização de parques eólicos inteiros pode hoje ser feita por mão de obra qualificada residente em outras partes do país. Ignorar esses efeitos cria tensões sociais, aumentando assim os riscos de negócios.

O artigo reitera que os desafios são complexos e multidisciplinares e aponta caminhos para pesquisas futuras, destacando a necessidade de fecundação cruzada entre diferentes ciências sociais (economia, gestão e ciência política). O autor também faz um chamado para mais pesquisa sobre inovação verde no setor público, argumentando que os governos frequentemente gastam montantes substanciais financiando P&D em tecnologia de abatimento da poluição, mas menos frequentemente vemos programas governamentais financiando pesquisa em tecnologias que podem facilitar a aplicação da política e o monitoramento ambiental. Além disso, ressalta que é preciso avaliar o impacto de tendências como digitalização e globalização sobre os resultados ambientais. Afinal, a transição para uma economia verde não é uma corrida tecnológica, mas uma complexa renegociação do contrato social, político e econômico.

Disponível em: Söderholm, P. The green economy transition: the challenges of technological change for sustainability. *Sustain Earth* 3, 6 (2020). <https://doi.org/10.1186/s42055-020-00029-y>

Regulação ambiental e competitividade empresarial: uma análise das evidências empíricas

Resenha do artigo *The Impacts of Environmental Regulations on Competitiveness*. Tradução livre do título original.

O debate sobre os impactos das regulações ambientais na competitividade das empresas afetadas é uma constante desde que as primeiras legislações sobre o tema foram promulgadas na década de 1970. Em um cenário globalizado, marcado por integração comercial e movimentação de capital, o temor de que assimetrias significativas na rigidez das políticas ambientais possam deslocar a capacidade produtiva para regiões com regulação menos rigorosa - alterando o comércio internacional - tem pautado as discussões entre formuladores de políticas e o setor privado.

Em um esforço para sintetizar e avaliar criticamente as evidências empíricas acumuladas nas últimas duas décadas, o artigo “The Impacts of Environmental Regulations on Competitiveness” (Os impactos das regulações ambientais na competitividade), de Antoine Dechezleprêtre e Misato Sato, publicado no *Review of Environmental Economics and Policy*, oferece um panorama sobre um tema central para os países que lideram a ação contra as mudanças climáticas. Um dos riscos que esses países que buscam significativas reduções de emissões correm é colocar seus produtores em desvantagem competitiva.

O artigo se debruça sobre duas visões antagônicas na literatura de economia ambiental. De um lado, a hipótese do paraíso da poluição (*pollution haven hypothesis*); do outro, a hipótese de Porter. Segundo os autores, a hipótese do *pollution haven*, que é baseada na teoria do comércio, prevê que políticas ambientais mais rigorosas aumentarão os custos de conformidade e, ao longo do tempo, deslocarão a produção intensiva em poluição para regiões com baixos custos de abatimento. Este cenário criaria paraísos (ou refúgios) da poluição e induziria o vazamento de poluição, problema particularmente preocupante para poluentes globais como o dióxido de carbono, pois os esforços de redução em uma região seriam compensados pelo aumento de emissões em outra.

Em contraste, a Hipótese de Porter (Porter e van der Linde 1995b) argumenta que políticas ambientais mais rigorosas podem, na verdade, ter um efeito líquido positivo na competitividade das empresas reguladas. Isso ocorreria porque tais políticas promovem melhorias de eficiência que reduzem custos, que por sua vez reduzem ou compensam completamente os custos regulatórios, e fomentam a inovação em novas tecnologias que podem ajudar as empresas a alcançarem liderança tecnológica internacional e expandirem sua fatia de mercado.

A primeira grande revisão sobre o tema, realizada em 1995, concluiu que havia relativamente pouca evidência de que as políticas ambientais levassem a grandes perdas de competitividade. O artigo busca avaliar criticamente essas evidências mais recentes para verificar se esse cenário se concretizou, focando exclusivamente em estudos do setor manufatureiro.

Uma das dificuldades crônicas nessa análise, apontam os autores, é a mensuração

da rigidez (*stringency*) regulatória. Medidas comuns, como os gastos com abatimento e controle da poluição (PACE), são problemáticas. O PACE está longe de ser um proxy ideal para a rigidez, pois os dados não são facilmente comparáveis entre países, não capturam como os custos impactam a competição de mercado e estão disponíveis apenas para empresas que sobrevivem à regulação.

Ao revisar os impactos no comércio internacional, o artigo identifica que estudos recentes, utilizando dados mais desagregados, começaram a encontrar algum suporte para a hipótese do paraíso da poluição. Por exemplo, Levinson e Taylor (2008) descobriram que um aumento de 1% nos custos de abatimento nos EUA estava associado a um aumento de 0,4% nas importações líquidas do México e 0,6% do Canadá. Estudos focados nos preços de energia como proxy para o custo do carbono, como o de Aldy e Pizer (2015) nos EUA, também encontram efeitos como importações líquidas e produção mais sensíveis aos preços de energia em setores mais intensivos em energia, embora a magnitude seja pequena.

A síntese dos autores sobre comércio é, no entanto, cautelosa. As evidências recentes parecem oferecer um amplo apoio à existência de um efeito *pollution haven*, com importações de bens intensivos em poluição ou energia aumentando em resposta a regulações mais rígidas. No entanto, os efeitos tendem a ser pequenos e concentrados em alguns setores. No geral, o efeito da rigidez relativa nos fluxos comerciais é sobrepujado por outros determinantes do comércio.

A análise sobre a localização da produção e o Investimento Estrangeiro Direto (IED), outra arena chave do debate, revela um cenário ainda mais turvo. A literatura que investiga se políticas frouxas são um fator de atração para investimentos ou se políticas rígidas são um fator de expulsão permanece, segundo os autores, empiricamente não resolvida. Estudos com escopo geográfico menor tendem a encontrar efeitos mais fortes que apresentaram reduções drásticas no influxo de novas plantas em condados não conformes (com ar mais poluído e regulação mais rígida) dentro do estado de Nova York. No entanto, no cenário internacional, a evidência é “inconclusiva”. Estudos sobre o IED na China (Dean, Lovely, e Wang, 2009) ou sobre o IED francês (Raspiller e Riedinger, 2008) não encontraram nenhuma evidência sistemática de que as empresas buscam ativamente paraísos de poluição.

Os autores referenciam uma meta-análise de Jeppesen, List e Folmer (2002) que, segundo eles, ainda se mantém válida: as estimativas são altamente sensíveis à especificação empírica, aos dados, à definição da variável regulatória, às variáveis de controle e à cobertura geográfica.

Talvez o ponto mais politicamente sensível seja o debate empregos versus meio ambiente. O texto destaca que, embora no nível macroeconômico os impactos líquidos no emprego sejam impossíveis de determinar a priori (Hafstead e Williams, 2016), os

estudos no nível microeconômico mostram que os efeitos são pequenos, mas estatisticamente significativos.

O estudo mais robusto citado, de Greenstone (2002), usando dados em nível de planta nos EUA, estima que o *Clean Air Act* resultou em uma perda de cerca de 590 mil empregos em condados não conformes. Embora o número pareça alto, representa 3,4% do emprego manufatureiro nos Estados Unidos e menos de 0,5% do emprego total. Além disso, Walker (2013), analisando os custos de transição, descobriu que o trabalhador médio em um setor regulado sofreu perdas de ganhos equivalentes a 20% de seus rendimentos pré-regulação, com quase todas as perdas estimadas impulsionadas pelo desemprego.

O artigo também aponta para a importância do design da política. Citando Yamazaki (2017) sobre o imposto de carbono neutro em receita da Colúmbia Britânica (Canadá), ressalta que a política gerou um pequeno, mas estatisticamente significativo, aumento de 2% no emprego na província, pois a receita foi redistribuída aos residentes, criando um choque de demanda positivo em setores de serviços.

No entanto, a regulação ambiental também pode afetar a competitividade de longo prazo por meio da produtividade e da inovação - o cerne da Hipótese de Porter. A teoria econômica sugere que a regulação deveria prejudicar a produtividade, ao desviar recursos. De fato, estudos como o de Greenstone, List e Syverson (2012) encontraram que a produtividade total dos fatores (TFP) declina 4,8% para plantas poluentes em condados estritamente regulados. Contudo, os autores apontam que as evidências são mistas. Estudos em refinarias (Berman e Bui, 2001b) ou no setor manufatureiro do Quebec (Lanoie, Patry e Lajeunesse, 2008) descobriram que os efeitos negativos de curto prazo são superados por efeitos positivos subsequentes no crescimento da produtividade. A evidência indica que a regulação ambiental tem tanto impactos negativos de curto prazo sobre a produtividade em alguns setores quanto impactos positivos de produtividade em outros.

Em relação a inovação, há forte evidência da presença da “versão fraca” da Hipótese de Porter: regulações incentivam a inovação. Estudos como o de Aghion et al. (2016) na indústria automobilística e Calel e Dechezleprêtre (2016) sobre o mercado de carbono europeu (EU ETS) confirmam que a regulação aumentou a atividade de inovação em tecnologias de baixo carbono.

O artigo é taxativo quanto à “versão forte” da hipótese - a ideia de que essa inovação mais do que compensa os custos. A literatura até o momento não fornece muito apoio empírico que verifique esta versão da Hipótese de Porter. A razão principal, explicam, é o efeito de *crowding out* (deslocamento). Citando Gray e Shadbegian (1998) e Aghion et al. (2016), os autores mostram que inovações em carros limpos ocorrem quase completamente às custas da inovação em veículos sujos.

A conclusão sobre este ponto é crucial. A regulação ambiental é custosa, mas é menos custosa do que se alguém considerasse apenas os custos diretos da regulação e ignorasse a capacidade da inovação de mitigar esses custos.

Ao final, os autores retornam à avaliação seminal de Jaffe et al. (1995), que concluiu que há relativamente pouca evidência para apoiar a hipótese de que as regulações ambientais tiveram um grande efeito adverso na competitividade. Desde então, esta conclusão tornou-se apenas mais robusta. A evidência recente, segundo o artigo, mostra que liderar na implementação de políticas ambientais ambiciosas pode levar a pequenos e estatisticamente significativos efeitos adversos no comércio, emprego, localização de plantas e produtividade no curto prazo, mas esses impactos são pequenos comparados a outros determinantes e concentrados em um subconjunto de setores.

O artigo termina refletindo sobre a dissonância entre os pequenos e restritos efeitos encontrados na literatura empírica e as fortes preocupações sobre competitividade nos círculos de política pública. Uma explicação pode ser que as empresas reguladas têm um incentivo a exagerar os potenciais impactos de competitividade como estratégia para fazer *lobby* contra políticas rigorosas. A alternativa é que a política ambiental é endógena, ou seja, os governos estrategicamente definem níveis de rigidez baixos onde há um alto risco de distorções de competitividade.

Disponível em: Dechezleprêtre, A., & Sato, M. (2017). The impacts of environmental regulations on competitiveness. *Review of Environmental Economics and Policy*, 11(2), 183-206. <https://doi.org/10.1093/reep/rex013> /

<https://academic.oup.com/reep/article/11/2/183/4056227>

A política climática brasileira sob a lente dos grupos de interesse: uma análise dos setores de agricultura e energia

Resenha do artigo *Interest Groups in Brazilian Climate Policy: an Analysis of the Agricultural and Energy Sectors* Tradução livre do título original.

A governança climática no Brasil está, de forma incontornável, conectada aos interesses de três setores nevrálgicos: desmatamento e mudança no uso da terra, agricultura e energia. Combinados, representam aproximadamente 90% das emissões do país. Enquanto o primeiro setor tem sido objeto de extenso escrutínio acadêmico, um número sensivelmente menor de estudos se debruçou sobre os entraves à descarbonização dos dois últimos.

É precisamente essa lacuna que o artigo “Interest Groups in Brazilian Climate Policy: an Analysis of the Agricultural and Energy Sectors” (Grupos de interesse na política climática brasileira: uma análise dos setores de agricultura e energia), de autoria de Vinícius Mendes, da Radboud University, e Eduardo Viola, da Universidade de São Paulo e Fundação Getúlio Vargas, busca preencher. Publicado na *Brazilian Political Science Review* (2023), o estudo dissecas as modulações da política climática brasileira ao analisar os grupos de interesse corporativos e industriais e suas dinâmicas relações com as políticas domésticas e internacionais.

O diagnóstico central dos autores é que essas dinâmicas, até o momento, resultaram em gargalos de coordenação climática que efetivamente barram uma descarbonização profunda no país. Mendes e Viola propõem uma definição clara para este conceito-chave, ao definirem gargalos de coordenação climática como áreas altamente relevantes para a política climática, com grande potencial de descarbonização, mas dentro das quais não há alinhamento e, portanto, tomada de decisão eficaz por parte dos *stakeholders*.

O artigo argumenta que uma compreensão aprofundada desses gargalos é crítica para desenhar políticas climáticas mais eficazes. Os resultados do estudo corroboram a relevância da análise dos grupos de interesse para entender a complexidade das políticas climáticas domésticas do Brasil, bem como o comportamento do país nas arenas de política externa.

Antes de mergulhar nos setores específicos, os autores reconstroem o histórico institucional recente. Eles propõem o que chamam de cinco modulações da política climática brasileira: a primeira era quando não havia ações climáticas (1992-2004), com aumento das emissões totais em 80%; depois veio a fase de ativismo climático (2005-2010), com a queda de 75% no desmatamento amazônico; em seguida veio a fase de negligência climática (2011-2018), período de ascensão das emissões; logo depois se instaurou o ceticismo climático (2019-2022), quando o caráter antropogênico da mudança climática começou a ser desafiado; por fim veio a revitalização da agenda climática (2023-presente), marcada por forte tração, mas com obstáculos importantes à implementação.

Citando Hochstetler (2021), os autores reforçam o peso desproporcional do Poder Executivo na condução dessa agenda, observando que quando não há liderança cli-

mática na presidência, o arranjo interministerial perde as oportunidades institucionais já estabelecidas para avançar nas transições de baixo carbono.

A análise se aprofunda ao categorizar os mecanismos de influência utilizados por esses grupos, baseando-se na literatura sobre a economia política da mudança climática. Tais mecanismos incluem o *lobby* tradicional, o apoio a mercados de carbono (Mildenberger, 2020) e o *climate change bandwagoning* — um mecanismo por meio do qual os atores conectam estrategicamente a política climática com outras políticas nas quais uma empresa ou indústria possa estar interessada (Jinnah, 2017).

Os autores também invocam o conceito de política industrial verde (Meckling, 2021), que sugere uma intervenção governamental direta para equilibrar o desenvolvimento econômico com a descarbonização, algo que, segundo eles, envolve quatro jogos políticos distintos: interações entre política industrial e doméstica; política climática e doméstica; política industrial e internacional e política climática e internacional.

O cerne do artigo, contudo, reside na aplicação empírica desses conceitos aos setores da agricultura e energia. Segundo os autores, para entender o repertório de descarbonização do setor agrícola no Brasil, devemos notar que este é um setor múltiplo. Eles propõem uma categorização detalhada em cinco segmentos distintos, cujos interesses são frequentemente conflitantes:

1. **Agropecuária de latifúndio:** definido por grandes áreas de baixa produtividade, uso limitado de tecnologia e postura muitas vezes não sustentável. Este segmento, segundo os autores, historicamente causou disputas por terra, concentração de terras, conflitos com comunidades indígenas e contribuiu também para as emissões do desmatamento. Seus mecanismos de influência são explícitos: trabalho com a mídia (influenciando a opinião pública), ação direta (eleição de membros do Congresso) e ação indireta (*lobby*). Mendes e Viola citam a Associação Brasileira dos Produtores de Soja (Aprosoja) como um ator-chave, que nega o recente aumento do desmatamento e reforça o discurso de que o agronegócio é verde. A entidade chegou a publicar a Carta de Palmas, em 2019, afirmando que a moratória da soja não está ligada à redução do desmatamento no Brasil e era uma campanha publicitária internacional. Os autores apontam o forte *lobby* deste grupo por legislações como o PL 510/2021 (conhecido como PL da grilagem) e o PL 490/07 (do marco temporal).
2. **Agronegócio moderno, mas não sustentável:** este segmento incorpora alta capitalização e tecnologia, é orientado à exportação, mas dissociado ou contrário à sustentabilidade ambiental. Sua característica mais notável, segundo o artigo, é a internacionalização. A cadeia de valor agrícola (sementes, fertilizantes, pesticidas, máquinas agrícolas, agroindústrias e tradings) é composta quase inteiramente por empresas multinacionais. Os dados levantados são

contundentes: A participação de grupos domésticos na produção de sementes de soja caiu de 16,5% em 2015 para 8,75% em 2020. No comércio, o oligopólio das “ABCD” (ADM, Bunge, Cargill, Dreyfus), somado à estatal chinesa COFCO, controlava 83,9% do comércio de soja brasileiro em 2020. Para os autores, este nível de internacionalização revela que os gargalos de coordenação climática dificilmente serão resolvidos por meio de instrumentos de mercado e política doméstica.

3. **Agronegócio via sustentabilidade impulsionada pelo mercado:** este segmento, também exportador, busca reduzir impactos devido a pressões de mercado, especialmente da União Europeia e Japão. É o grupo que aderiu ao Plano Nacional de Agricultura de Baixo Carbono (Plano ABC) e que agora se adapta à nova Regulação de Desmatamento da União Europeia (EUDR).
4. **Agricultura familiar de subsistência:** este segmento inclui a maioria da mão de obra agrícola no Brasil, mas tem poucos recursos e baixo uso de tecnologia. Os autores identificam aqui um gargalo de coordenação crucial: embora tecnologias de baixo carbono (como as promovidas pela Embrapa) existam, elas dificilmente são incorporadas, pois estão associadas a extensos investimentos de capital e conhecimento técnico.
5. **Agricultura familiar capitalizada:** focada na agricultura orgânica e agroecologia. Mendes e Viola destacam seu potencial, citando que o manejo agroecológico permite elevar o teor de matéria orgânica dos solos, confirmando seu alto potencial de redução de emissões. No entanto, eles apontam outro gargalo: políticas de apoio como a PNAPO (Política Nacional de Agroecologia) e o PAA (Programa de Aquisição de Alimentos) não fornecem diretrizes explícitas para o controle de emissões.

A segunda metade da análise foca no setor de energia, que os autores descrevem como um campo de batalha complexo. O Brasil, apontam, é considerado uma potência quando se trata de energia renovável, com uma matriz elétrica ultralimpa (mais de 90% renovável em 2022). No entanto, o setor é o terceiro maior vetor de emissões brasileiras, principalmente devido aos combustíveis fósseis usados no transporte.

A política energética, segundo o artigo, é ditada por uma disputa entre os interesses dos combustíveis fósseis (Petrobras e termelétricas a gás) e os geradores de energia renovável. O caso da Usina de Belo Monte é usado como um exemplo emblemático de um gargalo de coordenação. O projeto, que enfrentou oposição de uma parte importante da sociedade civil, já causou impactos negativos substanciais, como a expropriação de comunidades ribeirinhas, pequenos agricultores e comunidades indígenas.

Pior, do ponto de vista energético, o desempenho é pífio. Mesmo durante as estações

chuvosas a barragem produziu um máximo de 6.882 MW de potência por mês, muito abaixo dos 11.233 MW prometidos aos investidores e ao Estado. A consequência, argumentam, é um gargalo climático: o aumento da demanda de energia, combinado com o fracasso de projetos hidrelétricos controversos, pode levar ao uso crescente de combustíveis fósseis, especialmente gás natural, para garantir a segurança da rede.

O caso dos biocombustíveis (etanol) é igualmente revelador. Após um período de expansão (2003-2007), o setor tomou um rumo negativo após a descoberta das reservas de petróleo do pré-sal em 2007. A política de preços da Petrobras, que começou a vender produtos petrolíferos no mercado interno a preços mais baixos, tornou os preços domésticos da gasolina um desincentivo à produção de etanol.

A resposta política, a RenovaBi (Lei 13.576/2017), é apresentada pelos autores como um exemplo paradigmático da influência dos grupos de interesse. O artigo detalha como quatro atores relevantes foram os participantes mais proeminentes das consultas públicas que definiram a política: a União Brasileira do Biodiesel e Bioquerosene (UBRABIO), a União da Indústria de Cana-de-Açúcar e Bioenergia (UNICA), a Petrobras e o Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás (IBP).

Finalmente, as energias eólica e solar, embora em crescimento, enfrentam desafios dos operadores incumbentes e da maior parte do governo, que argumentam que tornar a rede dependente de uma fonte de energia intermitente seria perigoso.

Em sua conclusão, os autores reiteram que a descarbonização no Brasil exige reduzir significativamente as assimetrias e a competição entre as operações agrícolas e os biomas brasileiros e adotar políticas para a expansão rápida e equitativa das energias renováveis.

O artigo documenta o que chama de inovações em termos de mecanismos adotados pelos grupos de interesse no Brasil. A pesquisa demonstra que, além do *lobby* clássico, a influência privada agora inclui ativismo na mídia (influenciando a opinião pública), ação direta (eleição de membros do Congresso), internacionalização das cadeias produtivas, parcerias com agências governamentais e participação em fóruns públicos que definem políticas setoriais.

Disponível em: Mendes, Vinícius; Viola, Eduardo, 2024, “Replication Data for: Interest Groups in Brazilian Climate Policy: an Analysis of the Agricultural and Energy Sectors”, <https://doi.org/10.7910/DVN/8YLMF3>, Harvard Dataverse, V1

Uma nova análise do *lobby* por empresas estrangeiras nos EUA

Resenha do artigo *Political lobbying by foreign firms: A new firm-level data set* Tradução livre do título original.

Uma nova e abrangente pesquisa, publicada no periódico *Journal of International Management*, busca preencher uma lacuna significativa no entendimento da política e dos negócios internacionais. O artigo, intitulado “Political lobbying by foreign firms: a new firm-level data set” (Lobby político por firmas estrangeiras: um novo conjunto de dados em nível de firma), de autoria dos pesquisadores Dinesh Hasija, da Georgia State University, e Lee Warren Brown, da Texas Woman’s University, avança ao fornecer uma fonte de dados inédita e detalhada para analisar o impacto dos ambientes sociopolíticos sobre empresas estrangeiras.

O foco central do estudo é o *lobby* de empresas não americanas dentro dos Estados Unidos. Os autores destacam que esta atividade aumentou tremendamente nas últimas duas décadas, citando dados do Center for Responsive Politics que estimam gastos de aproximadamente US\$263 bilhões nos últimos cinco anos. No entanto, as análises empíricas sobre o tema têm sido notavelmente restritas, limitando-se a um nível agregado - ou seja, despesa total de *lobby*.

A pesquisa se insere no campo da estratégia não mercadológica, onde o *lobby* é uma ferramenta crucial. Como os autores apontam, a literatura acadêmica tem focado extensivamente em como as firmas locais competem para influenciar *stakeholders* governamentais, seja para receber recursos vantajosos do governo (por exemplo, contratos ou subsídios), influenciar a legislação ou meramente obter informações políticas para gerenciar incertezas.

Contudo, a novidade, segundo o artigo, é que as firmas estrangeiras se juntaram a esta competição política não mercadológica. As motivações para tal são variadas. Algumas evidências sugerem que elas o fazem pelas mesmas razões das locais. Outras, no entanto, sugerem que elas podem estar engajadas nessas atividades em um esforço para beneficiar seus países de origem ou promover a propaganda política destes. Uma terceira visão, destacada pelos autores, é que no complexo ambiente sociopolítico de hoje, as firmas estrangeiras enfrentam mais riscos sociopolíticos e, assim, começaram a gastar mais em atividades de *lobby* para superar incertezas e riscos adicionais.

O texto fornece um contexto histórico robusto, lembrando que a preocupação com a influência estrangeira na política americana não é nova. Os autores citam o discurso de despedida de George Washington, que alertou contra os artifícios da influência estrangeira. Essa preocupação se manifestou de forma concreta antes da Segunda Guerra Mundial, quando investigadores do Congresso encontraram grandes quantidades de material antidemocrático financiados por interesses nazistas, pró-Alemanha ou comunistas.

A resposta legislativa a essa ameaça foi o *Foreign Agents Registration Act (FARA)* de 1938, a pedra angular da regulação do lobby estrangeiro no país. O FARA não proibia

a atividade estrangeira, mas exigia a documentação dessas atividades. Isso foi feito para que qualquer cidadão americano pudesse saber de onde vinha a propaganda e, mais importante, quem estava pagando por ela.

Embora o FARA ainda seja exigido, os autores explicam que o *Lobbying Disclosure Act (LDA)*, de 1995, é a legislação que supera o FARA em detalhes e usabilidade e constitui a fonte primária para o novo conjunto de dados. O LDA exige que qualquer pessoa contratada para fazer *lobby* no governo federal preencha relatórios detalhados, identificando o valor gasto, as questões em que o lobista se engajou, as agências contatadas, os projetos de lei alvos de *lobby* e as questões de política pública visadas.

O processo de *lobby* é indireto e, ao contrário de algumas outras formas de *Corporate Political Activitie CPA*¹, o *lobby* é uma negociação e não uma transação de mercado que inclua troca de dólares por legislação. O dinheiro, explicam, vai diretamente para as firmas de *lobby*, não para políticos ou funcionários. Os lobistas, então, coordenam reuniões com esses políticos e funcionários de agências para apresentar seus casos, argumentando que a mudança seria mutuamente benéfica.

A principal contribuição do artigo de Hasija e Brown é a criação e disponibilização de um banco de dados que move a análise do *lobby* para além da mera profundidade (o valor total gasto), focando na amplitude (as ações e comportamentos específicos).

Para construir o banco de dados, os pesquisadores primeiro identificaram todas as firmas estrangeiras no Compustat Global (cerca de 48 mil) e, em seguida, começaram a procurar manualmente por informações de *lobby* no site do *Center for Responsive Politics*. Este processo resultou na identificação de aproximadamente 1,5 mil firmas estrangeiras politicamente ativas que fizeram *lobby* nos EUA entre 1998 e 2020.

O conjunto de dados inclui informações detalhadas sobre:

1. **Despesa de *lobby* (profundidade):** o valor total agregado por firma e ano.
2. **Agências administrativas (amplitude):** uma lista completa das mais de 240 agências federais (cujos funcionários não são eleitos) que foram alvo de *lobby*.
3. **Projetos de Lei legislativos (amplitude):** uma lista completa dos projetos de lei específicos que a firma tentou influenciar.
4. **Questões de política pública amplitude):** os 80 códigos padronizados (ex: impostos, comércio e imigração) que os lobistas devem identificar.
5. **Como o *lobby* é feito (amplitude):** detalhes sobre se a firma usa lobistas

internos ou firmas de lobby externas; o conjunto de dados identifica o número de *revolving door lobbyists* (lobistas “porta giratória”), definidos como ex-funcionários federais que trabalham como lobistas valiosos e usam suas redes e relacionamentos nos governos para beneficiar seus clientes.

As tabelas descritivas no artigo revelam tendências claras. Os continentes com o maior número de empresas fazendo *lobby* nos EUA são a Europa (675) e a Ásia (569). Notavelmente, as empresas europeias gastaram (US\$ 3,85 bilhões) significativamente mais que as asiáticas (US\$2,28 bilhões) no período.

A tendência ao longo do tempo é ainda mais impressionante. O número médio de empresas estrangeiras fazendo *lobby* quase dobrou de 1998 para 2020 (de 242 para 483, em média). A despesa anual de *lobby* quase quadruplicou no mesmo período (de uma média de US\$106,09 milhões anuais em 1998-2000 para US\$386,52 milhões anuais em 2017-2020). O artigo também destaca que as empresas mal se engajavam em *lobby* legislativo (visando projetos de lei) antes dos anos 2000, mas agora, em média, visam mais de 3 mil projetos de lei por ano.

Para além de apresentar os dados, os autores realizaram um exercício empírico para validar o conjunto de dados, testando duas hipóteses principais com base na distância institucional. A primeira hipótese (H1) testou a distância política e a busca por legitimidade. A teoria sugere que empresas de países com sistemas políticos muito diferentes dos EUA (alta distância política) enfrentam maiores barreiras e precisam adquirir legitimidade. A conclusão é de que, nos mercados políticos dos EUA, a maneira mais direta de adquirir legitimidade política é engajar-se no *lobby*, tanto ampla quanto intensamente.

A segunda hipótese (H2) testou a distância financeira e a responsabilidade de ser estrangeiro (*Liability of Foreignness*). A teoria aqui prevê o oposto: empresas de países com mercados de capitais (crédito privado, capitalização de mercado) muito diferentes dos EUA (alta distância financeira) enfrentarão maior responsabilidade de ser estrangeiro. Elas não podem arcar com o CPA massivo (ou seja, lacuna de recursos) e carecem de informação (ou seja, lacuna de conhecimento).

O artigo sugere ainda uma vasta agenda de pesquisas futuras que o novo conjunto de dados permite. Isso inclui análise de redes de *lobby* (para verificar se empresas de uma mesma cultura ou região contratam os mesmos lobistas); corporações multinacionais de mercados emergentes (EMNCs) (para entender se suas estratégias diferem das de economias avançadas); pesquisa comparativa (que avalia diretamente as ações de firmas estrangeiras com suas rivais domésticas nos EUA); e *lobby* coletivo versus *lobby* competitivo (que analisa quando firmas estrangeiras cooperam em uma questão política, mas competem ferozmente por um contrato governamental).

O trabalho documenta o aumento maciço da influência estrangeira em Washington, mas fornece à comunidade de pesquisa ferramentas para dissecar como essa influência opera. Não fornece meramente os valores investidos em *lobby*, mas informações de como esse dinheiro foi aplicado.

Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1075425323000959?via%3Dihub>

EXPEDIENTE:

Patrícia Nepomuceno
Presidente

Juliana Marra
Vice-Presidente

Diretora-Executiva
Lara Gurgel

Capa e Diagramação
Arteiras Comunicação

Curadoria
Bernhard J. Smid
Luiz Tavares

Resenhas
Fernando de Moraes

Revisão
Thomaz D'Addio
Daniela Queiroz
Arteiras Comunicação

Revisão e capa
Arteiras Comunicação

Instituto de Relações Governamentais – IRELGOV
Dezembro de 2025
www.irelgov.com.br