

Financiamiento de campañas y cabildeo: avances y retos en el estudio de grupos de interés

Campaign Financing and Lobbying: Breakthroughs and Challenges in the Study of Interest Groups

Diego Solís Delgadillo*

Josafat Cortez Salinas**

Recibido: 29 de septiembre de 2020

Aceptado: 26 de enero de 2022

RESUMEN

Este artículo analiza los estudios de grupos de interés y hace una revisión de los hallazgos empíricos y los retos metodológicos de dos áreas de la literatura: 1) el efecto de las contribuciones a campañas políticas sobre las decisiones públicas y 2) la influencia del cabildeo sobre las votaciones legislativas. El documento señala las limitaciones metodológicas de la literatura de grupos de interés e identifica obstáculos que evitan el desarrollo de este campo de estudio fuera de los Estados Unidos y la Unión Europea.

Palabras clave: grupos de interés; cabildeo; legislativo; financiamiento campañas; *revolving door*.

ABSTRACT

This article analyzes interest group studies and examines the empirical findings and methodological challenges of two literature areas: 1) the effect of contributions to political campaigns on public decisions and 2) the influence of lobbying on legislative votes. The document points out the methodological limitations of interest group studies and identifies obstacles that prevent the development of this field of study outside the United States and the European Union.

Keywords: interest groups; lobbying; legislative; campaign contributions; *revolving door*.

Introducción

Desde hace dos décadas, Baumgartner y Leech (1998) llamaron la atención sobre la marginalidad de los estudios de grupos de interés en la ciencia política y de su desplazamiento

* Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), México. Correo electrónico: <diego.solis@flacso.edu.mx>.

** Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México. Correo electrónico: <josafatcortez@politicas.unam.mx>.

del centro de la disciplina a la periferia. En la década de 1950 los grupos de presión eran considerados como parte esencial del sistema político, con el tiempo han pasado a ser entendidos como una pequeña parte del sistema. A partir de lo anterior, podemos preguntarnos ¿cómo se han estudiado estas organizaciones? ¿Cuáles son los retos teóricos y metodológicos que enfrenta su estudio?

El declive del análisis de estos grupos puede observarse en el espacio dedicado en los manuales de ciencia política, en mallas curriculares y en las revistas arbitradas. De acuerdo con Baumgartner y Leech (1998), los politólogos abandonaron su estudio debido a dificultades empíricas. Sin embargo, en las últimas dos décadas se han tenido importantes avances, pese a que los hallazgos continúan siendo controvertidos debido a la evidencia mixta de los resultados (Baumgartner y Leech, 1998).

Los trabajos en esta área de estudio han prosperado principalmente en Estados Unidos (EE. UU.) y en Europa, pero su desarrollo en otras regiones es limitado debido a que estas actividades son frecuentemente encubiertas por lo que el análisis empírico del impacto de las contribuciones y cabildeo ha enfrentado múltiples obstáculos. Un primer acercamiento para poder analizar estos grupos es identificar las principales líneas de investigación, hallazgos y retos metodológicos. Este artículo organiza la literatura en dos ejes: 1) la influencia del financiamiento de campañas y 2) el cabildeo sobre la toma de decisiones, para mostrar diferentes hipótesis acerca de cómo las contribuciones y el cabildeo afectan la toma de decisiones. Se muestra una vista panorámica a los hallazgos empíricos sobre la incidencia de los grupos de presión en las decisiones públicas y se resaltan los avances y limitaciones metodológicas de esta área de estudio

El efecto de las contribuciones a campañas sobre la toma de decisiones

Uno de los temas que mayor interés ha generado en la literatura es el efecto del financiamiento de campañas sobre la toma de decisiones. Estos estudios han explorado la contribución de los grupos a campañas electorales a cambio de políticas favorables a sus intereses (Grossman y Helpman, 1994, 1996; Denzau y Munger, 1986). Igualmente, ponen a prueba la idea de que el poder económico tiene una influencia desproporcionada sobre las decisiones públicas y parten del supuesto de actores racionales que buscan maximizar su utilidad. Por un lado, los partidos políticos buscan ganar elecciones y requieren de recursos para financiar sus campañas. Por otro lado, los grupos de presión son actores autointeresados con preferencias de pico único que buscan promover decisiones que maximicen su utilidad. Ambos supuestos sientan las bases para un intercambio en el que los partidos mejoran sus probabilidades de triunfo y las agrupaciones obtienen a cambio políticas favorables a sus intereses (Grossman y Helpman, 1994, 1996; Denzau y Munger, 1986).

Algunas teorías apuntan a negociaciones explícitas de tipo *quid pro quo*. No obstante, el intercambio entre las partes no tiene que ser necesariamente explícito, sino que los actores políticos pueden llegar a reconocer que los grupos de presión favorecen a candidatos que toman posturas favorables a sus intereses y que el tamaño de la contribución está en función de la satisfacción de estas organizaciones con las políticas implementadas (Grossman y Helpman, 2001). Los resultados empíricos sobre la incidencia del financiamiento en las decisiones legislativas son mixtos (Baumgartner y Leech, 1998). Por un lado, existen hallazgos que apuntan a una incidencia positiva sobre las votaciones legislativas (Witko, 2011; Roscoe y Jenkins, 2005; Fleisher, 1993; Wilhite y Theilmann, 1987), mientras que otras investigaciones la descartan (Baumgartner, Berry, Hojnacki, Kimball y Leech, 2009; Wawro, 2001; Bronars y Lott, 1997; Dow y Endersby, 1994; Grenzke, 1989). Entre estas dos posturas existen trabajos que consideran que el efecto de las contribuciones está moderado por variables intervinientes como el tipo o prominencia del tema (McKay, 2019; Witko, 2006; Fellowes y Wolf, 2004; Gordon, 2001; Neustadtl, 1990).

En la literatura especializada identificamos varios subgrupos que explican el tema con distintas variables y tienen diferentes hallazgos. Un primer conjunto analiza los beneficios económicos que reciben los contribuyentes a campañas electorales. Witko (2011) estudia el caso estadounidense entre 1979 y 2006, y halla que las empresas que aportaron con más recursos a campañas recibieron más contratos gubernamentales. En el artículo, una desviación estándar en la variable independiente está asociada a un incremento de 107 contratos. Las investigaciones también señalan un efecto positivo de las contribuciones sobre los retornos en el mercado de valores y la protección comercial (Claessens, Feijen y Laeven, 2008; Huber y Kirchler, 2013; Drope y Hansen, 2004). Para el caso de EE. UU., Huber y Kirchler (2013) analizan el desempeño de las 30 compañías con mayores donaciones a campañas presidenciales. Los resultados sostienen que las empresas que apoyaron al candidato ganador reciben retornos atípicos cercanos a 6.6 % en el primer año después de la elección. Mientras que Drope y Hansen (2004) comprueban que el Congreso estadounidense es más propenso a otorgar protección comercial a firmas o asociaciones industriales que financiaron a campañas electorales. Por el contrario, Fowler y Garro (2020) analizan 18 000 elecciones a gobernador y congresos locales y federales en EE. UU. sin encontrar evidencia de beneficios para las firmas.

Un segundo subgrupo de estudios examina el efecto de las contribuciones sobre las votaciones legislativas y utilizan como variable dependiente la aprobación o no de iniciativas de ley. En materia laboral, Wilhite y Theilmann (1987) demuestran que la predisposición de los legisladores a apoyar a asociaciones sindicales está relacionada con el tamaño de las donaciones de estas organizaciones. De manera similar, Saltzman (1987) revela una asociación positiva entre aportaciones y votos en temas laborales. En materia de defensa Fleisher (1993) analiza el financiamiento provisto por contratistas en la industria y sostiene que tienen im-

pacto sobre la manera en que los representantes votan. Con respecto al control de armas, Langbein y Lotwis (1990) reportan una relación positiva entre donaciones de grupos a favor y en contra sobre el comportamiento legislativo.

Por el contrario, otras investigaciones reportan efectos nulos o muy pequeños de las contribuciones sobre las votaciones en el Congreso en áreas específicas de política pública. De acuerdo con McKay (2012), este ha sido el hallazgo más común en la literatura. Welch (1982) analizó decisiones sobre los precios de los lácteos en el Congreso estadounidense y demuestra que, si bien las aportaciones parecen tener un efecto positivo, este es muy pequeño en comparación con otras explicaciones como la ideología, la afiliación partidista y la influencia del electorado. Dow y Endersby (1994) en el caso de California no encuentran evidencia de la influencia del financiamiento de grupos empresariales o sindicatos sobre las votaciones legislativas. Aunque los autores advierten que los efectos de las contribuciones pueden perderse al momento de agregar la información, es decir, que estos actores podrían estar incidiendo en industrias o iniciativas particulares y su efecto no sería capturado por los modelos de regresión utilizados.

Los resultados nulos no se han limitado a estudios de caso. Grenzke (1989) exploró el efecto de las contribuciones de PACS sobre las votaciones de legisladores estadounidenses que sirvieron de manera continua entre 1974 y 1982 y sostiene que al controlar por la afiliación partidista y la inclinación política del distrito al que representan, el financiamiento de campañas no parece tener un efecto significativo sobre la manera que votan los legisladores. Mientras que Bronars y Lott (1997) comparan las votaciones de representantes que se desempeñan en su último periodo en el Congreso. La idea de estos autores es que, si las contribuciones afectan las votaciones de los congresistas, debe observarse cambios en su último periodo. En los resultados no hay cambios en los patrones de comportamiento.

Una de las razones por las que los estudios pueden arrojar resultados contradictorios son las especificaciones de los diferentes modelos. Es posible que se omitan variables de control y produzcan resultados sesgados o incluso erróneos. Una estrategia para superar este problema ha sido la implementación de trabajos con información panel. Wawro (2001) sigue esta estrategia para superar un problema de endogeneidad entre contribuciones y preferencias de los legisladores. El modelo permite aislar el efecto de las características del congresista que se mantienen constantes en el tiempo. Los resultados apuntan a que, al considerar los efectos individuales, no se encuentra un efecto significativo de las contribuciones sobre las votaciones en el Congreso.

Dados los resultados mixtos de la literatura, Roscoe y Jenkins (2005) ofrecen un metanálisis de 30 artículos sobre la influencia del financiamiento en el comportamiento legislativo. El trabajo muestra que los resultados cuantitativos son sensibles a diferentes especificaciones. Los autores afirman que, cuando los modelos estadísticos controlan la ideología del legislador e incluyen más de un indicador de contribución, dichos modelos son menos pro-

pensos a arrojar resultados significativos. No obstante, un tercio de las votaciones muestran evidencia del impacto del financiamiento de campañas.

Un tercer subconjunto considera que el efecto de las aportaciones a campañas sobre las votaciones legislativas está condicionado por el tipo de tema. Una primera distinción se refiere a qué tan visible e ideológico es el tema. Por lo general, la hipótesis más común es que los grupos de interés son más influyentes sobre temas que se encuentran fuera de la discusión pública. Por ejemplo, Witko (2006) analiza el efecto de estas variables y comprueba que las contribuciones afectan la toma de decisiones cuando los temas no son visibles ni ideológicos. Otros como Fellowes y Wolf (2004) consideran que la influencia sobre las votaciones está determinada por el tipo de política bajo discusión, por ejemplo las agrupaciones empresariales afectan las votaciones en temas regulatorios y fiscales, pero son menos efectivos en temas presupuestales. La razón tiene que ver con la racionalidad de los legisladores, quienes no quieren ser vistos como actores involucrados en intercambios de favores.

McKay (2019) sostiene que los grupos son más exitosos en temas poco visibles que involucran bienes privados y muestra que aquellos que contribuyen a la campaña de un miembro del comité, donde se discute la iniciativa, son cuatro veces más ganadores que aquellos que cabildean al mismo miembro, pero no contribuyen a su campaña. El efecto es mayor en temas de microlegislación que es poco visible. Además, al analizar las diadas entre contribuyentes y legisladores, encuentra que los representantes que recibieron financiamiento del grupo son cinco veces más propensos a introducir enmiendas favorables a estas organizaciones.

De manera alternativa, Gordon (2001) considera que el éxito de las contribuciones está condicionado por la relevancia del tema para el grupo de presión. Esto apunta a que las contribuciones afectan las votaciones legislativas, pero solo sobre los temas que son centrales para dichas agrupaciones. En un trabajo similar, Constant (2006) analiza el efecto de aportaciones de sindicatos de maestros a campañas electorales en Florida. En línea con el trabajo de Gordon (2001), demuestra que aquellos fueron capaces de influenciar las votaciones del Congreso, pero solo en los temas centrales para la agenda de los sindicatos.

El momento de la contribución también ha sido considerado como una variable interviniente. Stratmann (1995) plantea que el efecto del financiamiento de campañas varía en función del momento en que son realizadas. Los resultados de esta investigación apuntan a que las contribuciones tienen un impacto mayor sobre el comportamiento de los legisladores cuando son realizadas al mismo tiempo que la votación en comparación con aportes a campañas realizados en las elecciones previas.

Finalmente, la última sublínea de investigación analiza el efecto de las contribuciones en etapas previas a las votaciones legislativas y considera la posibilidad de que la influencia de estas organizaciones se presente en otras etapas menos visibles. Esta literatura reconoce que gran parte del trabajo legislativo precede a la votación en el pleno. Por ejemplo, Mallison (2014) afirma que si bien las contribuciones no afectan la votación final de un proyecto

de ley si están asociadas a las votaciones de enmiendas. De manera que, los grupos de presión pueden lograr victorias legislativas modificando el contenido de las iniciativas de ley.

La incidencia de los grupos de interés sobre el contenido de las iniciativas ha sido explorado por McKay (2018), quién demuestra la influencia del financiamiento de campañas sobre la redacción de los proyectos de ley. McKay sigue una estrategia original al comparar las cartas enviadas por contribuyentes y la redacción de la iniciativa. Por medio de un análisis de texto identifica que las iniciativas apoyadas por grupos que celebraron eventos de recaudación de fondos para los legisladores tienen una notable similitud con sus demandas.

Acceso a la toma de decisiones

Un segundo conjunto de estudios sostiene que el financiamiento de campañas sirve para ganar o mantener acceso a la toma de decisiones (Hall y Wayman, 1990; Austen-Smith, 1995; Wright, 1990; Langbein, 1986; Herndon, 1982). De acuerdo con esta teoría, los representantes públicos cuentan con recursos limitados, particularmente con tiempo restringido. En este sentido, las contribuciones sirven para que los grupos de presión puedan acceder a los tomadores de decisiones, y les otorguen tiempo para presentar sus demandas.

En uno de los primeros trabajos sistemáticos sobre acceso a legisladores, Langbein (1986) señala que las aportaciones a campañas explican la duración de las reuniones entre los congresistas y la agrupación. Por su parte, Hojnacki y Kimball (2001) indican que los cabilderos afiliados a un Comité de Acción Política (PAC) logran mayor acceso a los tomadores de decisiones y demuestran que estos gestores de intereses tuvieron mayor contacto con los representantes. Sin embargo, consideran que el motivo del acceso no son las contribuciones sino la distribución geográfica de la base de apoyo del grupo. Otros autores han puesto atención en el acceso a representantes con posiciones de jerarquía en el sistema de comisiones. Powell y Grimmer (2016) analizan los cambios en patrones de financiamiento en los líderes de los comités legislativos e identifican a “legisladores en el exilio”, es decir, congresistas que han perdido posiciones dentro de un comité y muestran que estas agrupaciones reducen sus contribuciones a estos representantes y las dirigen a los nuevos miembros de la comisión que pertenecen al partido opuesto. Fourinaies y Hall (2018) llegan a conclusiones similares, al sistematizar los patrones de financiamiento muestran que los grupos de interés dirigen sus contribuciones a legisladores que obtienen poderes procedimentales en los comités.

Un avance reciente ha sido la implementación de diseños de investigación experimental. Kalla y Broockman (2016) siguieron esta estrategia metodológica e intentaron agendar una reunión entre 191 representantes y miembros de sus distritos. En su análisis algunos participantes revelaron haber contribuido a la campaña del congresista mientras que otros lo ocultaron. Los resultados evidencian que los legisladores estuvieron más dispuestos a dar acceso a los grupos que afirmaron haber hecho una donación a su campaña.

Cabildeo

Los grupos de presión no solamente financian campañas políticas, empíricamente diversos autores han encontrado que estos actores invierten más recursos en actividades de cabildeo e investigación que en aportaciones a campañas. Ansolabehere, Figueiredo y Snyder (2003) sostienen que, en el caso estadounidense, dichas organizaciones invierten diez veces más en gastos de *lobby* que en financiamiento de campañas. Mientras que Drutman (2015) sugiere que la diferencia es de 15 a 1. Esto ha llevado a poner mayor énfasis en este tipo de actividades centrándose en la capacidad de persuasión de los tomadores de decisiones. En esta literatura el cabildeo es concebido principalmente como una actividad de transmisión de información (De Figueiredo y Richter, 2014).

Los estudios sobre cabildeo han identificado una fuente adicional de influencia para los grupos de presión: la información (Austen-Smith y Wright, 1992; Austen-Smith, 1993, 1995; Lohmann, 1995). La teoría parte del supuesto de que los legisladores son actores con aversión al riesgo y buscan implementar políticas cuyos resultados puedan ser capitalizados electoralmente. Para ello, buscan minimizar la incertidumbre sobre los resultados de las políticas implementadas. Sin embargo, los representantes frecuentemente carecen de conocimiento especializado sobre los temas de política pública. En cambio, los grupos de interés suelen ser actores que conocen a profundidad sus respectivos campos (Grossman y Helpman, 2001; Austen-Smith, 1993). Esta información la obtienen invirtiendo en investigación, pero también la adquieren en sus actividades del día a día por lo que son una fuente atractiva de información para los tomadores de decisiones. Sin embargo, los representantes públicos enfrentan incertidumbre acerca de la veracidad de las afirmaciones de estos grupos.

La desconfianza en los grupos de presión supone que estos actores son autointeresados. La teoría deduce que, si cuentan con una ventaja informativa y son actores autointeresados, entonces buscarán explotar esas asimetrías a su favor, especialmente cuando no esperan tener interacciones futuras con los legisladores. La influencia ocurre cuando el tomador de decisiones considera que los grupos de interés están informados y cuentan con preferencias cercanas a su política ideal (Austen-Smith, 1993). Durante la campaña se envían señales costosas, en forma de contribuciones que dan a conocer a los representantes que sus preferencias son similares y que estas agrupaciones cuentan con información valiosa para la labor legislativa (Austen-Smith, 1995).

Las señales le permiten conocer a los legisladores la información más confiable (Grossman y Helpman, 2001; Austen-Smith, 1993, Lohmann, 1995). Además, las interacciones frecuentes hacen que la información provista por dichos agrupamientos sea más cercana a la realidad debido a los potenciales costos de reputación (Bernhagen y Bräuninger, 2005; Groll y Ellis, 2017). Por otro lado, el acceso de los políticos a información limita el grado de

exageración de intereses especiales (Cotton, 2009; Cotton y Déllis 2016), por ejemplo, una legislatura altamente profesionalizada es menos vulnerable a asimetrías de información.

En los estudios empíricos del cabildeo un primer conjunto de trabajos analiza las ventajas obtenidas por grupos que emprenden esas actividades. Por ejemplo, se han identificado efectos de la gestión de intereses sobre reembolsos fiscales; Alexander, Mazza y Sholz (2009) demuestran que, por cada dólar invertido en cabildeo, las empresas obtuvieron reembolsos de \$220 dólares. La intensidad del *lobby* también ha mostrado estar relacionada con ganancias en la bolsa de valores. Chen, Parsley y Yan (2015) apuntan a que el portafolio de las firmas con mayor intensidad de cabildeo supera a las empresas que no están involucradas en este tipo de actividades.

El cabildeo también tiene consecuencias fiscales; Richter, Samphantharak y Timmons (2009) señalan que las firmas con mayores gastos en estas actividades tienden a tener tasas impositivas más bajas. En su estudio, un aumento de 1 % en los gastos de *lobby* están relacionados con una reducción de impuestos entre 0.5 % y 1.6 %. En el ámbito energético, Kang (2016) muestra que estos gastos están positivamente asociados con los retornos en la industria. En promedio encuentra que los retornos de los gastos de gestión de intereses son superiores a 130 %. En educación, De Figueiredo y Silverman (2006) indican que las universidades con representantes en los comités legislativos y que invierten más recursos en cabildeo obtienen mejores presupuestos.

Al igual que los estudios sobre contribuciones, una parte sustancial de la literatura de cabildeo analiza la relación de estas actividades sobre las votaciones legislativas. Uno de los retos principales ha sido las fuentes de información. En general, han utilizado tres fuentes para recolectar datos: entrevistas, registros de comparecencias y registros de cabilderos. En los últimos años los investigadores han mostrado un mayor interés en el análisis del cabildeo, esto debido a la disponibilidad de información a partir de la regulación de estas actividades en EE. UU. A diferencia del pasado, ahora existen datos sobre las reuniones, identidad y gastos de gestión de intereses (De Figueiredo y Richter, 2014).

Dentro de la primera estrategia de recolección de datos (entrevistas) destaca el trabajo de Wright (1990), sobre las votaciones a nivel comité en EE. UU. Wright (1990), que llevó a cabo entrevistas para conocer el posicionamiento de los cabilderos y encuentra que el sentido de las votaciones puede ser explicado por el número de actores que presiona de cada lado del tema. Uno de los ejercicios más amplios de esta estrategia es el trabajo de Baumgartner, Berry, Hojnacki, Kimball y Leech (2009), quienes condujeron un estudio de ocho años sobre 98 temas en el Congreso para mostrar que en Washington el *statu quo* prevalece debido a que los que presionan sobre un tema suelen atraer a colectividades opuestas, pero cuando el cambio sucede suele ser profundo.

Una alternativa al uso de entrevistas es el uso de información pública sobre los contactos entre legisladores y cabilderos. Por ejemplo, Segal, Cameron y Cover (1992) exploran la

ratificación de ministros de la Corte Suprema en EE. UU. y la influencia de grupos de interés utilizando como indicador el número de comparecencias de estos ante el Congreso. Sus hallazgos apuntan a que estas agrupaciones influyen sobre la confirmación de ministros.

Otra fuente de información frecuentemente utilizada son los registros de cabilderos. Estos reportan en qué comisiones y temas trabajan estos actores. En algunos casos, también informan sobre los gastos erogados en la gestión de intereses. Con base en esta información han analizado el efecto del *lobby* sobre las decisiones legislativas. Por ejemplo, Grossman y Pyle (2013) comprueban que entre mayor es el número de cabilderos que presionan sobre un tema es más probable de ser aprobado en comisiones. Ahora bien, una limitación notable de la información que genera la regulación estadounidense en el nivel federal es que los reportes de los cabilderos no proveen información sobre la posición de las agrupaciones con respecto al tema en el que están involucrados. En otras palabras, no detallan en qué sentido son los esfuerzos de *lobby*; no se conoce si presionaron a favor o en contra de determinada decisión en el Congreso.

Una alternativa a estas limitaciones ha sido analizar el cabildeo en el ámbito subnacional. Dentro de EE. UU. muchos de los estados cuentan con su propia regulación de este tipo de cabildeo. Entre ellas destaca la de Wisconsin, que requiere que las organizaciones provean información sobre el número de cabilderos empleados o contratados, el total de gastos en actividades de gestión de intereses, el total de horas utilizadas en comunicación con los legisladores y su personal, el total de horas utilizadas en otros esfuerzos de *lobby*, las leyes en las que presionaron y la dirección de sus esfuerzos y el porcentaje de esfuerzo que dedicaron a cada iniciativa de ley (Lewis, 2013).

Esta información ha permitido trabajos como los de Grasse y Heidbreder (2011) que analizan el impacto del *lobby* sobre el resultado final del proceso legislativo. Las variables independientes utilizadas por estos autores son tres: en primer lugar, utilizan los recursos invertidos en cada ley, en segundo lugar, el número neto de cabilderos activos en cada iniciativa, que es la diferencia entre el número de grupos a favor y en contra, en tercer lugar, ponderan su poder. Posteriormente calculan el poder neto de aquellos en la ley en discusión como la diferencia entre los grupos poderosos a favor y en contra. Los resultados apuntan a que tanto las horas invertidas como el número neto de agrupaciones presionando a favor o en contra tienen un importante impacto en la legislación, especialmente en iniciativas de ley de baja prominencia.

Los investigadores también han buscado explicar la cantidad de dinero invertida en el proceso legislativo y qué tipo de congresistas son más propensos a ser presionados. El primer tipo de investigaciones parte de una implicación empírica de los modelos de asimetría de información: los gastos de *lobby* aumentan conforme las preferencias de los grupos están más alejadas del legislador mediano. Al respecto, De Figueiredo y Cameron (2009) revisan la distribución presupuestal y demuestran una relación positiva entre dis-

tancia de preferencias y recursos invertidos en cabildeo. Con respecto a la identidad de los legisladores más propensos a ser presionados, la literatura ha reconocido la importancia de las posiciones de jerarquía en el Congreso. Los resultados apuntan a que los representantes con poderes de agenda, en particular en comités influyentes, o los promotores de iniciativas de ley son blancos frecuentes de los gestores de intereses (Hojnacki y Kimball, 2001; Drope y Hansen, 2004).

En las investigaciones existe un debate acerca del efecto de la prominencia de los temas, esto es, qué tan visibles son ante la opinión pública. Por un lado, Mahoney (2007) sostiene que el cabildeo es menos efectivo cuando el tema es visible ante la opinión pública y, por el contrario, mientras más alejado esté de la discusión pública los cabilderos son más exitosos. Esto debido a que los parlamentarios temen ser sancionados por los electores en caso de implementar políticas que favorecen intereses especiales. Otros autores afirman que la influencia de los grupos de interés es mayor en temas técnicos, es decir, en aquellos en los que los políticos requieren de más información o en temas que dependen de estas agrupaciones para su implementación (Bandelow, Schumann y Widmaier, 2000).

Los trabajos también indican que entre más polarizados son los temas, menores son las probabilidades de éxito de los cabilderos ya que la evidencia muestra que estos gestores son más exitosos en temas de bajo escrutinio público y baja polarización (Hall y Wayman, 1990). Klüver (2011) estudia la Unión Europea y encuentra que el éxito de las actividades de *lobby* depende de la prominencia y el contexto del tema, así como del tamaño de las coaliciones. Pero no encuentran relación entre el tipo de agrupación y los resultados legislativos. En contraste, Dür, Bernhagen y Marshall (2015) sostienen que las características de estas organizaciones son relevantes para el éxito del cabildeo, por ejemplo, las asociaciones de ciudadanos son más exitosas que las empresariales. No obstante, sostienen que estas últimas logran sus objetivos en temas poco visibles.

Una explicación alternativa sobre el papel de la información en las actividades de cabildeo es la ofrecida por Hall y Deardorff (2006) que parten de la observación de que frecuentemente los gestores de intereses se enfocan en legisladores que comparten sus posturas políticas. Estos autores sostienen que el *lobby* no busca persuadir a los tomadores de decisiones, sino que actúan como burós de información de aliados políticos, es decir, buscan dotar de información a los congresistas con recursos limitados que comparten sus posturas políticas. En este sentido, el cabildeo es mejor entendido como un subsidio legislativo. Hojnacki y Kimball (1998) argumentan que estos actores buscan expandir sus coaliciones de apoyo en el Congreso para modificar el contenido de las iniciativas de ley. Para conseguir este objetivo, se enfocan en sus aliados que forman parte del comité en el que se discute la iniciativa que a su vez negocian con otros miembros de la comisión. Empíricamente, encuentran que los cabilderos son más propensos a presionar a sus aliados en comparación con indecisos u opositores.

Victor y Koger (2016) proveen mayor evidencia sobre la presión a aliados legislativos y sostienen que el financiamiento de campañas son inversiones en relaciones preexistentes porque los cabilderos contactan políticos a quienes conocen en lugar de presionar sobre nuevos legisladores. Identifican donaciones a congresistas estadounidenses y demuestran que los legisladores que comparten donadores tienen mayor probabilidad de votar en el mismo sentido. La afinidad política también parece explicar la dirección de las contribuciones a campañas; Barber, Canes y Thrower (2017) muestran que entre mayor alineación existe entre los votos del representante y los donadores de campaña, mayor es la propensión de estos últimos a apoyar al legislador en la próxima elección.

El efecto de la afinidad política y el acceso también ha sido tratado por Hirsch, Kang, Montagnes y You (2019), quienes exploran la propensión de los legisladores a dar acceso a los cabilderos. Como medidas de afinidad los autores consideran la afiliación partidista, la autoubicación ideológica y las contribuciones de campaña. Los resultados de este estudio apuntan a que entre más alineados se encuentran los parlamentarios y los gestores de intereses estos tienen mayores probabilidades de interactuar.

Las teorías de asimetría de información y subsidios legislativos señalan expectativas empíricas distintas sobre el tipo de legislador al que presionan los grupos: mientras los primeros esperan que estos actores intenten persuadir a los representantes, los segundos esperan que simplemente provean información a aliados. No obstante, existen algunas variaciones en esta explicación. Por ejemplo, Austen-Smith y Wright (1994, 1996) afirman que los cabilderos tienden a enfocarse en congresistas indecisos para sumarlos a sus posiciones al mismo tiempo que proveen información a sus aliados como una forma de contrarrestar las presiones de conjuntos opositores.

Una explicación alternativa que parece ser un punto medio entre ambas corrientes es propuesta por Schnakenberg (2017) que considera el costo de acceso como explicación del tipo de legislador sobre el que presionan los grupos de interés. En su teoría, si el costo de acceso es alto, prefieren proveer información a sus aliados para que éstos actúen como sus intermediarios ante representantes opuestos a sus intereses. Si bien la mayoría de los autores plantean escenarios donde estas organizaciones contribuyen o financian campañas, también se proponen modelos intermedios. Por ejemplo, Felli y Merlo (2007) sostienen que los grupos proveen financiamiento a campañas para elegir a amigos. Sin embargo, si estos no son exitosos en elegir a aliados en el Congreso, entonces cabildean a sus adversarios.

Contactos políticos

Una de las líneas de investigación recientes ha puesto atención en cómo las redes de contactos políticos afectan el cabildeo. En lugar de centrarse en los recursos invertidos o la información provista, esta corriente propone a los lazos interpersonales entre los cabilderos y los funcionarios públicos como variables explicativas. Para estos autores lo relevante

son las relaciones personales dentro del Congreso y no cuánto invierten o qué saben sobre un área de política pública. Al respecto, Bertrand, Bombardini y Trebbi (2014) indican que cuando los representantes cambian de comité, los gestores de intereses modifican los temas sobre los que presionan para ajustarse a la nueva área de influencia del legislador. Esto apunta a que la influencia de los grupos está basada en los contactos personales y no sobre el conocimiento que tienen sobre los temas que son discutidos.

Otras investigaciones han notado que, al analizar las trayectorias de los cabilderos, un considerable número de ellos están vinculados con otros actores políticos. Por ejemplo, al revisar los perfiles de 14 000 cabilderos, Bertrand, Bombardini y Trebbi (2014) encontraron que 11 % estaban asociados al Partido Republicano y 10 % al Partido Demócrata. A partir de esta información se ha tratado de evaluar el impacto de las relaciones preexistentes de estos gestores sobre su éxito legislativo. Furnas, Heaney y LaPira (2019) estudian las relaciones entre las firmas de cabildeo y los partidos políticos. En su trabajo exploran la Cámara de Representantes de EE. UU. para comprobar que las firmas con conexiones con el partido mayoritario reciben mayores ganancias que las firmas que carecen de dichos lazos. Por ejemplo, las firmas que contaban con fuertes lazos con el Partido Demócrata sufrieron importantes pérdidas cuando los republicanos ganaron la mayoría de la Cámara en 2001.

Uno de los vínculos más notorios entre firmas de gestión de intereses y los partidos políticos es cuando miembros del Congreso transitan de una carrera en el servicio público a una como cabilderos. Este fenómeno es conocido en la literatura como puerta giratoria (*revolving door*). Los excongresistas que se vuelven cabilderos con frecuencia se han desempeñado en puestos de jerarquía dentro del Congreso lo que los convierte en activos valiosos para las firmas de gestión de intereses (Lazarus, McKay y Herbel, 2016). Empíricamente, Egerod (2019) revisa el efecto que tiene contratar como cabildero a un exlegislador sobre los impuestos y auditorías que tiene una compañía. El estudio se enfoca en representantes que trabajaron en el comité supervisor de la autoridad fiscal (IRS) en EE. UU. Las compañías experimentaron una reducción en su tasa impositiva y también redujeron sus probabilidades de ser auditados.

Ahora bien, no solamente los legisladores emprenden carreras de este tipo sino también el personal que trabaja en el Congreso. Al respecto, Blanes i Vidal, Draca y Fons-Rosen (2012) analizan las ganancias de miembros del staff legislativo que se convierten en cabilderos. Los resultados del estudio sugieren que los contactos son más relevantes que la información con la que cuentan estos actores porque cuando los congresistas con los que trabajaron se retiran o pierden una elección el sueldo de estos gestores se reduce 23 %. De manera similar, McCrain (2018) argumenta que los cabilderos con experiencia en el Congreso son más exitosos entre más conexiones tengan. Este indicador es medido con su historial de posiciones dentro del Congreso. Al igual que en el trabajo de Blanes i Vidal, Draca y Fons-Rosen

(2012), las conexiones impactan sobre el ingreso de los cabilderos; una desviación estándar en el número de conexiones está asociada a 18 % más ingresos en su primer año de empleo.

Obstáculos para el estudio de los grupos de interés

Uno de los obstáculos más grandes que ha enfrentado la literatura de grupos de presión es un problema de endogeneidad. En la relación entre contribuciones y acceso, existe el potencial de que una tercera variable afecte a ambas: la ideología. Es posible que financien a candidatos cercanos a su ideología y que los congresistas den acceso a agrupaciones con las que tienen afinidad (Wawro, 2001). Es factible que los legisladores actúen en favor de los intereses de una agrupación no por sus contribuciones o cabildeo sino simplemente porque de antemano comparten preferencias.

Ante la posibilidad de una relación espuria, se ha recurrido a diversas estrategias metodológicas. La primera de ellas ha sido controlar por la ideología en los modelos de regresión. Como muestran Roscoe y Jenkins (2005), frecuentemente el efecto de las contribuciones desaparece al considerar esta variable. Una segunda manera de enfrentar este problema ha sido utilizar información panel que ofrece diversas observaciones en el tiempo para un mismo legislador. Este tipo de base permite controlar por efectos fijos; en este caso la ideología del representante. Una tercera estrategia implementada es el uso de experimentos que asignan el tratamiento de manera aleatoria, como el estudio de acceso de Kalla y Broockman (2016).

Los resultados sobre el efecto de las contribuciones en las votaciones legislativas han tenido resultados mixtos. Es posible que el efecto nulo sea producto de un indicador que no mide completamente las contribuciones de los grupos. Como advierten Bombardini y Trebbi (2011), estos indicadores dejan de lado el peso electoral de estos, es decir, que además de las donaciones a campañas estas organizaciones pudieran apoyar electoralmente a los candidatos con la movilización de sus miembros. Por otro lado, la inclusión de más de un indicador de contribuciones produce resultados no significativos (Roscoe y Jenkins, 2005) lo que puede ser atribuible a un problema de multicolinealidad en los modelos utilizados. Una lección aprendida del metaanálisis de Roscoe y Jenkins (2005) es que los estudios de este tipo deben procurar apegarse a un indicador de contribuciones o construir índices que resuman los indicadores para evitar la correlación entre sus variables explicativas.

Un avance en los estudios de contribuciones y cabildeo ha sido la evolución de la variable dependiente. Lo más común ha sido el uso de las votaciones en el pleno como variable a explicar. Esta medida permite identificar claramente el éxito o fracaso de una iniciativa: es aprobada o no. Sin embargo, los resultados mixtos en las investigaciones pueden estar vinculados con el hecho de que la influencia de los agrupamientos ocurre en etapas previas a las votaciones en el pleno. Algunos trabajos han reconocido que el cabildeo y las contribuciones pueden incidir en etapas menos visibles: como las enmiendas o el contenido de las iniciativas. En este punto, la estrategia de McKay (2018) de análisis de texto que com-

para el contenido de las cartas de contribuyentes y la redacción de las iniciativas es una de las propuestas más innovadoras.

La literatura también ha reconocido el impacto modulador de la prominencia de los temas sobre la influencia de intereses especiales. Tanto en los trabajos de contribuciones como de cabildeo existe evidencia de que aquellos son más eficaces en iniciativas que están fuera del escrutinio público. La evidencia empírica también ha mostrado el efecto del momento de las contribuciones. Con el tiempo se ha puesto mayor atención al contexto en el que se desarrollan las actividades de cabildeo como señalan Baumgartner y Leech (1998) la investigación sobre grupos de presión no debe preguntarse si éstos son influyentes sino cuándo, en qué grado y en qué tipo de temas.

Ahora bien, una limitación es que, con frecuencia, los grupos de presión buscan mantener el *statu quo*. Por ejemplo, estos pueden presionar para detener una iniciativa de ley o buscar que no se creen nuevos impuestos. En ambos casos, el resultado es invisible y no se ve reflejado en la ley. Metodológicamente es complicado generar indicadores sobre un no hecho. Más aún, esta influencia puede ser ejercida desde la etapa de agenda legislativa. Esto genera un gran reto metodológico para los investigadores porque cuando la influencia ocurre en la etapa de agenda esta información no es visible en los registros de cabilderos. La información de los registros está sesgada a temas que logran colocarse dentro de la agenda pública. Si bien los registros han permitido emprender estudios cuantitativos que identifican relaciones sistemáticas con una alta validez externa sobre los temas discutidos en el Congreso, también es importante reconocer la relevancia de técnicas cualitativas como las entrevistas para identificar la influencia de estos agrupamientos sobre la etapa de agenda.

En las últimas dos décadas los investigadores han girado su atención de las contribuciones al cabildeo. Una explicación sobre el interés en estos estudios es la disponibilidad de datos después de los cambios en la regulación de *lobby* de 1995 en EE. UU. El registro ha permitido conocer quienes cabildean, la identidad de sus clientes, los temas en que presionan, el monto que invierten en actividades de *lobby* y las reuniones que sostienen. En el ámbito subnacional, algunos registros permiten saber el sentido de los esfuerzos de este tipo de cabildeo y las horas invertidas en estas actividades, lo que ha permitido analizar las consecuencias estas actividades.

Como resultado de estas nuevas fuentes de información el tipo de estudios ha cambiado. A diferencia del pasado que se concentraban en un solo tema y grupo, actualmente se abarca una amplia variedad de temas. La disponibilidad de información ha conducido a un predominio de métodos cuantitativos que generan inferencias sobre el comportamiento de los legisladores. Además, en algunos casos, la información provista por los registros ha facilitado la incorporación de indicadores de oposición, es decir, permite identificar no solo a las agrupaciones que presionan a favor sino también a los opositores, lo que permite calcular indicadores de poder neto como el utilizado por Grasse y Heidbreder (2011) en

el caso de Wisconsin. No obstante, incluso en los lugares donde se cuenta con dicha información, puede existir un sesgo en sus estimadores. Como muestran LaPira (2014) y Thomas y LaPira (2017), los registros no representan todos los actores involucrados en actividades de *lobby* porque algunos cabilderos evitan el registro con base en definiciones técnicas de las actividades que realizan. A estos actores los han denominado como los “cabilderos sombra” (*shadow lobbyist*).

Un claro ejemplo es el ex presidente de la Cámara de Representantes, Newt Gingrich quien ofrece sus servicios como “historiador de política”. Bajo este argumento el exlegislador evita revelar quienes son sus clientes y en qué temas ofrece su “conocimiento histórico”. De acuerdo con Thomas y LaPira (2017), la mitad de los cabilderos en Washington estarían operando de la misma manera que Gingrich lo que podría implicar que se subestiman la influencia de los grupos de presión.

El caso de América Latina

El desarrollo del estudio de los grupos de interés está relacionado con la disponibilidad de información. Esto explicaría su subdesarrollo fuera del caso estadounidense y europeo. En la mayoría de los países, especialmente en democracias en desarrollo, poco se conoce acerca de las actividades de *lobby* debido a la falta de regulación de esta actividad. Una consecuencia de la escasa información es que, a diferencia de otras áreas de ciencia política, no hay una visión comparada sobre las actividades de cabildeo. Por ejemplo, no hay trabajos que exploren cómo las diferencias institucionales entre las legislaturas afectan el éxito de estos actores o cómo interactúan con otros elementos del sistema político.

Como muestran Gamboa, Segovia y Avedaño (2016) en su revisión de la literatura del caso chileno, y Solís y Cortez (2019) para el caso de México, las investigaciones en contextos con poca información han tendido a ser descriptivos y poco sistemáticos. Al igual que en los inicios del caso estadounidense, tienden a concentrarse en temas y grupos específicos. Sin embargo, en la medida en que los países transparentan las actividades de *lobby* se conoce más acerca de este fenómeno y es posible la implementación de técnicas metodológicas sistemáticas.

En América Latina solamente cuatro países cuentan con registros de cabildeo: Perú, Colombia, Chile y México. En algunos países se refieren a estos actores como “gestores” (Perú), lobistas (Chile) o cabilderos (México y Colombia) (Córdova, 2018), pero todos hacen referencia a actores que buscan incidir sobre la toma de decisiones mediante contactos directos, orales o escritos, con los representantes públicos.

El primer país en la región en implementar un registro de este tipo fue Perú. En julio de 2003, se aprobó la *Ley que regula la gestión de intereses en la Administración Pública*. A

partir de esta ley se creó el Registro Público de Gestión de Intereses (RPGI) (Ganado, 2011; Córdova, 2018). La legislación peruana distingue entre gestores profesionales y gestores de intereses. Los primeros son actores que son contratados como intermediarios entre el interesado y el funcionario público. En cambio, el gestor de intereses promueve su propia agenda y tiene contactos directos con los tomadores de decisiones (Rodríguez, 2016). Bajo la regulación peruana todos los actos de gestión deben ser reportados, pero los requerimientos son distintos para gestores profesionales y de intereses. Los gestores profesionales deben registrarse antes de las actividades de cabildeo y los de intereses solo se registran después del contacto con el representante público (Córdova, 2017).

Los dos tipos de actores deben reportar una constancia suscrita por el funcionario público donde se provee información sobre su número de inscripción en el RPGI, el nombre de la persona (natural o jurídica) a favor de la cual realiza el acto de cabildeo, la finalidad del acto de gestión y el nombre del funcionario frente al que presentaron sus demandas (Rodríguez, 2016; Córdova, 2017). Por otra parte, los gestores profesionales deben elaborar informes semestrales sobre sus actividades de gestión, la información de sus clientes y los honorarios recibidos por sus actividades de *lobby* (Rodríguez, 2016; dos Santos y Teixeira da Costa, 2012). En cambio, los gestores de intereses no se ven obligados a proveer informes de este tipo y pueden reportar sus Constancias en la Zona Registral en la que generalmente llevan a cabo sus actividades de gestión. Por tanto, no existe un registro unificado para los gestores de intereses (Córdova, 2017).

En el caso de México no existe una ley de cabildeo, sino que esta actividad está regulada por el Reglamento de la Cámara de Diputados y el Reglamento del Senado de la República, que fueron modificados en el año 2010 (Ganado, 2011). En ambos casos, se estipuló que todo individuo que busque realizar este tipo de actividades deberá inscribirse al inicio de cada periodo ordinario en un registro público a cargo de la Mesa Directiva de la Cámara de Diputados o el Senado. Cabe mencionar que la definición de cabildero no es la misma en las dos cámaras: en la Cámara de Diputados la definición incluyó como atributo que estos actores reciban una remuneración económica por sus actos de gestión. Esto tiene como consecuencia que un número importante de asociaciones sin finalidad de lucro queden excluidas del registro: por ejemplo, sindicatos, fundaciones, organizaciones no gubernamentales. En cambio, en el Senado no se limita la definición a actores que reciben una remuneración económica por sus actividades de gestión (Córdova, 2017).

La información provista por los dos registros es limitada. En ambos casos se publican dos listas: personas físicas y morales. Para el caso de las personas morales se publica el nombre del representante del agrupamiento frente al Congreso. En el caso del Senado, esta información va acompañada de las comisiones de interés del cabildero, pero no implica que estos actores hayan realizado actividades de *lobby* frente a estos comités. La información sobre

las comisiones de interés también es requerida al momento de registrarse en la Cámara de Diputados, pero no se refleja en el registro público.

El tercer país en implementar un registro de cabilderos fue Colombia. En 2009 se modificó el artículo 144 de la Constitución para establecer que las actividades de *lobby* deberían ser reguladas por ley. En el año 2011, la Cámara de Representantes aprobó la resolución MD-2348 y se estableció el registro de cabilderos. Aunque cabe mencionar que no existe un registro similar para la cámara alta (Córdova, 2018).

La información solicitada al momento de registro en Colombia es muy limitada pues se remite al nombre del gestor, el nombre de la empresa o grupo de interés que representa y sus temas de interés. El registro no provee información acerca de las discusiones legislativas en las que participan, los recursos que utilizan en el proceso de cabildeo o la identidad de los legisladores con los cuáles tienen contacto. Desde 2014 se han presentado cuatro iniciativas que buscan profundizar la regulación del cabildeo, aunque todas ellas han sido rechazadas. En 2021 fue presentada una nueva propuesta por parte de parlamentarios del Partido de la U, que busca que el registro incluya reportes semestrales de las actividades de *lobby* realizadas en dicho periodo.

El cuarto país en establecer un registro de cabilderos fue Chile. En este país las actividades de gestión de intereses están reguladas por ley desde el año 2014 por medio de la *Ley que regula el lobby y las gestiones que representen intereses particulares ante las autoridades y funcionarios*. Cabe mencionar que esta regulación abarca más allá del Poder Legislativo y aplica para el Poder Ejecutivo y los gobiernos locales. A partir de esta ley se creó el Registro Público de cabilderos y de gestores de intereses particulares. En Chile, todas las personas involucradas en esta actividad deben inscribirse en este registro, en caso de no hacerlo quedan automáticamente inscritos cuando desempeñan actividades de gestión frente alguna autoridad (Córdova, 2018).

A diferencia de los casos previamente mencionados, en Chile se hace distinción entre sujetos activos y pasivos. Los primeros son los cabilderos que buscan modificar el comportamiento del tomador de decisiones, mientras que los actores pasivos son los representantes públicos. Esta distinción es relevante en este caso porque son los sujetos pasivos los que tienen la responsabilidad de proveer gran parte de la información al registro público.

Los sujetos activos, al programar una reunión con un representante público, están obligados a reportar:

- a) el nombre de las personas que solicitan la reunión,
- b) el nombre de la persona u organización a la que representan,
- c) informar si reciben alguna remuneración por la actividad de cabildeo,
- d) información sobre el tema que se tratará y el resultado que buscan obtener.

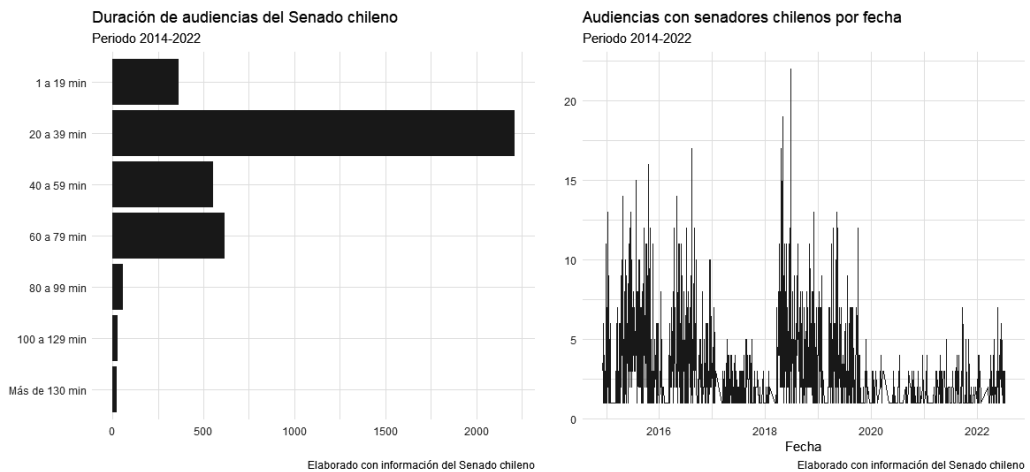
Por el contrario, los sujetos pasivos están obligados a reportar:

- a) la identidad de las personas con las que mantienen una reunión,

- b) información sobre si estas personas fueron remuneradas por la actividad de cabildeo,
- c) señalar la identidad de las personas u organizaciones a las que representan los cabilderos con los que mantuvieron la reunión,
- d) indicar el tema que se trató en la reunión y el resultado que pretendían obtener los cabilderos,
- e) lugar, fecha, hora y duración de la reunión.

Como consecuencia, los registros del caso chileno son los que proveen información más detallada. Por ejemplo, el Registro de Audiencias del Senado ofrece información pública desde 2014 sobre las reuniones entre legisladores y representantes de grupos de presión. El registro informa con quién se reunieron los cabilderos, la fecha, duración, lugar, materia y los asistentes. Con base en esta información sabemos que a julio de 2022 se celebraron 3 856 audiencias. Además, los datos muestran qué congresistas dedicaron más tiempo a algunos grupos en comparación de otros (Figura 1). Asimismo, revela la identidad de los representantes que han sostenido más audiencias y las asociaciones más activas en este tipo de actividades,

Figura 1
Actividades de cabildeo en Chile



Fuente: elaboración propia con base en Senado República de Chile (s.f.).

En suma, las regulaciones más desarrolladas, las que proveen información más detalladas sobre estas actividades en la región, son los casos de Chile y Perú. Sin embargo, en el caso de Perú existe un subregistro de las actividades, muestra de ello es que pocos cabilderos están registrados y muchos de los gestores profesionales no entregan los reportes requeridos

por la ley. (Rodríguez, 2016; dos Santos y Teixeira da Costa, 2012). En este sentido, el caso peruano muestra que no basta con la existencia de una regulación de estas actividades, sino que también depende de su aplicación.

En cambio, el caso chileno pudiera ser un ejemplo de regulación que transparenta las interacciones entre legisladores y cabilderos, la información provista por el registro es incluso más detallada que la ofrecida a nivel federal en EE. UU., ya que reporta datos sobre la duración de las reuniones y el sentido de los esfuerzos de los cabilderos (Tabla 1). La información del registro chileno es casi tan detallada como la legislación subnacional de Wisconsin, cuya regulación es considerada como la más desarrollada en materia de actividades de *lobby*. Por estos motivos, el caso chileno es el que presenta mayores oportunidades para analizar las actividades de cabildeo en la región.

En el otro extremo, se encuentran las regulaciones vigentes en México y Colombia. En ambos casos la información se limita al nombre de los representantes y las comisiones o temas que son de su interés. Más aún, en el caso de México, la Cámara de Diputados no reporta la información sobre la comisión de interés de los cabilderos y la regulación exime de su registro a importantes organizaciones como los sindicatos y cámaras empresariales. Este último punto, llama la atención acerca de la importancia de la definición de cabildero que sea estipulada en la ley, diferentes definiciones llevan a que éstas apliquen a distintos actores. Finalmente, en el caso de Colombia, existe un vacío en materia de regulación porque, si bien hay registro para la cámara baja, no hay aún regulación para el Senado.

Tabla 1
Regulación del cabildeo en América Latina

	Chile	Colombia	México	Perú	EE. UU.	Wisconsin
Nombre del cabildero	X	X	X	X	X	X
Nombre del legislador contactado	X			X	X	X
Tema/Comisión de interés		X	X		X	
Iniciativas cabildeadas	X			X	X	X
Duración de la reunión	X					X
Gastos de cabildeo				X*	X	X
Dirección de los esfuerzos de cabildeo	X					X

*Perú provee información sobre los pagos por honorarios de los gestores profesionales.

Fuente: elaboración propia.

A pesar de la importancia de los registros nuevas estrategias metodológicas ofrecen nuevas sendas para analizar las actividades de *lobby*. Entre ellas destaca la revisión de las trayectorias de los cabilderos. Estas investigaciones han orientado el estudio de los grupos de presión hacia el análisis de redes. Para ellos son los contactos interpersonales de los gestores de intereses los que conducen al éxito legislativo. En sus hallazgos han encontrado que tanto los exlegisladores como antiguos miembros del staff legislativo tienen una ventaja en las actividades de cabildeo.

Si bien la incidencia de los exlegisladores está bien documentada también existe la posibilidad del movimiento contrario: de una carrera dentro de un grupo de interés a otra como legislador. Al respecto, los trabajos de Eichenberger y Mach (2017) y Gava *et al.* (2016) analizan el caso sueco y muestran que existen representantes con “lealtades dobles”, es decir, representantes que son, al mismo tiempo, miembros del Congreso y grupos de presión. En el caso mexicano, Solís y Cortez (2019) encuentran que alrededor de 25 % de los legisladores entre 2006 y 2015 tienen antecedentes en este tipo de organizaciones. Esto genera una nueva fuente de información que permite evaluar el éxito de estos representantes en el Poder Legislativo.

Conclusiones

El estudio de la influencia de los grupos de interés ha evaluado el efecto de las contribuciones y del cabildeo sobre la toma de decisiones. Con respecto al primer punto, la literatura ha puesto a prueba la hipótesis de que las contribuciones de campaña conllevan un intercambio de tipo *quid pro quo*. La evidencia empírica muestra resultados mixtos. Los estudios enfrentan un problema de endogeneidad porque es posible que las contribuciones reflejen *ex ante* una alineación de preferencias entre legisladores y grupos de presión. Debido a lo anterior, se han empleado nuevas estrategias metodológicas para superar este problema. Uno de los diseños más innovadores ha sido la implementación de experimentos.

Un avance adicional ha sido un cambio en la variable dependiente, mientras que en el pasado las investigaciones sobre contribuciones giraron en torno al resultado final del proceso legislativo, nuevos análisis han reconocido que la incidencia de los grupos de presión puede suceder en etapas previas como las enmiendas o la redacción de los proyectos de ley. En este punto destaca la estrategia de McKay (2018) quién compara las comunicaciones de contribuyentes con la redacción de las iniciativas de ley.

Si bien, los estudios sobre contribuciones dominaron esta área de la ciencia política en el pasado, en las últimas décadas se ha puesto mayor atención en las actividades de cabildeo, sobre todo por la disponibilidad de información en el caso estadounidense, donde los registros públicos han facilitado el análisis de este fenómeno. Empíricamente hay evidencia

de que los grupos de presión invierten más recursos en estas actividades que en el financiamiento de campañas.

Por otro lado, la literatura sobre *lobby* ha puesto énfasis en la información y la persuasión de los tomadores de decisiones y muestran evidencia de la influencia de estas actividades sobre el resultado legislativo. Se ha encontrado que una mayor participación de cabilderos en las comisiones conduce a una mayor probabilidad de avance de las iniciativas. Más aún, en el ámbito subnacional estadounidense la información ha permitido concluir que el cabildeo incide sobre la toma de decisiones.

En ambos casos, se ha reconocido que la influencia del *lobby* puede estar condicionada por variables intervinientes. Al respecto, destaca la importancia de la visibilidad y polarización de los temas. Por otro lado, han considerado el efecto de las redes con las que cuentan los cabilderos dentro del legislativo. Así pues, una explicación alternativa se aleja de las contribuciones y la información y propone a los contactos políticos como variable explicativa del éxito.

A pesar de los importantes avances en verificar la influencia de intereses especiales aún se presentan retos. Por un lado, los trabajos han florecido principalmente en el caso estadounidense y europeo por la baja disponibilidad de datos sobre este tema. En años recientes algunos países han generado nueva información que permite analizar empíricamente el cabildeo. No obstante, el conocimiento provisto es aún limitado. En este sentido, las actividades de *lobby* siguen siendo una actividad subterránea en muchos países.

Sobre los autores

DIEGO SOLÍS DELGADILLO es doctor en Ciencias Sociales por la Flacso-México. Tutor de la Maestría en Políticas Públicas Comparadas de la misma institución y profesor asociado de la Universidad Autónoma de San Luis Potosí (UASLP). Sus líneas de investigación son: el Poder Legislativo, grupos de presión y trayectorias políticas. Entre sus publicaciones recientes se encuentran: “¿Dónde surgen los independientes? Sesgo de participación en las elecciones mexicanas” (2022) *Perfiles Latinoamericanos*, 30(60); “México: voto de castigo y giro a la izquierda” (2021) en Mario Torrico, *Giro a Derecha. Un Nuevo Ciclo en América Latina*. Ciudad de México: Flacso; (con Josafat Cortez Salinas) “En búsqueda de un equilibrio elusivo: un análisis comparativo de la elección social y la elección pública” (2021) *Espiral Estudios sobre Estado y Sociedad*, 28(82).

JOSAFAT CORTEZ SALINAS es doctor en Ciencias Sociales por la Flacso-México. Profesor de tiempo completo de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM. Sus líneas de investigación son: Poder Judicial, Conducta Judicial y Instituciones Políticas. Entre sus publicaciones más recientes se encuentran: *Ideas, Innovación y Cambio Organizacional en la Suprema Corte de Justicia de la Nación* (2020) Ciudad de México: IJ, UNAM/FCPYS, UNAM; (con Diego Solís Delgadillo) “En búsqueda de un equilibrio elusivo: un análisis comparativo de la elección social y la elección pública” (2021) *Espiral Estudios sobre Estado y Sociedad*, 28(82); (con Camilo Saavedra) “La sentencia es de quien la trabaja: estructura organizacional y justicia constitucional en México (1996-2005)” (2021) *Perfiles Latinoamericanos*, 29(58).

Referencias bibliográficas

- Alexander, Raquel; Mazza, Stephen y Susan Scholz (2009) “Measuring Rates of Return for Lobbying Expenditures: An Empirical Case Study of Tax Breaks for Multinational Corporations” *Journal of Law & Politics*, 25(40): 1-57. DOI: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1375082>
- Ansolabehere, Stephen; Figueiredo, John y James Snyder (2003) “Why is There so Little Money in U.S. Politics?” *The Journal of Economic Perspectives*, 17(1): 105-130.
- Austen-Smith, David (1993) “Information and Influence: Lobbying for Agendas and Votes” *American Journal of Political Science*, 37(3): 799-833. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/2111575>
- Austen-Smith, David (1995) “Campaign Contributions and Access” *The American Political Science Review*, 89(3): 566-581. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/2082974>
- Austen-Smith, David y John Wright (1992) “Competitive Lobbying for a Legislator’s vote” *Social Choice and Welfare*, 9(3): 229-257.

- Austen-Smith, David y John Wright (1994) "Counteractive Lobbying" *American Journal of Political Science*, 38(1): 25-44. doi: <https://dx.doi.org/10.2307/2111334>
- Austen-Smith, David y John Wright (1996) "Theory and Evidence for Counteractive Lobbying" *American Journal of Political Science*, 40(2): 543-564. doi: <https://dx.doi.org/10.2307/2111637>
- Bandelow, Nils; Schumann, Diana y Ulrich Widmaier (2000) "European Governance by the Emergence of a New Type of Package Deals" *German Policy Studies*, 1(1): 8-38.
- Barber, Michael; Canes, Brandice y Sharreze Thrower (2017) "Ideologically sophisticated donors: which candidates do individual contributors finance?" *American Journal of Political Science*, 61(2): 271-288.
- Baumgartner, Frank; Berry, Jeffrey; Hojnacki, Marie; Kimball, David y Beth Leech (2009) *Lobbying and Policy Change: Who Wins, Who Loses, and Why*. Chicago: University of Chicago Press.
- Baumgartner, Frank y Beth Leech (1998) *Basic Interests: The importance of Groups in Politics and in Political Science*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Bernhagen, Patrick y Thomas Bräuninger (2005) "Structural Power and Public Policy: a signaling model of business lobbying in a democratic capitalism" *Political Studies*, 53(1): 43-64. doi: <https://doi.org/10.1111/2Fj.1467-9248.2005.00516.x>
- Bertrand, Marianne; Bombardini, Matilde y Francesco Trebbi (2014) "Is it whom you know or what you know? An empirical assessment of the Lobbying Process" *American Economic Review*, 104(12): 3885-3920.
- Blanes i Vidal, Jordi; Draca, Mirko y Christian Fons-Rosen (2012) "Revolving door lobbyists" *The American Economic Review*, 102(7): 3731-3748.
- Bombardini, Matilde y Francesco Trebbi (2011) "Votes or money? Theory and evidence from the US Congress" *Journal of Public Economics*, 95(7-8): 587-611.
- Bronars, Stephen y John Lott (1997) "Do campaign donations alter how a politician votes? Or, do donors support candidates who value the same things that they do?" *The Journal of Law & Economics*, 40(2): 317-350. doi: <https://dx.doi.org/10.1086/467375>
- Chen, Hui; Parsley, David y Ya-wen Yan (2014) "Corporate Lobbying and Firm Performance" *Journal of Business Finance & Accounting*, 42(3): 444-481. doi: <https://dx.doi.org/10.1111/jbfa.12109>
- Claessens, Stijn; Feijen, Erick y Luc Laeven (2008) "Political connections and preferential access to finance: The role of campaign contributions" *Journal of Financial Economics*, 88(3): 554-580. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.11.003>
- Constant, Louay (2006) "When Money Matters: Campaign Contributions, Roll Call Votes, and School Choice in Florida" *State Politics & Policy Quarterly*, 6(2): 195-219.
- Córdova, David (2017) "Regulación de Lobby en América Latina. Entre la transparencia y la participación" *Nueva Sociedad*, 276: 129-139.

- Córdova, David (2018) *Análisis comparado de la regulación del lobby en Iberoamérica: de la transparencia de los intereses en las decisiones públicas*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid, tesis de doctorado.
- Cotton, Christopher (2009) "Should we tax or cap political contributions? A lobbying model with policy favors and access" *Journal of Public Economics*, 93(7/8): 831-842. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.04.005>
- Cotton, Christopher y Aranud Déllis (2016) "Informational Lobbying and Agenda Distortion" *The Journal of Law, Economics and Organization*, 32(4): 762-793. DOI: <https://doi.org/10.1093/jleo/eww005>
- De Figueiredo, John y Brian Silverman (2006) "Academic earmarks and the returns to lobbying" *The Journal of Law and Economics*, 49(2): 597-625. DOI: <https://dx.doi.org/10.1086/508248>
- De Figueiredo, John y Brian Richter (2014) "Advancing the empirical research on lobbying" *Annual Review of Political Science*, 17: 163-185. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-100711-135308>
- De Figueiredo, John y Charles Cameron (2009) "Endogenous cost lobbying: theory and evidence" en *The Fourth Annual Conference on Empirical Legal Studies Paper*. DOI: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1443559>
- Denzau, Arthur y Michael Munger (1986) "Legislators and interest groups: how unorganized interests get represented" *The American Political Science Review*, 80(1): 89-106. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/1957085>
- dos Santos, Luiz Alberto y Paulo Mauricio Teixeira da Costa (2012) "The contribution of lobby regulation initiatives in addressing political corruption in Latin America" *Journal of Public Affairs*, 14(3-4): 379-391. DOI: <https://doi.org/10.1002/pa.432>
- Dow, Jay y James Endersby (1994) "Campaign contributions and legislative voting in the California Assembly" *American Politics Quarterly*, 22(3): 334-353. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F1532673X9402200304>
- Drope, Jeffrey y Wendy Hansen (2004) "Purchasing protection? The effect of political spending on the US Trade Policy" *Political Research Quarterly*, 57(1): 27-37. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/3219832>
- Drutman, Lee (2015) *The Business of America is Lobbying: How Corporations Became Politicized and Politics Became Corporate*. Nueva York: Oxford University Press.
- Dür, Andreas; Bernhagen Patrick y David Marshall (2015) "Interest group success in the European Union: when (and why) does business lose?" *Comparative Political Studies*, 48(8): 951-983. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F0010414014565890>
- Egerod, Benjamin (2019) *The Revolving Door and Regulatory Enforcement: Firm Level Evidence on Tax Rates and IRS Audits*. Working paper (pre) print. University of Copenhagen.

- Eichenberger, Steven y André Mach (2017) "Formal ties between interest groups and members of parliament: Gaining allies in legislative committees" *Interest Groups & Advocacy*, 6(5): 1-21. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41309-017-0012-2>
- Felli, Leonardo y Antonio Merlo (2007) "If you cannot get your friends elected, lobby your enemies" *Journal of the European Economic Association*, 5(2-3): 624-635. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/40005065>
- Fellowes, Matthew y Patrick Wolf (2004) "Funding mechanisms and policy instruments: how business campaign contributions influence congressional votes" *Political Research Quarterly*, 57(2): 315-324. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/3219874>
- Fleisher, Richard (1993) "PAC contributions and congressional voting on National Defense" *Legislative Studies Quarterly*, 18(3): 391-409. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/439832>
- Fourinaies, Alexander y Andrew Hall (2018) "How do interest groups seek access to committees?" *American Journal of Political Science*, 62(1): 132-147.
- Fowler, Anthony y Jorg Spenkuch (2020) "Quid Pro Quo? Corporate returns to campaign contributions" *The Journal of Politics*, 82(3): 844-858.
- Furnas, Alexander; Heaney, Michael y Timothy LaPira (2019) "The Partisan Ties of Lobbying Firms" *Research & Politics*, 6(3): 1-9. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F2053168019877039>
- Gamboa, Ricardo; Segovia, Carolina y Octavio Avendaño (2016) "Interest group and policymaking: Evidence from Chile, 2006-2014" *Interest Groups & Advocacy*, 5(1): 141-164. DOI: <https://doi.org/10.1057/iga.2016.4>
- Ganado, Teresa Libertad (2011) "La regulación del cabildeo en México" *Pluralidad y Consenso*, 15(3): 41-46.
- Gava, Roy; Varone, Frédéric; Mach, André; Eichenberger, Steven; Christe, Julien y Corinne Chao-Blanco (2016) "Interest groups in Parliament: Exploring MP's interest affiliations (2000-2011)" *Swiss Political Science Review*, 23(1): 77-94. DOI: <https://doi.org/10.1111/spsr.12224>
- Gordon, Stacy (2001) "All votes are not created equal: campaign contributions and critical votes" *The Journal of Politics*, 63(1): 249-269.
- Grasse, Nathan y Brianne Heidbreder (2011) "The influence of lobbying activity in state legislatures: evidence from Wisconsin" *Legislative Studies Quarterly*, 36(4): 567-589.
- Grenzke, Janet (1989) "PACs and the Congressional Supermarket: The Currency is Complex" *American Journal of Political Science*, 33(1): 1-24. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/2111251>
- Groll, Thomas y Christopher Ellis (2017) "Repeated lobbying by commercial lobbyist and special interest" *Economic Inquiry*, 55(4): 1868-1897. DOI: <https://doi.org/10.1111/ecin.12473>
- Grossman, Gene y Elhanan Helpman (1994) "Protection for sale" *The American Economic Review*, 84(4): 833-850.
- Grossman, Gene y Elhanan Helpman (1996) "Electoral competition and special interest politics" *The Review of Economic Studies*, 63(2): 265-286. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/2297852>

- Grossman, Gene y Elhanan Helpman (2001) *Special Interest Politics*. Cambridge: MIT Press.
- Grossman, Matt y Kurt Pyle (2013) “Lobbying and congressional bill advancement” *Interest Groups and Advocacy*, 2(1): 91-111. DOI: <https://dx.doi.org/10.1057/iga.2012.18>
- Hall, Richard y Frank Wayman (1990) “Buying Time: Moneyed Interests and the Mobilization of Bias in Congressional Committees” *The American Political Science Review*, 84(3): 797-820. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/1962767>
- Hall, Richard y Alan Deardorff (2006) “Lobbying as Legislative Subsidy” *The American Political Science Review*, 100(1): 69-84.
- Herndon, James (1982) “Access, record and competition as influences on interest group contributions to Congressional Campaigns” *The Journal of Politics*, 44(4): 996-1019. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/2130670>
- Hirsch, Alexander; Kang, Karam; Montagnes, Pablo y Hye You (2019) *Lobbyist as Gatekeepers: Theory and evidence*. Working Paper. California Institute of Technology.
- Hojnacki, Marie y David Kimball (1998) “Organized interests and the decision of whom to lobby in Congress” *The American Political Science Review*, 92(4): 775-790. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/2586303>
- Hojnacki, Marie y David Kimball (2001) “PAC Contributions and Lobbying Contacts in Congressional Committees” *Political Research Quarterly*, 54(1): 161-180. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/449213>
- Huber, Jürgen y Michael Kirchler (2013) “Corporate Campaign Contributions and Abnormal Stock Returns after Presidential Elections” *Public Choice*, 153(1/2): 285-307.
- Kalla, Joshua y David Broockman (2016) “Campaign contributions facilitate access to Congressional Officials: A randomized field experiment” *American Journal of Political Science*, 60(3): 545-558.
- Kang, Karam (2016) “Policy influence and private returns from lobbying in the Energy Sector” *The Review of Economic Studies*, 83(1): 269-305.
- Klüver, Heike (2011) “The contextual nature of lobbying; explaining lobbying success in the European Union” *European Union Politics*, 12(4): 483-506. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F1465116511413163>
- Langbein, Laura (1986) “Money and access: some empirical evidence” *The Journal of Politics*, 48(4): 1052-1062. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/2131013>
- Langbein, Laura y Mark Lotwis (1990) “The political efficacy of lobbying and money: gun control in the U.S. House, 1986” *Legislative Studies Quarterly*, 15(3): 413-440. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/439771>
- LaPira, Timothy (2014) “Lobbying in the shadows: how private interests hide from Public Scrutiny, and why that matters” en Cigler, Allan; Loomis, Burdett y Anthony Nownes (eds.) *Interest Group Politics*. 9na ed. Washington: CQ Press/Sage, pp. 224-248.

- Lazarus, Jeffrey; McKay, Amy y Lindsey Herbel (2016) “Who walks through the revolving door? Examining the lobbying activity of former members of Congress” *Interest Groups and Advocacy*, 5(1): 82-100. doi: <https://doi.org/10.1057/iga.2015.16>
- Lewis, Daniel (2013) “Advocacy and influence: Lobbying and legislative outcomes in Wisconsin” *Interest Groups and Advocacy*, 2(2): 206-226. doi: <https://doi.org/10.1057/iga.2013.5>
- Lohmann, Suzanne (1995) “Information, access, and contributions: A signaling model of lobbying” *Public Choice*, 85: 267-284.
- Mahoney, Christine (2007) “Lobbying success in the United States and the European Union” *Journal of Public Policy*, 27(1): 35-56.
- Mallison, Daniel (2014) “Upstream influence: The positive impact of PAC contributions on Marcellus Shale roll call votes in Pennsylvania” *Interest Groups & Advocacy*, 3(3): 293-314. doi: <https://dx.doi.org/10.1057/iga.2014.3>
- McCrain, Joshua (2018) “Revolving door lobbyists and the value of Congressional Staff Connections” *The Journal of Politics*, 80(4): 1369-1383.
- McKay, Amy (2012) “Buying Policy? The effects of Lobbyists’ Resources on their policy success” *Political Research Quarterly*, 65(4): 908-923.
- McKay, Amy (2018) “Fundraising for favors? Linking Lobbyist-Hosted Fundraisers to Legislative Benefits” *Political Research Quarterly*, 71(4): 869-880.
- McKay, Amy (2019) “Buying amendments? Lobbyists’ Campaign Contributions and Micro-Legislation in the creation of the affordable Care Act” *Legislative Studies Quarterly*, 45(2): 327-360. doi: <https://doi.org/10.1111/lsq.12266>
- Neustadtl, Alan (1990) “Interest-Group PACsmanship; an analysis of campaign contributions, issue visibility, and legislative impact” *Social Forces*, 69(2): 549-564. doi: <https://dx.doi.org/10.2307/2579673>
- Powell, Eleanor y Justin Grimmer (2016) “Money in exile: campaign contributions and committee access” *The Journal of Politics*, 78(4): 974-988. doi: <https://dx.doi.org/10.1086/686615>
- Richter, Brian; Samphantharak, Krislert y Jeffrey Timmons (2009) “Lobbying and taxes” *American Journal of Political Science*, 53(4): 893-909. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2009.00407.x>
- Rodríguez, Nicolás Fernando (2016) *Regulación de lobby en el Perú: Trayectoria pendular hacia una ley de gestión de intereses de segunda generación*. Lima: Universidad del Pacífico, tesis de maestría.
- Roscoe, Douglas y Shannon Jenkins (2005) “A Meta-Analysis of Campaign Contributions, Impact on Roll Call Voting” *Social Science Quarterly*, 86(1): 52-68.
- Saltzman, Gregory (1987) “Congressional voting on labor issues: The role of PACs” *ILR Review*, 40(2): 163-179. doi: <https://dx.doi.org/10.2307/2523284>
- Schnakenberg, Keith (2017) “Informational Lobbying and Legislative Voting” *American Journal of Political Science*, 61(1): 129-145.

- Segal, Jeffrey; Cameron, Charles y Albert Cover (1992) "A spatial model of roll call voting: senators, constituents, presidents, and interest groups in Supreme Court Confirmations" *American Journal of Political Science*, 36(1): 96-121. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/2111426>
- Senado República de Chile (s.f.) *Reuniones* [en línea]. Disponible en: <https://www.senado.cl/appsenado/index.php?mo=lobby&ac=GetReuniones>
- Solís, Diego y Josafat Cortez (2019) "¿Qué intereses se representan en el Congreso? Legisladores mexicanos con antecedentes en grupos de interés 2006-2015" *Perfiles Latinoamericanos*, 27(53): 1-26. DOI: <https://dx.doi.org/10.18504/PL2753-013-2019>
- Stratmann, Thomas (1995) "Campaign contributions and congressional voting: does the timing of contributions matter?" *The Review of Economics and Statistics*, 77(1): 127-136. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/2109998>
- Thomas, Herschel y Timothy LaPira (2017) "How many lobbyist are in Washington? Shadow lobbying and the gray market for policy advocacy" *Interest Groups and Advocacy*, 6(3): 199-214. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41309-017-0024-y>
- Victor, Jennifer y Gregory Koger (2016) "Financing friends: How lobbyist create a web of relationships among members of Congress" *Interest Groups & Advocacy*, 5(3): 224-262. DOI: <https://doi.org/10.1057/iga.2016.5>
- Wawro, Gregory (2001) "A panel probit analysis of campaign contributions and roll-call votes" *American Journal of Political Science*, 45(3): 563-579. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/2669239>
- Welch, Peter (1982) "Campaign and legislative voting: Milk money and dairy price supports" *The Western Political Quarterly*, 35(49): 478-495. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/447336>
- Wilhite, Allen y John Theilmann (1987) "Labor PAC contributions and labor legislation: A simultaneous logit approach" *Public Choice*, 53(3): 267-276. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00127351>
- Witko, Christopher (2006) "PACs issue context, and congressional decisionmaking" *Political Research Quarterly*, 59(2): 283-295. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F106591290605900210>
- Witko, Christopher (2011) "Campaign contributions, access, and government contracting" *Journal of Public Administration Research and Theory*, 21(4): 761-778. DOI: <https://doi.org/10.1093/jopart/mur005>
- Wright, John (1990) "Contributions, Lobbying, and Committee Voting in the U.S. House of Representatives" *The American Political Science Review*, 84(2): 417-438. DOI: <https://dx.doi.org/10.2307/1963527>