



Competencia e incentivos a la cooperación en la interacción de grupos de interés que pretenden aumentar su influencia política directa: ¿Cuál es la importancia de la presión política?*

A. JAVIER PRADO-DOMÍNGUEZ
ANTONIO GARCÍA-LORENZO
Universidad de A Coruña

*Recibido: Noviembre, 2008
Aceptado: Junio, 2009*

Resumen

En este trabajo se estudian las interacciones GIDI-gobierno mediante la presión política, en un contexto de relación de agencia y presencia de información relevante. En concreto, se examinan esas interacciones cuando la relación de agencia se produce con información simétrica y se construye un modelo para investigar las interacciones GIDI-gobierno en un entorno de relación de agencia e información asimétrica donde los grupos pueden actuar de manera competitiva o cooperativa. El modelo señala que la utilidad esperada por el gobierno es mayor cuando los GIDI actúan cooperativamente, pues dicha utilidad cuando los GIDI presionan independientemente se limita exclusivamente a la de reserva. La cooperación genera un tipo de relaciones basadas en la credibilidad que beneficia al gobierno y a los GIDI, razón por la cual éstas tenderán a consolidarse.

Palabras clave: Grupos de Interés Directamente Influyentes (GIDI); presión política; lobby; relación de agencia; información simétrica y asimétrica.

Clasificación JEL: D72, D78, D82, H10, H11.

1. Introducción

La influencia política de los grupos de interés es modelada en la literatura según dos vías diferentes: en la primera, se encuentran los modelos que elaboran una *función de influencia*

* Los autores dan las gracias al editor y a dos evaluadores anónimos por sus comentarios y sugerencias, que, sin duda, han resultado de una gran utilidad a la investigación. A. Javier Prado Domínguez agradece el apoyo financiero del MICINN mediante el subprograma de estancias de movilidad de profesores e investigadores en centros extranjeros de enseñanza superior e investigación.

directa de dichos grupos en el comportamiento del gobierno o en el de los *policymakers* y, en la segunda, se incluyen los modelos de *función de voto* que exploran las maneras de obtener algún tipo de influencia a partir del camino indirecto que representa el comportamiento de los votantes.

En una estrecha relación con el desarrollo de esta investigación se encuentra la primera de las dos vías señaladas¹, en la que el proceso de toma de decisiones políticas puede ser conformado como una subasta en la que todos los participantes pagan (*all-pay-auction*). En tal contexto, el gobierno ofrece políticas que pueden implementarse con la provisión de bienes públicos, transferencias o regulación, mientras que la demanda es ejercida de modo no gratuito por grupos de interés directamente influyentes en el proceso político (GIDI).

El enfoque de la influencia directa ha progresado notablemente a partir del trabajo de Becker² (1983), en el que se plantea que los grupos de interés compiten por la obtención de rentas/ingresos en un contexto donde existen costes de eficiencia. Su conclusión fue que los recursos aplicados por dichos grupos en la resolución del proceso de competencia no eran del todo estériles pues les permitían hacer *lobbying directo* sobre el gobierno para afianzar la consecución de sus objetivos, tales como rebajas tributarias o incrementos de las subvenciones a su favor. En línea con la vía de influencia directa, el *precio* que tienen que pagar los grupos de interés es determinado por los recursos gastados en la adquisición de los instrumentos relacionados con el proceso de implementación política³.

Una propuesta que ha hecho posible enriquecer la modelización de la influencia directa ha sido la teoría de la agencia común (Grossman y Helpman, 1994), que ha permitido tratar a los grupos de interés como principales y al gobierno o *policymaker* como agente con el objeto de estudiar sus relaciones⁴. En este terreno, la forma más empleada para implementar estas últimas es suponer que los GIDI realizan aportaciones financieras a la campaña electoral del *policymaker* con las que intentan influenciar la política en su beneficio. Esto les lleva a presentar al *policymaker* calendarios-programas de contribución que dependen del resultado final de la política, lo que constituye un supuesto cercano a las prácticas observadas en el mercado político norteamericano. De acuerdo con esto, en el punto de equilibrio, el *policymaker* maximizará una función de utilidad compuesta en la que los grupos de interés pueden conseguir algún tipo de rentas del gobierno, siempre y cuando no operen en un contexto en el que dichas rentas se disipen como consecuencia de la propia competición entre los grupos que pretenden obtenerlas, van Winden (2003).

Los modelos de función de influencia directa que incorporan supuestos de la teoría de agencia común mejoran sustancialmente el análisis del comportamiento⁵ de los GIDI, por lo que serán empleados en nuestro trabajo para conocer ¿cuáles son las alternativas con que cuentan esos grupos para ejercitar su presión política y qué resultados pueden obtener implementándolas?

En relación con lo anterior, el examen de la interacción GIDI-gobierno mediante la presión política parte de la aportación de Sloof y van Winden (2000), que formalizaron un modelo en el que se concluía que un grupo de interés tiene la posibilidad de utilizar alternativamente las estrategias de *lobbying* o de presión política para influenciar al *policymaker*. Este resultado permite incorporar a nuestro trabajo una premisa en la que se señala que el *lobbying* no puede sustituir completamente a la presión política puesto que el uso exclusivo del mismo no permite disponer de la reputación necesaria para conseguir que las amenazas sean creíbles en todo momento.

Otra condición necesaria para este trabajo, es que se reconoce a cada GIDI la posibilidad de intentar mejorar su posición en presencia de variaciones potenciales del output mediante cambios en los instrumentos de presión o en las aportaciones orientadas a aumentar su peso en la actividad política, García y Prado (2006). Esto abre la posibilidad de que se produzca una nueva redistribución de beneficios entre los GIDI a partir de las situaciones eficientes de partida, tal y como se indicará en los epígrafes siguientes.

Por otra parte, se amplía el objeto de estudio a algo más que el mero examen de las condiciones de competencia o cooperación entre los grupos de interés, lo que nos ha llevado a considerar la propuesta de Rechtman et al. (1998), con el objeto de incluir un supuesto, basado en la relación de agencia y la relevancia de la información, con el que aproximar la adaptación del sistema político a los cambios experimentados por las estructuras que configuran una nueva realidad política en la actualidad. En relación con esto, se examinará si la incorporación de supuestos de transmisión de información es significativa o no para explicar la influencia que pueden ejercer los GIDI para modificar las acciones de los *policymakers*. Con esa tarea se pretende hacer más realista el enfoque de influencia directa planteado en nuestro modelo⁶, mediante la incorporación del estudio de las condiciones de simetría y de asimetría bajo las cuales puede producirse una verdadera transmisión de información, así como las características propias de la política resultante.

De acuerdo con esas ideas, en el epígrafe segundo se realiza una exposición ordenada de la interacción en presencia de relación de agencia e información simétrica, con el objeto de vincular los contenidos y la nomenclatura de esta vía de modelización con la que se expone en el apartado tercero. En esta sección, se construye un modelo en el que se estudia la interacción GIDI-gobierno en un contexto de relación de agencia e información asimétrica donde los grupos de interés pueden actuar de manera competitiva o cooperativa para ejercer la presión pública.

2. Interacción GIDI-gobierno con relación de agencia e información simétrica

En el contexto presentado en este apartado, el GIDI diseña un contrato que el gobierno acepta en una situación en la que ambos poseen la misma información. El principal (GIDI) es el responsable de proponer el contrato mientras que el agente (gobierno), en quien se de-

lega una tarea, decide si le interesa o no suscribirlo, según los términos habituales empleados por la *teoría de la agencia* para hacer referencia a si el agente (gobierno) acepta o no la relación en los términos establecidos por el principal (GIDI).

Esa relación abre la posibilidad de que se produzca una redistribución de beneficios entre los GIDI a partir de la situación eficiente de partida, que puede definirse de la manera siguiente:

$R_i(g) = B(g) - B(g^*) - t(g - g^*)$. Donde (g^*) representa la decisión colectiva eficiente⁷ (nivel de servicio que iguala el beneficio marginal al coste marginal) y (t) el coste o tributo para financiar el servicio.

En el contexto señalado, (R) representa el conjunto de resultados posibles, dependiendo el resultado final de la decisión que haya tomado el gobierno (g) . Ésta se supone que tiene un componente aleatorio, por lo que es a su vez una variable aleatoria: $Prob[R_i/g] = p_i(g)$ para $i \in \{1, 2, \dots, n\}$, siendo $p_i(g) > 0$ para todo (g, i) . Evidentemente, si $R = \{R_1, \dots, R_n\}$, tiene que verificarse que $\sum_{i=1}^n p_i(g) = 1$.

La función de utilidad del GIDI es: $V = B(R_i - E_i)$, donde es la propuesta de apoyo o colaboración del GIDI ante la iniciativa del gobierno, caracterizándose por ser una función creciente y cóncava: $B' > 0$, $B'' \leq 0$.

La función de utilidad del gobierno⁸ se expresa como: $G = u[E_i(g)] - v(g)$, donde $v(g)$ representa el coste político que supone para el gobierno adoptar una decisión distinta de la eficiente, caracterizándose por ser cóncava respecto al apoyo que el GIDI le presta. Además, se cumple que una mayor desviación de la decisión eficiente se traduce en una mayor desutilidad para el gobierno. Formalmente: $u' > 0$, $u'' \leq 0$, $v' > 0$, $v'' \leq 0$.

De las funciones objetivo del GIDI y del gobierno se deduce que ambos pueden ser neutrales o aversos al riesgo. El GIDI debe fijar tanto la decisión (g) que pedirá al gobierno como los apoyos $\{E(R_i)\}_{i=1, \dots, n}$ que le ofrecerá en función del resultado. Luego deberá resolver el siguiente programa:

$$\text{Max}_{g, E(R_i)_{i=1, \dots, n}} \sum_{i=1}^n p_i(g) B(R_i - E(R_i)), \text{ sujeto a la restricción de participación del gobierno.}$$

$$\sum_{i=1}^n p_i(g) u(E(R_i)) - v(g) \geq \underline{U}, \text{ donde } \underline{U} \text{ representa la utilidad de reserva del gobierno.}$$

Por tanto, se está maximizando la utilidad del GIDI bajo la restricción de que el gobierno obtenga al menos un cierto nivel de utilidad, el asociado a la decisión eficiente, lo que permite dar al programa una solución. En este sentido, las condiciones de primer orden del programa respecto a los pagos se escriben de la forma siguiente:

$$\frac{\partial L}{\partial E(R_i)} = -p_i(g)B' R_i - E(R_i) + \lambda p_i(g)u' E(R_i) = 0,$$

$$\text{en donde, } \lambda = \frac{B' R_i - E(R_i)}{u' E(R_i)}, \text{ par todo } i = 1, \dots, n$$

Las propiedades de las funciones objetivo de los participantes exigen que este multiplicador asociado con la restricción de participación sea estrictamente positivo, estando dicha restricción saturada. Si este no fuera el caso y el gobierno obtuviese en la relación una utilidad mayor que la de reserva, estaría dispuesto a promover la firma del contrato, rebajando, en el importe de la diferencia, el apoyo que recibe del GIDI en todos los casos.

De acuerdo con la ecuación anterior, el reparto óptimo del riesgo implica que se verifique la ecuación:

$$\frac{B' R_i - E(R_i)}{u' E(R_i)} = \text{Cte}$$

La expresión anterior representa una condición de eficiencia paretiana, porque el cociente de las utilidades marginales del GIDI y del gobierno debe arrojar el mismo valor sea cual fuere el resultado final. Las implicaciones de esta condición son distintas según las diferentes posibilidades de relación entre las funciones objetivo del GIDI y del gobierno, dependiendo en última instancia, de que sus protagonistas sean caracterizados como neutrales o aversos al riesgo⁹.

Sin embargo, en las distintas opciones que pueden plantearse no es realista asumir que exista algún supuesto de transmisión de información relevante a los *policymakers* que sea gratuito. Por tanto, con el reconocimiento de los costes de información¹⁰ se potencia la comunicación porque el GIDI dispone de una herramienta eficiente para aumentar su credibilidad en el proceso de determinación del valor de p_g . El límite se producirá cuando los beneficios por influir al *policymaker* sean menores que el coste de *lobbying*, lo que nos permite concluir que el GIDI dejará de realizar *lobby* pero no de ejercitar presión política, pues la suspensión de sus actividades de *lobbying* incrementa la información adicional del *policymaker* sobre el verdadero valor de p_g .

En consecuencia, sólo los GIDI con preferencias similares o muy alineadas con las del *policymaker* serán los que tiendan a hacer *lobby* mientras que los grupos con preferencias más divergentes llegarán, incluso, a no establecer comunicación directa alguna, aunque sin renunciar a ejercer presión política. Incluso, esta presión puede ser ejercida con éxito aunque el grupo de interés disponga de escasos recursos mediante la generación de información sensible con la que mover en un sentido predeterminado (*activismo*) al mayor número de simpatizantes y de votantes no posicionados¹¹.

3. Interacción GIDI-gobierno con relación de agencia e información asimétrica

Las asimetrías de información aparecen cuando se acepta que los GIDI están perfectamente informados o, por los menos, más informados que el gobierno. Concretamente, esto requiere que el gobierno sitúe su resultado de política ideal p_g en el intervalo cerrado: $[p_{\text{alto}}, p_{\text{bajo}}]$ y estime que las desviaciones respecto a ese punto le producen desutilidad, pues sólo cuando $p = p_g$ maximizaría su utilidad. Sin embargo, en el momento de decidir el valor asignado a p , el gobierno desconoce cuál es el valor definitivo de p_g , por lo que no tiene otra vía que considerar a p_g como una variable aleatoria que existe en el intervalo anteriormente señalado de acuerdo con una función de distribución. Por tanto, en ausencia de información adicional, la asimetría supone que el gobierno implementa la política que maximiza su utilidad a partir de la expectativa que tenga sobre p_g , mientras que los GIDI¹² conocen o, por lo menos, disponen de información adicional sobre el auténtico valor de dicha variable, siendo en este caso relevante tanto el número de grupos como el tipo de relaciones que mantienen.

Cuando sólo interactúa un único GIDI, para que se produzca una transmisión de información con éxito se requiere que la política resultante genere una posición en la que se verifique una estrecha relación entre los valores ideales del grupo de interés y del gobierno, como demostraron Crawford y Sobel (1982) al hacer depender el éxito de la transmisión del alineamiento de p_{GIDI} con p_g . A partir de este trabajo e introduciendo la competencia de un segundo GIDI, Krishna y Morgan (2001) encuentran una solución para que se produzca la revelación verdadera de p_{GIDI} siempre que el gobierno pueda consultar a grupos con preferencias opuestas¹³. Por último, a diferencia de los supuestos unidimensionales, otra premisa importante para este trabajo se obtiene del modelo de política multidimensional de Battaglini (2002) en el que se precisa que, a la hora de conseguir el éxito en la transmisión de información, es más determinante la forma de las funciones de utilidad de los GIDI que el alineamiento de p_{GIDI} con p_g .

Finalmente, cabe destacar en esta sección el resultado obtenido por Dahm y Porteiro (2004) en el caso de que el *lobbying* se ejerza con una combinación de actividades que requieran la transmisión de información¹⁴. En tal caso, la combinación de actividades elegida genera la transmisión de una mayor cantidad de información creíble pero induce, al mismo tiempo, un comportamiento más extremo en el ejercicio de la presión. Consecuentemente, pensamos que, si la capacidad de influencia en los resultados políticos pudiese ser limitada, un aumento en el coste de la presión provocaría una reducción tanto en la presión ejercida como en el volumen de información transmitida en equilibrio, lo que podría constituir un incentivo significativo para dejar de competir e iniciar la cooperación, pero ello requiere, a su vez, evaluar la pertinencia de la complementariedad *información-presión* en las actividades de *lobbying*.

3.1. El modelo

Las consideraciones realizadas hasta el momento serán incorporadas gradualmente a la modelización realizada en este apartado, que comienza suponiendo la existencia de una re-

lación de agencia GIDI-gobierno con la que es posible obtener, como se ha señalado anteriormente, una redistribución de beneficios (R) a partir de la decisión colectiva eficiente. De acuerdo con esto, la función de utilidad del GIDI puede expresarse como:

$$U(R,E) = B(R) - v(E) \quad [1]$$

donde $B(R)$ representa el beneficio que el grupo obtiene de la redistribución y $v(E)$ la desutilidad asociada a la propuesta de apoyo del GIDI a la iniciativa del Gobierno. Formalmente: $B' > 0$, $B'' \leq 0$, $v' > 0$, $v'' \geq 0$.

El GIDI ofrecerá al gobierno un contrato¹⁵ que le induzca a tomar la decisión que más le beneficie, es decir, la opción que identificaremos como resultado alto (R^H). La frecuencia con la que se presentan los resultados alto y bajo (R^H , R^L) depende de la decisión que tome el gobierno (g) y de otras variables aleatorias del entorno. A tal objeto, supondremos que el gobierno elige entre dos decisiones posibles (g^H , g^L), en las que la notación (H) se refiere a las decisiones que suponen un esfuerzo alto para el gobierno y (L) para aquellas otras que requieren un esfuerzo bajo.

De acuerdo con lo anterior, se establecen las expresiones siguientes:

$$\begin{aligned} \text{Prob}[R = R^H | g^H] &= p^H \\ \text{Prob}[R = R^H | g^L] &= p^L \\ \text{Prob}[R = R^L | g^H] &= 1 - p^H \\ \text{Prob}[R = R^L | g^L] &= 1 - p^L \end{aligned}$$

en las que $p^H > p^L$.

Se considera que las preferencias del gobierno son expresadas por la función de utilidad que describe la relación siguiente:

$$G(E_i, g) = u(E_i) - v(g) \quad [2]$$

donde $u(E_i)$ es la utilidad que obtiene el gobierno de la propuesta de apoyo o colaboración de un GIDI y $v(g)$ representa la desutilidad asociada al esfuerzo o coste político que supone para el gobierno adoptar una decisión distinta de la eficiente. Formalmente: $u'(\cdot) > 0$, $u''(\cdot) \leq 0$, $v' > 0$, $v'' \geq 0$.

El esfuerzo del gobierno no es observable para el GIDI por lo que no puede ser incluido entre los términos del contrato que se le ofrezca, pero, en cambio, puede suponerse que el resultado (R) del mismo si lo será. La utilidad de introducir este resultado en el contrato se deriva de la información que prevé del comportamiento del gobierno, siendo éste su único valor, pues se supone, en este caso, que el GIDI es neutral ante el riesgo y el gobierno averso.

En el juego planteado se supone que el GIDI decidirá que contrato ofrece al gobierno y éste, posteriormente, resolverá si acepta o no la relación en los términos establecidos. En

condiciones de información asimétrica sobre el esfuerzo, el GIDI ha de tener en cuenta que la firma del acuerdo será más probable si el gobierno puede elegir el nivel de esfuerzo que le resulte más ventajoso por cada contrato que cierre. Por tanto, el GIDI puede proponer un cierto esfuerzo pero no está a su alcance la posibilidad de introducirlo en los términos del contrato, por lo que ha de estar seguro de que la previsión que hace de ese nivel es que el gobierno quiere realizarlo de manera efectiva. Esto representa una situación típica de riesgo moral en la que el principal desconoce el esfuerzo del agente si bien lo puede estimar a través del resultado¹⁶, con el propósito de introducir en el contrato una variable que no es conocida. Como el agente una vez firmado el contrato puede elegir el esfuerzo que más le convenga, el principal deberá asegurarse, vía incentivos, que el esfuerzo elegido es el que le interesa, lo cual abre a nuestro modelo las dos posibilidades que se estudian a continuación.

a) Solución del modelo cuando los GIDI actúan independientemente

Dado que el esfuerzo que realiza el gobierno beneficia al GIDI, existe una probabilidad significativa de que este último le ofrezca un contrato que le induzca a elegir la opción de máximo esfuerzo (g^H). Dicho contrato se puede definir de la manera siguiente:

$$E^H, \text{ si } R = R^H$$

$$E^L, \text{ si } R = R^L$$

donde (E^H) y (E^L) representan las propuestas de apoyo¹⁷ del GIDI al gobierno encargado de tomar la decisión. La ayuda que se ofrecerá al gobierno será creciente con el resultado (R) pues éste tiende a mejorar a medida que el gobierno asume un mayor esfuerzo.

Formalmente la expresión de la utilidad esperada del gobierno como función de su esfuerzo se escribe como:

$$EU^G(g = g^H) = p^H E^H + (1 - p^H) E^L - v(g^H) \quad [3]$$

$$EU^G(g = g^L) = p^L E^H + (1 - p^L) E^L - v(g^L) \quad [4]$$

Para calcular el contrato óptimo, el GIDI ha de dar solución al siguiente programa:

$$\text{Min}_{[E^H, E^L]} p^H v(E^H) + (1 - p^H) v(E^L) \quad \text{t.q.} \quad [5]$$

$$p^H E^H + (1 - p^H) E^L - v(g^H) \geq \underline{U} \quad [6]$$

$$p^H E^H + (1 - p^H) E^L - v(g^H) \geq p^L E^H + (1 - p^L) E^L - v(g^L) \quad [7]$$

En las restricciones anteriores, la primera corresponde a la participación y la segunda a los incentivos.

La restricción de participación recoge el hecho de que el gobierno podría rechazar el contrato si la utilidad esperada que obtiene en la relación no es por lo menos igual a la de reserva. La restricción de incentivos refleja que el gobierno estaría dispuesto a seleccionar la opción que el GIDI le propone ($g = g^H$) si dicha opción maximiza su función objetivo, esto es, $EU^G(g = g^H) \geq EU^G(g = g^L)$. Si tenemos en cuenta, además, que esta restricción será más fuerte para ($g = g^H = g^*$), podemos reescribirla de la forma siguiente:

$$(p^H - p^L)(E^H - E^L) \geq v(g^H) \quad [8]$$

Llamando μ al multiplicador de la condición de participación y λ al de la restricción de incentivos, las condiciones de primer orden del lagrangiano se escriben como:

$$p^H v'(\bar{E}^H) - p^H \mu - (p^H - p^L) \lambda = 0 \quad v'(\bar{E}^H) = \mu + \frac{p^H - p^L}{p^H} \lambda \quad [9]$$

$$(1 - p^H) v'(\bar{E}^L) - (1 - p^H) \mu + (p^H - p^L) \lambda = 0 \quad v'(\bar{E}^L) = \mu + \frac{p^H - p^L}{1 - p^H} \lambda \quad [10]$$

donde (\bar{E}^H) y (\bar{E}^L) denotan los apoyos que el gobierno espera obtener bajo el contrato óptimo si ($R = R^H$) y ($R = R^L$), respectivamente.

Dado que ($1 > p^H > p^L > 0$) y teniendo en cuenta que la función $v(g)$ tomará valores positivos pues representa la desutilidad asociada al esfuerzo o coste político que supone para el gobierno adoptar una decisión distinta de la eficiente, la ecuación (8) implica que ($\bar{E}^H > \bar{E}^L$). Por otro lado, si tenemos en cuenta que $v(E)$ es creciente, se cumplirá que $v'(\bar{E}^H) > v'(\bar{E}^L)$. Finalmente, las ecuaciones (9) y (10) implican en particular que ($\lambda > 0$) y ($\mu > 0$), con lo que las dos restricciones están saturadas. En consecuencia, las restricciones de participación y de incentivos caracterizarán el contrato óptimo, ambas con igualdad.

Resolviendo el sistema compuesto por las ecuaciones (6) y (8), obtenemos que la solución al programa establecido por el GIDI para diseñar el contrato óptimo, se puede definir de la forma siguiente:

$$\bar{E}^H = \underline{U} + v(g^H) \frac{1 - p^L}{p^H - p^L} \quad [11]$$

$$\bar{E}^L = \underline{U} - v(g^H) \frac{p^L}{p^H - p^L} \quad [12]$$

donde (\bar{E}^H) y (\bar{E}^L) representan los valores óptimos del apoyo del GIDI al gobierno encargado de tomar la decisión.

A partir de este resultado se pueden establecer las siguientes conclusiones:

- 1ª. La utilidad esperada por el gobierno, considerando los pagos efectuados por el GIDI y la ecuación (2), es igual a la de reserva.

$$EU^G(g = g^H) = p^H \bar{E}^H + (1 - p^H) \bar{E}^L - v(g^H) = \underline{U} + v(g^H) - v(g^H) = \underline{U}$$

- 2ª. Los apoyos al gobierno van a estar condicionados por el sentido que vaya adoptando el flujo de información relevante, que es utilizado para estimar el esfuerzo del agente. Este resultado es importante porque elimina o reduce significativamente el sesgo inherente al proceso de transmisión de la información, que aparece porque los GIDI sólo ofrecen información cuando obtienen ventaja de hacerlo y por su predisposición a preferir la utilización de información sesgada a no contar con información alguna¹⁸.

Sólo cuando la redistribución de beneficios favorezca de manera importante a un GIDI y éste pueda verificarlo correctamente (obteniendo una buena señal) su apoyo será máximo, pues estaría interpretando que los incentivos considerados para el diseño del contrato terminarán haciendo que la decisión adoptada sea similar a la que se había solicitado. Así, el apoyo será mayor cuando la redistribución se constituya en una buena *señal* de una decisión adecuada.

En el caso límite, donde el esfuerzo asociado a la decisión tomada por el gobierno puede ser correctamente estimado mediante la redistribución que esta decisión ha provocado, esto es, p^H se iguala a la unidad, el apoyo recibido por el gobierno¹⁹ será aquel que cubra su utilidad de reserva y le compense, además, por la desutilidad que le supone adoptar una decisión distinta de la eficiente. En definitiva, el GIDI se asegurará completamente ofreciendo un pago al *policymaker* que venga dado por la expresión siguiente: $\bar{E}^H = \underline{U} + v(g^H)$

Los GIDI siempre intentarán realizar este pago, explícita o implícitamente, para continuar ejerciendo las actividades de influencia, por lo que esta solución implica que no sólo es importante la competencia entre grupos, sino también que dicha competencia esté abierta a nuevos participantes y no restringida a unos grupos determinados, en línea con van Schendelen (2002) y Coen (2007). En el primer caso, se encontrarían los GIDI con una buena disponibilidad de recursos financieros para dedicar dichas actividades y, en el segundo, los GIDI con poca o escasa financiación, que han de suplir con un mayor *activismo* de sus miembros para mantener la influencia grupal en el contexto general. Cuanto más exacerbados estén los conflictos redistributivos en ese contexto, tanto más probable será que se incremente el número de grupos que practican el activismo, tal y como se puede apreciar, más adelante, en la figura 1.

Evidencia empírica

Aunque no muy abundantes desde la revisión de la literatura efectuada por van Winden (2003), sí pueden citarse varios trabajos que aportan evidencia compatible con la solución presentada en esta sección. Alston, Libecap y Mueller (2008) desarrollan y estiman econo-

métricamente un modelo multi-principal y multi-tarea que emplean para explicar las razones por las que un grupo de interés con escasos recursos económicos –el Movimiento de los Campesinos sin Tierra del Brasil– pueda ejercer con éxito la presión política manejando activamente en su favor las asimetrías de información.

Coen (2007) estudia la evolución y dimensión del *lobbying* en la Unión Europea y aporta pruebas de que, en relación con las actividades de *lobbying* y de presión política en los centros de decisión comunitarios, se ha ido formando un sistema de competencia restringida entre grupos de interés –denominado por este autor como pluralismo de élites (*elite pluralism*)–, que ha dado lugar a un interesante debate para tratar de corregir sus deficiencias. En esa línea es como cabe entender la Iniciativa por la Transparencia Europea –Karr (2007)–, que fue elaborada por la Comisión Europea en 2006 con el objeto de mejorar el funcionamiento de las instituciones comunitarias y aumentar la confianza en ellas de los ciudadanos europeos. Esta expectativa sirvió de detonante para consolidar la plataforma ALTER-EU, desde la que se pretendía exigir transparencia en los fines, la financiación y las actividades de los *lobbies* que actúan ante los centros del poder comunitario²⁰.

b) Solución del modelo cuando los GIDI actúan de manera cooperativa

El enfoque en coaliciones y en resultados es un elemento característico de los modelos de juego cooperativo, que evita problemas de arbitrariedad en la especificación de los movimientos. Al requerir una racionalidad colectiva, los resultados de las políticas de estos modelos son eficientes, pues se adecuan a la maximización de la representación ponderada de las utilidades de los jugadores.

En este escenario, supondremos que el contrato que cada uno de los GIDI participantes ofrece al gobierno tiene idénticas características. Considerando la participación de dos grupos de interés ($GIDI_1$ y $GIDI_2$), las probabilidades asociadas al resultado que cada grupo obtiene de su relación con el gobierno y condicionadas a la decisión que éste tome, pueden definirse de la manera siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Prob}[R = R_p^H, R = R_2^H | g^H] &= p_H^2 \\ \text{Prob}[R = R_p^L, R = R_2^L | g^H] &= (1 - p_H)^2 \\ \text{Prob}[R = R_p^H, R = R_2^L; R = R_p^L, R = R_2^H | g^H] &= 2p_H(1 - p_H) \end{aligned}$$

Dado que el esfuerzo que realiza el gobierno beneficia a los GIDI, es muy probable que éstos le ofrezcan un contrato que le induzca a elegir la opción de máximo esfuerzo (g^H). Dicho contrato podría definirse de la manera siguiente:

$$\begin{aligned} E^H, \text{ si } R = R_p^H, R = R_2^H \\ E^L, \text{ si } R = R_p^L, R = R_2^L \\ E^{LH}, \text{ si } R = R_p^H, R = R_2^L; R = R_p^L, R = R_2^H \end{aligned}$$

donde (E^H) y (E^L) representan las propuestas de apoyo de los GIDI al gobierno encargado de tomar la decisión.

El acuerdo de cooperación que permite a los GIDI implementar una estrategia colectiva supone para el gobierno una mayor incertidumbre sobre la estimación de los resultados (R) dentro de la coalición. Teniendo en cuenta que el gobierno es averso al riesgo, mostrará su predisposición a aceptar un pago menor a medida que el riesgo se disipa pues pese a la renuncia permanecería indiferente entre la renta segura y la arriesgada. En otras palabras, el apoyo que debe prestar el GIDI se reducirá a medida que la incertidumbre sobre la estimación de los resultados desaparece. Formalmente puede expresarse del siguiente modo:

$$E^{LH} > \bar{E} \text{ donde } \bar{E} = \frac{\bar{E}^H + \bar{E}^L}{2}$$

representa el apoyo medio que corresponde a cada uno de los GIDI cuando actúan independientemente.

Teniendo en cuenta las ecuaciones anteriores, podemos expresar la utilidad esperada del gobierno como función de su esfuerzo y de las propuestas de apoyo que recibe de los grupos de la manera siguiente:

$$EU^G(g = g^H) = p_H^2 \bar{E}^H + 2p_H(1-p_H)E^{LH} + (1-p_H)^2 \bar{E}^L - v(g^H) \quad [13]$$

Con la sustitución de \bar{E}^H y \bar{E}^L por los valores obtenidos en la condición de primer orden, se obtiene:

$$\begin{aligned} EU^G(g = g^H) = & p_H^2 \underline{U} + v(g^H) \frac{1-p_L}{p_H-p_L} + 2p_H(1-p_H)E^{LH} + \\ & + (1-p_H)^2 \underline{U} - v(g^H) \frac{p_L}{p_H-p_L} - v(g^H) \end{aligned} \quad [14]$$

Sumando y restando \bar{E} :

$$\begin{aligned} EU^G(g = g^H) = & p_H^2 \underline{U} + v(g^H) \frac{1-p_L}{p_H-p_L} + 2p_H(1-p_H)(E^{LH} + \bar{E} - \bar{E}) + \\ & + (1-p_H)^2 \underline{U} - v(g^H) \frac{p_L}{p_H-p_L} - v(g^H) \end{aligned} \quad [15]$$

$$EU^G(g = g^H) = \bar{U} + v(g^H) + 2(E^{LH} - \bar{E})p_H(1-p_H) - v(g^H) \quad [16]$$

$$G(E_i, g) = \bar{U} + 2(E^{LH} - \bar{E})p_H(1-p_H) \quad [17]$$

Por tanto, como $E^{LH} > \bar{E}$, la utilidad esperada por el gobierno es mayor cuando los GIDI actúan cooperativamente que cuando no lo hacen, pues la utilidad esperada por el gobierno cuando los GIDI presionan independientemente se limita exclusivamente a la de reserva. Dado que la utilidad esperada del gobierno aumenta cuando los GIDI actúan con reputación cooperativa, éstos rebajarán las condiciones del contrato ofreciendo unos menores incentivos, lo que permite concluir que los costes esperados de la propuesta de apoyo para los GIDI son menores.

De acuerdo con lo señalado por el modelo, la cooperación genera un tipo de relaciones basadas en la credibilidad que beneficia tanto al gobierno como a los GIDI, razón por la cual éstas tenderán a consolidarse y podrán hacerlo con lazos cooperativos fuertes e incluso débiles²¹. El gobierno tratará de crear un marco institucional adecuado para atenuar el oportunismo de los GIDI y hacer más predecible su comportamiento, de lo contrario se originaría un contexto muy poco cooperativo y políticamente inestable, generando crisis recurrentes que desembocarían en situaciones de ingobernabilidad unidas a la incapacidad de emprender acciones colectivas concertadas.

En ausencia de medios de persuasión para el establecimiento de una cooperación duradera podría explorarse la vía de la penalización. Ahora bien, el equilibrio donde los GIDI deciden cooperar en el diseño de la política es un resultado poco característico bajo la premisa clásica del dilema del prisionero. Bajo este supuesto de juego no cooperativo, en la elaboración de la política existe una contradicción entre lo racional a nivel individual y a nivel colectivo que lleva a los GIDI a elegir como opción preferida la de no cooperación.

El óptimo, renunciar a la presión, es una solución inalcanzable pues los GIDI se encuentran ante un dilema de incentivos individuales que les impide renunciar al mutuo ejercicio de las medidas de presión. Como se muestra gráficamente en la figura 1, a partir de las funciones de reacción de los grupos en su forma más conciliadora se alcanza un equilibrio ineficiente donde la presión de los grupos se contrapesa mutuamente pero se generan costes y, en su forma más beligerante, el juego carece de equilibrio y provoca un conflicto.

Sin embargo, si consideramos los modelos de reputación, introduciendo mediante juegos repetidos la posibilidad de relaciones más duraderas entre los GIDI y el gobierno, cada GIDI tendría la oportunidad de castigar a los otros por la no cooperación en juegos anteriores. Por esta razón, en el dilema del prisionero iterado²², la cooperación puede obtenerse como un resultado de equilibrio a partir de mecanismos de penalización.

En cambio, cuando al gobierno se le abre la posibilidad de implementar mecanismos de incentivo e informativos para incidir significativamente sobre uno o varios GIDI, puede conseguir que éstos actúen como elementos clave (*core-player*) en la captación de otros grupos relevantes para que se integren en una coalición duradera. En la figura 1, si ese papel lo desempeña GIDI₁, implicaría que GIDI₂ empezaría a acomodarse al juego del *core-player* a partir del nivel de presión P_2^* y abandonaría su estrategia grupal, seguida hasta ese momento, representada por su línea de puntos frontera.

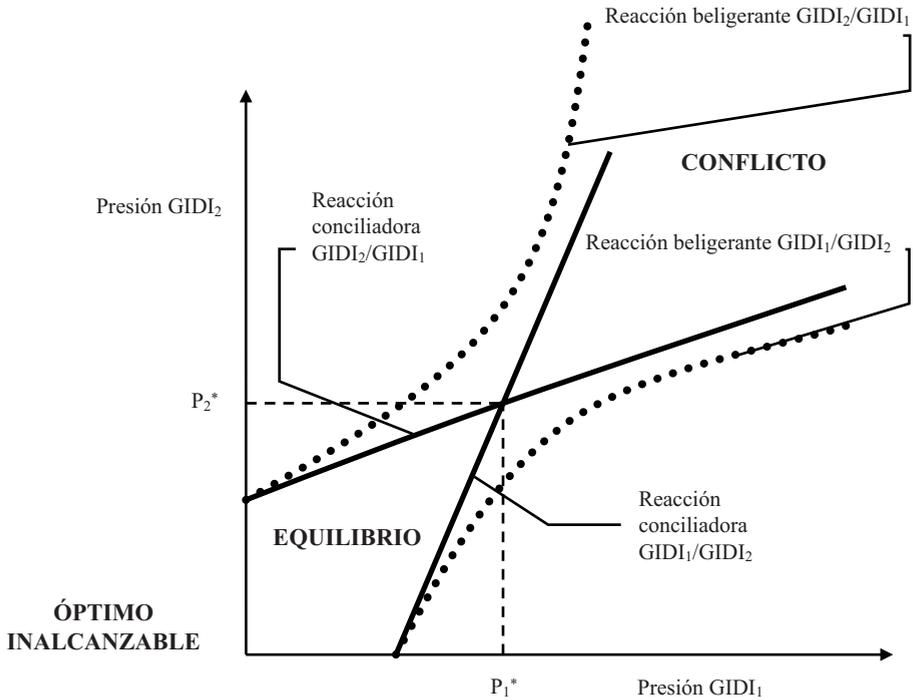


Figura 1. La interacción entre los grupos de interés (GIDI) y los beneficios de la cooperación
 Fuente: Elaboración propia.

Evidencia empírica

Se pueden citar varios resultados significativos que sirven para avalar las predicciones del modelo teórico de cooperación desarrollado en esta sección. A un nivel agregado, se encuentra la evidencia aportada por Alemania y los países escandinavos donde se encuentra profusamente representado el estilo de cooperación (fuerte) denominado *corporativista*. Es tan grande su difusión en los países señalados que Rechtman *et al.* (1998) acaban justificando el éxito de las estructuras corporativistas por su profunda incorporación a la cultura política de los países que la componen, lo que implica que ningún actor político proteste por ello. Pruebas similares de la existencia de cooperación estrecha son aportadas en el importante trabajo empírico de Lijphart (1999), que examina el sistema de intermediación de intereses en la Unión Europea. En sintonía con esto, otra evidencia, relacionada con lo señalado en esta sección, es aportada en los trabajos de Hrebener *et al.*, (1998) y Haggard (2000), que encuentran que los grupos de interés japoneses tienden a imitar el modelo europeo de política corporativista a la hora de convertirse en GIDIS mediante el establecimiento de accesos directos al proceso de decisión político, que están basados en relaciones muy bien cimentadas a largo plazo.

En relación con el contexto de cooperación fuerte, anteriormente citado, las aportaciones de Dahm y Porteiro (2004), Ho (2007) y Horgos y Zimmermann (2009) permiten afirmar que la cooperación llega a un punto en que los principales interesados se comportan como si estuvieran todos implicados simultáneamente y con intereses similares en un mismo proceso político, lo que suprime las razones para efectuar cualquier tipo de reclamación en contrario. Si se interpreta dicha evidencia a la luz del modelo desarrollado en este trabajo, puede concluirse que ésta indicaría que el mantenimiento a largo plazo de una cooperación fuerte estaría directamente relacionado con el alineamiento de los GIDI con los mecanismos de revelación de preferencias, que sirven para reducir los conflictos de intereses de la sociedad.

Finalmente, otro apoyo empírico a nuestra modelización cooperativa también es posible encontrarlo, para un contexto de cooperación *pluralista*, en el trabajo de Ang y Boyer (2007) sobre la nacionalización y privatización de Conrail²³. Entre otros resultados, estos autores obtienen pruebas que confirman la interacción cooperativa, entre el gobierno y los distintos grupos de interés implicados en dichas políticas, ejerciendo actividades de lobby y de presión política: por un lado, propietarios, representantes políticos y grupos representativos de los intereses de organizaciones patronales y de instituciones financieras acreedoras y, por otro, representantes políticos, medios de comunicación, sindicatos y distintos colectivos sociales.

4. Conclusiones

En este trabajo se elabora un modelo que estudia las interacciones GIDI-gobierno bajo la premisa de que dichos grupos tienen la posibilidad tanto de utilizar alternativamente las estrategias de *lobbying* o de presión política para influenciar al *policymaker* como la de obtener una nueva redistribución de beneficios entre los distintos GIDI a partir de la situación eficiente de partida.

Respecto a la presión política, se concluye que la actividad de presión de un GIDI va a depender de cual sea la actividad de otros grupos y será tanto mayor cuanto menor sea su habilidad para transformar su esfuerzo en presión y/o la sensibilidad del gobierno hacia sus actividades de presión, lo que resalta la importancia de conseguir una relación de agencia en esas interacciones.

En relación con la interacción GIDI-gobierno con relación de agencia e información simétrica se obtiene que sólo los GIDI con preferencias similares o muy alineadas con las del *policymaker* serán los que tiendan a hacer *lobby* mientras que los grupos con preferencias más divergentes llegarán, incluso, a no establecer comunicación directa alguna, aunque sin renunciar a ejercer presión política.

En lo que se refiere a la interacción GIDI-gobierno con relación de agencia e información asimétrica, el GIDI puede proponer un cierto esfuerzo pero no está a su alcance

la posibilidad de introducirlo en los términos del contrato, por lo que ha de estar seguro de que la previsión que hace de ese nivel es que el gobierno quiere realizarlo de manera efectiva. Como el agente una vez firmado el contrato puede elegir el esfuerzo que más le convenga, el principal deberá asegurarse, vía incentivos, que el esfuerzo elegido es el que le interesa, esto abre dos posibilidades para las que nuestro modelo aporta soluciones respectivas.

En primer lugar, cuando los GIDI actúan independientemente el modelo obtiene los resultados siguientes:

1. -La utilidad esperada por el gobierno al considerar los pagos efectuados por el GIDI es igual a la de reserva.
2. -Los apoyos al gobierno van a estar condicionados por el sentido que vaya adoptando el flujo de información relevante, que es utilizado para estimar el esfuerzo del agente. Este resultado es importante porque elimina o reduce significativamente el sesgo inherente al proceso de transmisión de la información, que aparece porque los GIDI sólo ofrecen información cuando obtienen ventaja de hacerlo y por su predisposición a preferir la utilización de información sesgada a no contar con información alguna.

Sólo cuando la redistribución de beneficios favorezca de manera importante a un GIDI y éste pueda verificarlo correctamente (obteniendo una buena señal) su apoyo será máximo, pues estaría interpretando que los incentivos considerados para el diseño del contrato terminarán haciendo que la decisión adoptada sea similar a la que se había solicitado. En el límite, los GIDI se asegurarán completamente ofreciendo un pago al *policymaker* y siempre intentarán realizar este pago, explícita o implícitamente, para continuar ejerciendo las actividades de influencia. En el caso explícito, se encontrarían los GIDI con una buena disponibilidad de recursos financieros para dedicar dichas actividades y, en el implícito, los GIDI con poca o escasa financiación, que han de suplir con un mayor activismo de sus miembros para mantener la influencia grupal en el contexto general. Cuanto más exacerbados estén los conflictos redistributivos en ese contexto, tanto más probable será que se incremente el número de grupos que practican el activismo.

En segundo lugar, cuando los GIDI actúan de manera cooperativa el modelo señala que se genera un tipo de relaciones basadas en la credibilidad que beneficia tanto al gobierno como a los GIDI, razón por la cual éstas tenderán a consolidarse. En este sentido, cuando al gobierno se le abre la posibilidad de implementar mecanismos de incentivo e informativos para incidir significativamente sobre uno o varios GIDI, puede conseguir que éstos actúen como elementos clave (*core-player*) en la captación de otros grupos relevantes para que se integren en una coalición duradera. El mantenimiento a largo plazo de una cooperación fuerte estaría directamente relacionado con el alineamiento de los GIDI con los mecanismos de revelación de preferencias, que sirven para reducir los conflictos de intereses de la sociedad.

Notas

1. - Tal y como señala la literatura, la influencia directa se ejerce, principalmente, mediante contribuciones de campaña, lazos familiares, relaciones personales, contratación *ad-hoc*, concesiones y licencias, entre otras muchas posibilidades legales e ilegales.
2. - En el ámbito de la influencia directa, antes del trabajo de Becker, los modelos empleaban una función de influencia que presentaba una importante limitación para captar la interacción entre el policymaker y los grupos de interés. En este sentido, se eliminaba, de facto, al primero del modelo, puesto que asumía implícitamente que bastaba la participación de los grupos para decidir el resultado final de la política. El nivel de equilibrio de los recursos gastados por los grupos de interés era determinado por la asunción de un comportamiento no cooperativo en el sentido de Cournot-Nash, lo que implicaba que cada grupo tuviese una función de respuesta óptima a las acciones de los otros grupos. En ese equilibrio, una parte del presupuesto de los grupos de interés para capturar influencias era malgastado por ellos mismos al verse forzados a competir en una situación similar a la del dilema del prisionero, lo que podía considerarse como un coste puramente social e inevitable de unas actividades que carecían de cualquier dimensión productiva.
3. - En la literatura, ese supuesto puede emplearse si se utiliza tanto el modelo de presión de Becker (1983), en el que el precio es representado por el importe de una transferencia o la financiación de un bien público, como el modelo de búsqueda de renta de Tullock (1967 y 1980), en el que el precio es identificado por la probabilidad de obtener un retorno concreto, tal como sería, por ejemplo, la concesión de una licencia de explotación en régimen monopolístico.
4. - En Dixit (1996 y 1998) se pone de manifiesto que la interacción entre actores políticos, electorado, parlamento, gobierno y burocracia puede interpretarse también en términos de una relación de agencia.
5. - No obstante, debe reconocerse que los dos enfoques citados en el texto registran limitaciones considerables, pudiéndose consultar una exposición de sus principales debilidades en Reuben (2002).
6. - Véase por todos, van Winden (1999) y (2003).
7. - Si se tienen en cuenta las aportaciones de la economía institucional –véase por todos, Dahm y Porteiro (2004)–, hay que reconocer que las instituciones políticas desempeñan un importante papel en la búsqueda de eficiencia. Por tanto, cuando la eficiencia se define por analogía con los estándares del análisis económico, no se incorpora el peso del entorno institucional que determina distintos comportamientos de los grupos de interés según contextos institucionales diferentes, tal y como ya señaló Dahl (1961) en su aportación seminal, con lo que bien pudieran producirse algunas inconsistencias en el tránsito de la aplicación del análisis económico a la política, consúltese por ejemplo, Arias y Caballero (2003).
8. - El gobierno actúa de acuerdo con su racionalidad y objetivos en función de un criterio maximizador determinado por dos influencias contrapuestas: la necesidad de lograr la eficiencia para mantener el bienestar colectivo y asegurarse la permanencia en el poder, y la promoción de los GIDI por el apoyo político que le prestan, véase al respecto, García y Prado (2006).
9. - Tres son las posibilidades que pueden darse en tal contexto: a) Si el GIDI es neutral ante el riesgo y el gobierno averso, puede considerarse que el primero asume todo el riesgo y asegura completamente al gobierno, puesto que este último por un lado, recibe un apoyo que cubre su utilidad de reserva y, por otro, se ve recompensado por no incurrir en el coste político que le supone adoptar una decisión distinta de la eficiente; b) Si el gobierno es neutral ante el riesgo y el GIDI es averso al riesgo, se puede interpretar este contrato como uno de franquicia, en el que el gobierno compra la relación al GIDI a cambio de una cantidad fija y, por tanto, independiente de la redistribución; c) Si ambos son aversos al riesgo, el resultado de la relación dependerá de sus grados de aversión respectivos. Aunque la implementación de contratos óptimos puede resultar un proceso muy complicado, sin embargo, es fácil entender que siempre se mantendrá vigente la relación siguiente: cuánto más averso al riesgo sea el GIDI tanto más influirá la redistribución en el apoyo que este preste a las iniciativas del gobierno.

10. - El trabajo seminal para los modelos que atribuyen algún tipo de coste a la comunicación es el de Potters y van Winden (1992 y 1996). Es importante tener en cuenta que, incluso aunque hubiese formas de transmitir la información gratuitamente, un grupo de interés puede *crear* fácilmente costes al usar canales onerosos para transmitir la información Austen-Smith y Banks (2000).
11. - En línea con el planteamiento seguido en el presente trabajo, Martimort y Semenov (2008) desarrollan un modelo para intentar explicar los comportamientos señalados en el texto y Alston et al. (2008), Bennedsen y Feldmann (2005) y Dahm y Porteiro (2008) aportan evidencia empírica sobre los mismos.
12. - El supuesto más básico de todos los planteamientos posibles (denominado genéricamente en la literatura como: *cheap talk games*) se presenta cuando el grupo de interés no puede influenciar directamente al gobierno (o al *policymaker*), aunque sí puede intentar convencer a este último ofreciéndole información sin coste alguno, tal y como sucedería, por ejemplo, planteando una propuesta de diálogo constructivo. Sin embargo, la solución propuesta no implica que siempre se transmita toda la información, pues el riesgo de desalineamiento de preferencias entre el gobierno y el GIDI, hace que este último sea renuente a revelar el valor exacto de p_{GIDI} , llegando a encontrarse incluso valores de p_g y p_{GIDI} para los que no existe ningún tipo de comunicación bilateral, véanse al respecto, Farrell y Rabin (1996), Austen-Smith y Banks (2000), Bennedsen y Feldmann (2005) y Dahm y Porteiro (2008).
13. - Una línea de argumentación similar a la citada en el texto se obtiene a partir de las extensiones de Banerjee y Somanathan (2001) y Bennedsen y Feldmann (2005) al análisis de los grupos de interés, que demuestran que la consecución de éxito en la transmisión de información se complica notablemente e incluso puede romperse por completo el flujo de la misma cuando los valores de p_{GIDI} son significativamente distintos entre los GIDI.
14. - En el trabajo citado se examinan las reformas económicas propuestas por el gobierno alemán en abril de 2003 con la ayuda de un modelo en el que los grupos de interés interactúan con el gobierno realizando *lobbying* mediante el ejercicio de la presión y/o la transmisión de información.
15. - La interacción política entre los GIDI y el gobierno se formaliza como un conjunto de relaciones contractuales. Sin embargo, las disfuncionalidades que podrían introducirse por la relación de agencia o las asimetrías de información existentes hacen que tales relaciones puedan ser complejas. En este sentido, la dificultad de medición del intercambio en el mercado político puede suponer que dichos contratos se conviertan en incompletos, como señalan, por ejemplo, Arias y Caballero (2003).
16. - Véase al respecto, Ho (2007).
17. - Los contextos que quizás tengan una mayor relevancia para explicar las múltiples formas en las que puede materializarse la interacción citada en el texto son estudiados en Fernández Cainzos (2006), véanse, especialmente, págs. 114-152.
18. - Una información amplia sobre el tema y en el sentido apuntado en el texto puede encontrarse en Spiller y Liao (2008).
19. - Paralelamente, se suscita una cuestión empírica muy interesante, cual es la siguiente: ¿tenderán los gobiernos a adoptar aquellas decisiones cuyos beneficios sean fácilmente identificables por un GIDI, o por el contrario adoptaran otras cuyos beneficios se diluyan entre la mayoría de grupos?
20. - ALTER-EU (siglas en inglés de *THE Alliance for Lobbying Transparency and Ethics Regulation-European Union*) inicia sus actividades a finales de 2004 como una alianza de 100 asociaciones ciudadanas, entre las que se cuentan Greenpeace, Amigos de la Tierra o el Observatorio de la Europa de las Corporaciones (CEO). Esta plataforma pretende erigirse en antagonista de importantes grupos de interés y de sus asociaciones de lobbistas (la de profesionales en general, la de cabilderos del Parlamento Europeo y la de consultoras y consultores individuales a comisión o asalariados). Su propuesta reformadora incluye medidas drásticas contra el trasvase de puestos entre la Comisión y la industria -conocido como *las puertas giratorias*-, entre otras, prohibiendo a los altos cargos pasados al sector privado que trabajen en asuntos relacionados con los expedientes en los que se ocuparon durante su etapa pública. También pretende limitar, por ejemplo, la cuantía de regalos a funcionarios y obligar a hacer públicas las remuneraciones recibidas por participar en conferencias o los pagos obtenidos en concepto de alojamiento y viajes.

Por el momento, la interacción de la plataforma con los grupos de interés antagonistas se ha traducido en que la Comisión Europea se haya decidido a abordar en el texto final del ETI-GP (*European Transparency Initiative Green Paper*), aunque sólo incipientemente, la limitación de las actividades de estos profesionales ante las instituciones políticas, la elaboración de un registro voluntario de *lobbies* y *lobbistas* y la puesta a punto de mecanismos para que se hagan públicas sus actividades, naturaleza y financiación.

21. - Véase Martimort y Semenov (2008).
22. - En Axelrod (1986) se estudia y desarrolla una extensión al escenario clásico del dilema del prisionero, al que dicho autor terminaría denominando dilema del prisionero iterado.
23. - Para evitar la quiebra de seis importantes compañías ferroviarias del Noreste de los EE.UU., el Congreso norteamericano tomó la decisión de crear Conrail en 1976, convirtiéndose en el mayor operador ferroviario de mercancías del país, que estaría nacionalizado hasta su privatización en 1987.

Referencias

- Alston, L.J., Libecap, G.D. y B. Mueller (2008), "Interest Groups, Information Manipulation in the Media, and Public Policy: The Case of the Landless Peasants Movement in Brazil", *XXIII Encontro Brasileiro de Econometria*, Salvador de Bahía, <http://www2.bren.ucsb.edu/~glibecap/InterestGroupsMST.pdf>
- Ang, J. y Boyer, C. (2007), "Finance and Politics: the Wealth Effects of Special Interest Group Influence During the Nationalisation and Privatisation of Conrail", *Cambridge Journal of Economics*, 31: 193-215.
- Arias, X.C. y Caballero, G. (2003), "Instituciones, costos de transacción y políticas públicas: un panorama", *Revista de economía institucional*, 5, 8: 117-146.
- Austen-Smith, D. y Banks, J.S. (2000), "Cheap Talk and Burned Money", *Journal of Economic Theory*, 91: 1-16.
- Axelrod, R. (1986), "An Evolutionary Approach to Norms", *American Political Science Review*, 80: 1095-1111.
- Banerjee, A. y Somanathan, R. (2001), "A Simple Model of Voice", *Quarterly Journal of Economics*, 116: 189-228.
- Battaglini, M. (2002), "Multiple Referrals and Multidimensional Cheap Talk", *Econometrica*, 70: 1379-1401.
- Becker, G. (1983), "A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence", *Quarterly Journal of Economics*, 98: 371-400.
- Bennedsen, M. y Feldmann, S. (2005), "Informational Lobbying and Political Contributions", *Journal of Public Economics*, 90, 4-5: 631-656.
- Coen, D. (2007), "Lobbying in the European Union", Directorate-General Internal Policies, Policy Department C, *Citizens Rights and Constitutional Affairs*, (www.library.ep.ec).
- Crawford, V.P. y Sobel, J. (1982), "Strategic Information Transmission", *Econometrica*, 50: 1431-1451.
- Dahl, R. (1961), *Who Governs?*, New Haven: Yale University Press.
- Dahm, M. y Porteiro, N. (2004), "The Political Economy of Interest Groups: Pressure and Information", *Econometric Society 2004, North American Summer Meetings 352*, Econometric Society.

- Dahm, M. y Porteiro, N. (2008), "Informational lobbying under the shadow of political pressure", *Social Choice and Welfare*, 30, 4: 531-559.
- Dixit, A.K. (1996), *The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective*, Cambridge, MIT Press.
- Dixit, A.K. (1998), "Transaction Cost Politics and Economic Policy: A Framework and a Case Study", en Baldassarri, M. (Eds.), *Institutions and Economic Organization in the Advanced Economies*, Nueva York: St. Martin Press.
- Dixit, A.K., Grossman, G.M. y Helpman, E. (1997), "Common Agency and Coordination: General Theory and Application to Government Policymaking", *Journal of Political Economy*, 105: 752-769.
- Farrell, J. y Rabin, M. (1996), "Cheap Talk", *Journal of Economic Perspectives*, 10: 103-118.
- Fernández Cainzos, J.J. (2006), *Sociología de la Hacienda Pública*, 124-137 y 141-143, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- García, A. y Prado, J. (2006), "La participación de los grupos de interés directamente influyentes en el proceso político: ¿una posibilidad para avivar el rol de los gobiernos?", *Hacienda Pública Española*, 176, 1: 73-87.
- Grossman, G.M. y Helpman, E. (1994), "Protection for Sale", *American Economic Review*, 84: 833-850.
- Grossman, G.M. y Helpman, E. (2001), *Special Interest Politics*, Cambridge, MIT Press.
- Haggard, S. (2000), *The Political Economy of the Asian Financial Crisis*, Institute for International Economics.
- Ho, S.J. (2007), "Impacts of Interest Groups: Endogenous Interaction and Lobbying Limits", *Economic Modelling*, 24: 506-522.
- Horgos, D. y Zimmermann, W. (2009), "Interest Groups and Economic Performance: some New Evidence", *Public Choice*, 138: 301-315.
- Hrebendar, R.J., Nakamura, Akira y Nakamura, Akio (1998), "Lobby Regulation in the Japanese Diet", *Parliamentary Affairs*, 51 (4): 551-558.
- Karr, K. (2007), *Democracy and Lobbying in the European Union*, Campus Verlag, Chicago, IL: The University of Chicago Press.
- Krishna, V. y Morgan, J. (2001), "A Model of Expertise", *Quarterly Journal of Economics*, 116: 747-775.
- Lijphart, A. (1999), *Patterns of Democracy: Government Forms and Performance in Thirty-Six Countries*, Yale University Press.
- Martimort, D. y Semenov, A. (2008), "The Informational Effects of Competition and Collusion in Legislative Politics", *Journal of Public Economics*, 92: 1541-1563.
- Potters, J. y F. van Winden (1992), Lobbying and asymmetric information, *Public Choice*, 74, 269-292.
- Potters, J. y van Winden, F. (1996), "Models of interest groups: four different approaches", en N. Schofield (ed.), *Collective Decision-Making, Social Choice and Political Economy*, Kluwer: Boston, 337-362.

- Rechtman, R., Larsen-Ledet, y Panumm, J. (1998), "Regulation of Lobbyists in Scandinavia-a Danish Perspective", *Parliamentary Affairs*, 51 (4): 579-586.
- Reuben, E. (2002), "Interest Groups and Politics: The Need to Concentrate on Group Formation", *EconWPA, Paper ewp-pe/0212001*, Amsterdam, CREED and Tinbergen Institute, Department of Economics, University of Amsterdam.
- Sloof, R. y van Winden, F. (2000), "Show Them Your Teeth First! A Game-Theoretic Analysis of Lobbying and Pressure", *Public Choice*, 104: 81-120.
- Spiller, P.T. y Liao, S. (2008), "Buy, Lobby or Sue: Interest Groups Participation in Policy Making – A Selective Survey", en Eric Brousseau y Jean-Michael Glachant (Eds.), *New Institutional Economics*, Cambridge University Press.
- Tullock, G. (1967), "The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft", *Western Economic Journal*, 5: 224-232.
- Tullock, G. (1980), "Efficient Rent-Seeking", en J.M. Buchanan, R.D. Tollison y G. Tullock (Eds.), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, Texas A&M University Press, College Station, 97-112.
- van Schendelen, R. (2002), *Machiavelli in Brussels: the art of EU-Lobbying*, Amsterdam University Press.
- van Winden, F. (1999), "On the Economic Theory of Interest Groups: Towards a Group Frame of Reference in Political Economics", *Public Choice*, 100: 1-29.
- van Winden, F. (2003), "Interest Group Behavior and Influence", *The Encyclopedia of Public Choice*, Parte I: 118-129, Springer US.

Abstract

This study is about the interactions between GDI and government under political pressure, in a context with an agency relationship and the existence of relevant information.

In particular, interactions are studied when the agency relationship is with symmetric information and it is build a research model of the GDI-government interactions in a context with an agency relationship and asymmetric information, where groups can operate in a competitive or cooperative manner. The model highlights that government expectations of utility are higher when the GDI works together, and the benefit when the GDI makes pressure in an independent way is limited to the reserve. Cooperation establishes a type of relations based on credibility that benefit to the government and the GDI, and this will help to strengthen those links.

Keywords: Groups with Direct Influence (GDI), Political Pressure, Lobby (-ing), Agency Relationship, Symmetric and Asymmetric information.

JEL classification: D72, D78, D82, H10, H11.

