

2. Grupos de interés y política agraria: Revisión de la bibliografía (*)

por Annalisa Zezza (**)

1. INTRODUCCION

La capacidad de explicación del modelo neoclásico resulta muy limitada cuando uno se dispone a analizar la intervención del Estado en la economía y, más concretamente, las opciones de política agraria.

La intervención pública parece distanciarse cada vez más de la que Rausser (51) denomina de tipo PERT (*Political Economic Resource Transfers*, «Transferencias políticas de recursos económicos»), cuyo objetivo es corregir las ineficiencias del mercado con el fin de alcanzar un hipotético bienestar colectivo. Muy al contrario, tiende a asumir los rasgos de la que, en la obra citada, se denomina intervención de tipo PEST (*Political Economic Seeking Transfers*, «Transferencias políticas de captaciones de recursos económicos»), que se caracteriza por el hecho de que grupos de intereses presentes en la economía ejercen presiones sobre el Estado con el fin de lograr una normativa que les sea favorable.

Desde un punto de vista tradicional, podemos decir que a un «fallo del mercado» (*market failure*) sigue un «fallo de la intervención pública» (*political failure*).

La intervención de tipo PERT se ha analizado en profun-

(*) Gruppi di interesse e politiche agrarie: una rassegna della letteratura. *La Questione Agraria*, 26, 1987, pp. 159-183.

(**) Quiero agradecer al profesor M. de Benedictis sus numerosos y valiosos consejos. Como es natural, la responsabilidad de los posibles errores e imprecisiones ha de considerarse mía exclusivamente.

dad en las publicaciones económicas: sus causas hay que buscarlas en la presencia, en el mundo real, de divergencias con respecto a las hipótesis tradicionales del modelo neoclásico, que impiden alcanzar el óptimo de Pareto. Estas divergencias pueden concretarse en ineficiencias del mercado o en la existencia de objetivos distintos a la eficiencia. El fallo del mercado, que puede describirse como la desviación del precio de los recursos respecto de su coste de oportunidad, se produce allí donde no existe mercado, como en el caso de la presencia de externalidades, o donde, aun existiendo, actúa en condiciones imperfectas, es decir, que se apartan de las hipótesis clásicas. Tal circunstancia se da cuando existe algún riesgo o incertidumbre, o en la presencia de un monopolio, etc.

La tabla 1 (página 108), extraída de la obra de Gorter (16), relaciona las justificaciones más frecuentes aducidas para la intervención pública en el mercado con situaciones típicas de la agricultura americana y que, con las lógicas excepciones, podemos considerar análogas a las que se dan en la agricultura europea.

Desde los años 50, ha aparecido un número cada vez mayor —aunque desorganizado— de publicaciones, encuadradas en diversas ramas de las ciencias económicas y sociales, que De Benedictis (15) ha agrupado recientemente bajo la categoría de MOGRI (*modelos de grupos de intereses*). Estas publicaciones intentan señalar las razones de la segunda modalidad que hemos citado, es decir, el fallo de la intervención pública. ¿Por qué se llega a un resultado que se distancia de la obtención del máximo bienestar social? ¿Qué agentes participan en este proceso? ¿Cómo actúan y se interrelacionan? Estas son las principales preguntas a las que dichos análisis intentan dar respuesta.

A diferencia de la intervención de tipo PERT, analizado con rigidez según los esquemas de la economía neoclásica, el análisis de la intervención de tipo PEST en agricultura no ha seguido un esquema conceptual autónomo, sino que, por el contrario, ha recurrido a diversos enfoques teóricos encuadrados dentro de la categoría de los MOGRI. Una revisión de

la bibliografía relativa a las distintas políticas debe, por tanto, ir precedida de una descripción de la familia de los MOGRI.

2. LA FAMILIA DE LOS MOGRI

Según ha esbozado De Benedictis, el heterogéneo abanico de estudios que pueden encuadrarse en esta categoría alude a cuatro enfoques teóricos distintos. En las páginas siguientes se analizan los rasgos esenciales de cada uno de ellos, recogiendo las aportaciones más significativas dentro de cada área de investigación.

2.1. La teoría del Estado

Este enfoque no puede considerarse una teoría marxista de Estado, sino un complejo debate cuyo punto central es la relación entre Estado y sociedad, entre política y economía.

En los textos clásicos del marxismo —como pone de manifiesto Jessop (29) en un interesante estudio—, el Estado suele ser considerado una superestructura del sistema de producción determinado por la lucha de clases y, por tanto, carente de influencia real sobre la economía. El debate acerca de una teoría materialista del Estado surgió en el Reino Unido en los años 60, y se polarizó principalmente en torno a lo que se dio a llamar la polémica entre Miliband (38) y Poulantzas (49, 50), o entre «instrumentalistas» y «estructuralistas». Los primeros ven la actuación del Estado bien como objeto de los conflictos políticos, bien como instrumento de la clase dominante. En cambio, desde el punto de vista estructuralista, el Estado es considerado algo necesario dentro de la lógica de la progresiva acumulación del capital; por consiguiente, es autónomo respecto de los segmentos específicos de la clase dominante y está excluido del proceso de generación de excedentes, aunque depende del mismo.

Las manifestaciones más recientes de este debate, que ha tenido eco sobre todo en la República Federal de Alemania, tienden a recomponer tales contradicciones considerando que las dos corrientes no son alternativas, sino complementa-

rias. Analizan asimismo las características del Estado tanto en función de la estructura económica y social (10, 25, 27) como de su inserción en la división internacional del trabajo (64). Este enfoque se califica con frecuencia como «derivacionista», intentando así unificar dos esferas de análisis (la política y la económica) que hasta entonces estaban separadas, y se trata de responder a la pregunta de por qué el Estado asume una forma determinada y qué funciones y límites, en términos de autonomía, se derivan de la misma.

2.2. La lógica de la acción colectiva

En esta categoría se incluye una serie de estudios que, abandonando la lógica del conflicto de clases, pero siguiendo una visión «instrumentalista», tratan de señalar quiénes son los agentes implicados en el proceso de determinación de las políticas, y de analizar su comportamiento. Esta parte del análisis se ha centrado principalmente y de forma alternativa en un solo de los dos aspectos que configuran este proceso: por un lado, el análisis del comportamiento de la clase política y de la burocracia, es decir, lo que podría definirse como la oferta de regulación; del lado de la demanda, el estudio de la conducta de los grupos de intereses.

2.2.1. La oferta de regulación

La descripción de los agentes implicados en este proceso y el estudio de su comportamiento es seguramente el área de investigación más rica de cuantas hemos mencionado, y se conoce como teoría de la *public choice* (elección pública).

Dentro de la misma, es posible distinguir entre la teoría normativa (que estudiaría cómo se adoptan las decisiones políticas) y la teoría positiva (que se ocuparía de cómo suceden en realidad). Mueller (39) y Buchanan (12) han examinado una y otra. En este apartado nos limitaremos a considerar tan solo los estudios relacionados con la teoría positiva.

En definitiva, agentes principales de la oferta de *regulation* (regulación) son los políticos que poseen poder legislativo y que, por consiguiente, están en condiciones de utilizar el po-

der coactivo de que dispone el Estado para favorecer determinados intereses, ya sean colectivos o de grupos específicos. Un papel nada despreciable en este proceso corresponde a los burócratas, esto es, a quienes ostentan el poder ejecutivo, y de hecho, administran las distintas políticas.

A los políticos y burócratas se les considera sujetos que implícitamente desarrollan un análisis de costes y beneficios en el que comparan las ventajas y desventajas que para ellos se desprenden de tomar o no determinadas medidas.

Entre los primeros estudios del comportamiento de los políticos y burócratas se encuentran los de Downs (20, 21) y Tullock (63). Según Downs, los partidos políticos actúan como empresas que tratan de maximizar los beneficios, en este caso votos. En cambio, Tullock analiza el comportamiento de la burocracia, tanto desde el punto de vista de las condiciones necesarias para aumentar su poder como de las que han de darse para que sea eficiente.

Una parte importante de las publicaciones que versan sobre la *public choice* se dedica al estudio de los mecanismos por medio de los cuales se toman las decisiones. Estos se refieren, por ejemplo a los sistemas de votación. Buchanan y Tullock (11), en un libro que se considera un «clásico» en la materia, analizan cómo influyen los diferentes sistemas de aprobación de las disposiciones legales —el de unanimidad, el de mayoría, etc.—, en los tipos de medidas que se adoptan y en la distribución de beneficios y costes que se desprenden de ellas.

Otros estudios se centran en el análisis de los factores que determinan la expresión del voto por parte de los políticos: la ideología, los intereses personales, el «intercambio» de votos entre políticos sobre propuestas no alternativas (31).

Frey y Scheneider (22), examinando datos que abarcan desde la presencia de Eisenhower hasta la de Ford, estudian cómo la política del presidente de Estados Unidos está sujeta a tres tipos de factores fundamentales: administrativos, económicos y de popularidad. En ese sentido, señalan cómo una serie de elementos (reelección, proximidad o no del momento de las elecciones, etc.) han influido de hecho en las decisiones de política económica de la presidencia. En el

mismo estudio se pone de manifiesto una sustancial relación cuantitativa entre la popularidad del presidente y las condiciones económicas: inflación, desempleo, aumento del consumo, etc.

2.2.2. *La demanda de regulación*

En este apartado se encuadran los estudios —escasos, por cierto— que intentan describir la naturaleza y el comportamiento de los grupos de presión presentes en la economía y que demandan una intervención pública que beneficie sus intereses.

La aportación teórica más importante en este campo es, seguramente, la de Olson (40). Olson relaciona la eficacia de la acción de un grupo de presión con su importancia numérica, llegando a la conclusión de que un grupo pequeño es más eficiente a la hora de obtener «favores» políticos, debido a que resulta más fácil de organizar, a que el provecho individual es más alto y a que se deja sentir menos el problema de los *free-riders* (elementos que actúan por libre), esto es, la presencia de sujetos que no comparten la esperanza de que otros se organicen y trabajen también en su propio beneficio.

En el mundo real, Olson justifica la presencia de grandes grupos, como las organizaciones sindicales y profesionales, comparando su actividad política con un «producto conjunto», puesto que, de hecho, estos grupos nacieron con otras finalidades; por ejemplo, para prestar asistencia técnica, etc., en el caso de las organizaciones de productores.

Becker (6), en un estudio reciente, analiza la competencia entre grupos de intereses y las condiciones que influyen en el equilibrio entre los mismos. Dichas condiciones son principalmente: la eficiencia respectiva en el ejercicio de la presión política, la repercusión sobre la influencia total de la realización de un esfuerzo extraordinario, la importancia numérica del grupo, y los costes sociales unidos a la regulación. Para Becker, el resultado de la competencia entre los grupos de presión es una redistribución de la renta, entendiendo por tal la medida de la utilidad de cada grupo. El modelo se construye suponiendo la existencia de dos grupos formados

por individuos homogéneos. La consecución de una determinada política constituirá una subvención para un grupo, mientras que para el otro supondrá un impuesto. El importe de las subvenciones será inferior al de los impuestos pagados por el grupo perdedor, debido a los costes implícitos en esta transferencia de recursos en favor de una posición que difiere del equilibrio de Pareto.

Los impuestos y las cantidades disponibles para subvenciones están determinados, en este modelo, por las funciones de influencia de los dos grupos, las cuales dependen de la presión ejercida por cada uno, así como de otras variables. La igualdad entre los impuestos establecidos y las cantidades disponibles para subvenciones significa que la influencia agregada es nula. Sin embargo, como ya se ha dicho, existe una diferencia entre impuestos y subvenciones reales, debido a los costes que implica su obtención. Si aumenta la presión ejercida por el grupo que paga impuestos, su influencia aumenta, y por consiguiente, disminuirán los impuestos, lo que producirá a su vez una reducción de la influencia política del otro grupo y de la subvención. La presión política que ejerce cada grupo está en función de su importancia numérica y de los recursos que emplee. Estos últimos están formados por los costes explícitos y por los relacionados con el control de los *free-riders*, que se incrementarán al aumentar la importancia numérica del grupo.

Maximizando la renta de cada grupo, Becker obtiene los valores de equilibrio de la presión ejercida por cada uno de ellos y de los gastos a los que ha tenido que hacer frente cada miembro. Una vez dadas las condiciones de equilibrio, Becker se enfrenta, tanto gráfica como analíticamente a algunos problemas de estática comparativa.

Becker demuestra entre otras cosas que, si un grupo se hace más eficiente en el ejercicio de su presión, estará en disposición de reducir los impuestos a que está sometido, o aumentar las subvenciones de que disfruta. La eficacia de la acción de cada grupo se demuestra, además, no en función de su eficiencia absoluta, sino en función de su eficiencia relativa con respecto a la del grupo contrario.

El aumento de los costes que implica esta competencia, siempre según Becker, determina la reducción del nivel de equilibrio de la subvención.

Becker añade, además, que el modelo por él desarrollado no está en disonancia con la teoría tradicional. Según ésta, la intervención pública estaría justificada como corrección de un fallo del mercado. Demuestra igualmente el autor que es más probable que se adopten políticas que aumenten la eficiencia que políticas que la reduzcan, tanto en los casos en que no haya obstáculos por parte de ningún grupo como en los que existan beneficiarios y perdedores.

En este modelo, el número de votos y la obtención de mayorías no se consideran variables importantes, por cuanto se consideran casi como un subproducto de la actividad de *lobbying*. El papel de los políticos y burócratas está infravalorado, ya que se les considera meros transmisores de la asignación de recursos derivada de la competencia entre grupos de presión.

Finalmente, el modelo puede generalizarse en el caso de que existan más de dos grupos que puedan, a un mismo tiempo, estar sometidos a impuestos y ser beneficiarios de subvenciones.

Este campo de investigación está bastante desamparado desde el punto de vista de los estudios empíricos: de hecho, está muy mediatizado por análisis que versan sobre realidades muy especiales y que mal se prestan a proporcionar un cuadro interpretativo general de la evolución de la naturaleza y del comportamiento de los grupos de presión, a la que asistimos en el mundo occidental.

Cada vez con mayor frecuencia se denomina *lobby* a un grupo de presión, tomando prestada la terminología anglosajona. Habría que recordar que en la vida política estadounidense se entiende por *lobby* un tipo de organización muy peculiar, que por lo general defiende intereses restringidos, está representada de forma oficial en Washington D. C., y cuya actividad principal es, a menudo, la obtención de fondos para apoyar a candidatos al Congreso y a la Casa Blanca. En este contexto, muchos estudios (3, 55, 65) analizan el comporta-

miento de algunos *lobbies* intentando determinar cuál es el volumen ideal de gastos que deben sufragar para conseguir un punto de equilibrio entre el coste marginal de la aportación a una campaña política y el beneficio marginal esperado.

El primero de estos estudios (3) examina la importancia relativa de los intereses de los consumidores y de los grupos bancarios en relación con la votación de la legislación bancaria en el Congreso. Los resultados permiten sostener la hipótesis de que los políticos actúan «racionalmente», realizando un análisis implícito de costes y beneficios con el fin de maximizar los votos. El análisis da a entender además que existe una ventaja comparativa a favor del *lobby* de los productores con respecto al grupo de consumidores en el «mercado» conformado por los beneficios que se derivan de la regulación pública.

En cambio, en la obra de J. Reinganum (65) se intenta fijar el volumen ideal de los gastos que ha de destinarse al *lobbying*. Se analiza el caso de un grupo de presión compuesto por pocas personas ante una oposición desorganizada y formada por un gran número de individuos. Está demostrado que, en este caso, los costes ligados al *lobbying* tienden a aumentar con el tiempo; que un aumento de los beneficios posibles estimula un incremento de los gastos que implica su consecución; que el aumento de la probabilidad de una decisión favorable determina una inversión menor por parte del *lobby*, y finalmente, que la intensidad de la presión ejercida por éste disminuye cuando se amplía el período de toma de decisiones.

En el mismo estudio se examina también el caso de la existencia de una parte contraria organizada y favorable al mantenimiento del status quo. Se demuestra, con la ayuda de la teoría dinámica de juegos, que en este caso los gastos no aumentan necesariamente con el tiempo, aunque si conforme crece la transferencia de riqueza; que al mismo tiempo se incrementan los sufragados por la oposición con el fin de limitar las pérdidas y finalmente que los gastos de *lobbying* aumentan cuando se amplía el período de toma de decisiones.

El estudio de Welch (65) responde empíricamente a la

pregunta de por qué los grupos de intereses participan en las campañas políticas de ciertos candidatos. Analiza asimismo el comportamiento de seis importantes *lobbies* americanos a través de dos modelos. En el primero se trabaja con la hipótesis de que los grupos de intereses participan en las campañas electorales con el fin de obtener favores políticos, ofreciendo aportaciones a los candidatos que presentan más probabilidades de victoria, sin influir en las probabilidades de cada uno de salir elegido. Los fondos se asignarían de forma que se maximizara la utilidad esperada en todos los distritos electorales, dada una relación de equilibrio. Las condiciones de primer orden se resuelven de forma que se obtenga el máximo valor por la contribución.

Sin embargo, en el segundo modelo se supone que la probabilidad de que un candidato venza está en función de la aportación recibida. También en este caso, el objetivo es la maximización de la utilidad esperada. Los resultados empíricos dan la razón al primer modelo, por lo que Welch saca la conclusión de que es más verosímil que los grupos de intereses tiendan a apoyar a los candidatos con más probabilidades de éxito, antes que influir sobre los resultados de las elecciones.

2.3. La teoría económica de la regulación

En este apartado se incluyen una serie de estudios que arrancan en una obra publicada por Stigler en 1971 (59). En ella, el autor desmiente la hipótesis de que la regulación que el Estado establece para un sector suponga un aumento del bienestar colectivo de la sociedad. Afirma, en cambio, que existen algunos grupos que consiguen del Estado medidas políticas que incrementen sus beneficios, y analiza las condiciones en que esto se produce.

Por tanto, la determinación de las políticas que han de seguirse se considera como el fruto de un proceso en el que la demanda y la oferta de *regulation* se enfrentan en un «mercado de políticas» que funciona según las leyes clásicas de la economía.

Stigler clasifica en cuatro grupos las formas de protección

pública de las que puede beneficiarse tanto un sector de la economía como un grupo de empresas: subvención directa, barreras a la entrada de nuevas empresas y aranceles proteccionistas, medidas que influyen sobre productos o servicios sustitutivos o complementarios, y fijación directa del precio.

El autor afirma, en suma, que la transacción implícita en la regulación no es más que un traspaso de riqueza de un grupo a otro, que como tal sigue las leyes del mercado; los grupos de intereses están del lado de la demanda, y los políticos, del lado de la oferta. Cuando se intenta averiguar qué grupo saldrá «vencedor» en este proceso, Stigler se une a la teoría de Olson (40), que considera que un grupo pequeño y con un elevado interés por cápita tiene más posibilidades de éxito.

Posner (47) recurre a la teoría de los cárteles para explicar cuáles son los beneficios y los costes para un grupo que desee obtener del Estado una normativa que le favorezca. Según esta teoría, el valor del cártel es tanto más elevado cuanto más elástica sea la demanda del bien producido y más lenta y costosa sea la entrada de nuevas empresas en el sector. Los costes hacen referencia a la organización del cártel y a la defensa del mismo frente a otras empresas; son más bajos si el número de personas que hay que coordinar es reducido y si sus intereses son homogéneos.

Posner advierte que, a pesar de los numerosos puntos en común existentes entre la teoría económica de la regulación y la de los cárteles, una y otra no son coincidentes. De hecho, es fácil encontrar una elevada incidencia de la regulación pública en los sectores, como el agrícola, en los que es menos probable la realización de cárteles. Según Posner, todo depende de dos factores principales. En primer lugar, se dará una mayor demanda de regulación pública en los sectores en los que la formación de un cártel sea una alternativa difícilmente realizable debido a la ausencia de algunas de las condiciones consideradas indispensables y que ya hemos mencionado. Además, cuando los intereses existentes en un mismo sector no son homogéneos, es más factible que la regulación pública se adapte mejor a esa heterogeneidad, dado el mayor

número de instrumentos de que dispone el legislador con relación al cártel.

Stigler (60) analiza la asimetría de intereses como factor que minimiza los costes derivados del problema de los *free-riders*. Afirma que, aun siendo éste un problema de más fácil solución si el sector está formado por un número reducido de empresas, la importancia numérica del grupo deja de ser un obstáculo para la formación de una coalición eficaz cuando existe una asimetría de intereses, ya que dentro de aquél se crearán subgrupos que tratarán de dirigir la elección hacia un tipo determinado de regulación.

Posner (48) añade que hay que considerar el tipo de sistema político de que se trate y, en el caso de los sistemas democráticos, se recuerda que los grupos más numerosos disponen de un mayor número de votos.

Peltzman (43) ha elaborado un modelo que es esencialmente, una formalización del elaborado por Stigler una vez que se introduce el papel de la oposición. Mediante él, trata de averiguar la importancia numérica que ha de tener una coalición para que un grupo de intereses tenga éxito. En su opinión, el legislador desea maximizar en términos de votos y de fondos su propia utilidad M , que está en función de la importancia numérica tanto del grupo beneficiario como de la oposición y de la probabilidad de que aquél y ésta garantice su apoyo o se opongan respectivamente:

$$M = nf - (N - n)h \quad (1)$$

donde:

n = número de votantes potenciales del grupo beneficiario.

f = probabilidad de apoyo por parte de un miembro del grupo beneficiario.

N = cifra total de votantes.

h = probabilidad de que se opongan los miembros del grupo perdedor.

Dentro de cada grupo, los beneficios y pérdidas se consideran iguales para todos los miembros, como en el modelo de Becker (6).

La probabilidad del apoyo se especifica como una función del beneficio neto per cápita y es, por tanto, directamente proporcional a la transferencia de riqueza en juego, e inversamente proporcional a los costes de la actividad de *lobbying* y a la importancia numérica del grupo:

$$f = f(g) \quad (2)$$

donde g es el beneficio per cápita, que es igual a :

$$t = \frac{T - K - C(n)}{n} \quad (3)$$

donde:

T = transferencia total al grupo subvencionado.

K = gastos por actividad de *lobbying*.

$C(n)$ = costes de organización del grupo y para mitigar la oposición.

Peltzman considera la transferencia de bienestar como un impuesto sobre la riqueza B de cada individuo no perteneciente al grupo subvencionado, por lo que:

$$T = tB(N - n) \quad (4)$$

o bien:

$$t = \frac{T}{B(N - n)} \quad (5)$$

Si el grupo de los productores es el beneficiario y el de los consumidores es el que ha de pagar impuestos, se podría considerar B como el excedente del consumidor y t como un precio regulado.

Peltzman concluye que el problema del legislador no estriba sólo en decidir el importe óptimo de la transferencia, sino en elegir también el instrumento que dé lugar a la estructura óptima de beneficios y costes, dadas las diferencias

internas en los grupos desde el punto de vista, por ejemplo, de las diferentes funciones de demanda de los consumidores.

Peltzman considera la existencia de dos subgrupos en el conjunto de los consumidores, sobre los que recae el impuesto que ha de recaudarse, y calcula el importe óptimo del mismo minimizando la probabilidad añadida de la oposición al mismo. Demuestra asimismo que este impuesto está en función de las características de ambos grupos, vencedores y perdedores.

Halla, por tanto, las cantidades idóneas que maximizan la magnitud M en (1). Además, se tratan de forma analítica los casos en que se producen aplazamientos de las funciones de apoyo o de oposición o una variación del coste de organización. El modelo se aplica, pues, a los casos en que la política que ha de adoptarse es el establecimiento de una barrera a la entrada o una regulación del precio.

2.4. Rent seeking (Búsqueda de rentas)

En el sistema económico, existen rentas que forman parte del sistema de precios que fija el mercado, y rentas que se establecen de forma artificial por medio de la regulación pública. Estas últimas son verdaderas transferencias de riqueza cuya obtención genera una competencia entre grupos de intereses, esto es, lo que en la bibliografía internacional se denomina *rent seeking*. Los estudios incluidos en este apartado intentan, con la ayuda de una instrumentación analítica típicamente neoclásica, evaluar los costes sociales que implica esta actividad de captación de rentas.

Tollison (61) ha revisado los estudios normativos y positivos existentes sobre esta materia. Los primeros se centran en los costes sociales relacionados con la actividad de captación en rentas y que se añaden a la pérdida de bienestar colectivo derivado de la *regulation* (63). El estudio de Ann Krueger (33) es pionero en este campo. Krueger crea un modelo para analizar, desde el punto de vista del bienestar, los efectos de la actividad que ella define, por primera vez como *rent seeking*, asociada a la concesión de licencias cuando existan restricciones a las importaciones. Posner (48) estima que los costes re-

lacionados con la actividad de *rent seeking* en Estados Unidos suponen alrededor de un 3% del producto nacional bruto.

Bhagwati y Srinivasan (9) aplican la teoría del *second best* (segundo óptimo) para demostrar que, si el precio sombra de los recursos destinados a la actividad de *lobbying* es negativo, ésta puede conducir a un aumento del bienestar social.

Las actividades de *rent seeking* que Bhagwati (8) define como DUP (*directly unproductive profit seeking*, captación de beneficios directamente improductivos) tienen precisamente la característica de generar un beneficio sin implicar la producción de bienes o servicios. Bhagwati clasifica estas actividades en cuatro categorías, según que las situaciones de partida o de llegada sufran o no distorsiones. Cuando ambas situaciones están distorsionadas respecto de un óptimo de Pareto, como en los casos analizados por Bhagwati y Srinivasan (9) y por Krueger (33), la actividad de DUP puede tener como consecuencia un aumento del bienestar social; puede conducir a la consecución de una solución de *second best* si el beneficio es superior al coste ligado a su obtención. Parecida es la situación que se da cuando el punto de llegada no sufre distorsiones; es por tanto, un *first best* (óptimo). Se obtendrá, de hecho, un aumento de bienestar relacionado con la eliminación de la distorsión, pero la repercusión global podrá ser negativa o positiva, a causa de la presencia de costes ligados a la obtención de este cambio. Por el contrario, cuando se parte de una posición de óptimo, la repercusión de las actividades DUP sobre el bienestar social será negativa, cualquiera que sea el punto de llegada.

Los estudios positivos analizan las fuentes y las formas de rentas existentes en el sistema económico y político. El comercio internacional (14, 46) y la economía pública (23, 32) son campos fundamentales de aplicación de estas teorías.

3. LOS MODELOS DE GRUPOS DE INTERESES Y LA POLITICA AGRARIA

La notable participación del Estado en la política agraria y la dificultad actual para explicar la lógica de tal interven-

ción exclusivamente en términos de análisis económico han inducido un interés cada vez mayor entre los economistas agrarios por formular un enfoque que supere los límites inherentes a la separación tradicional entre análisis económico y análisis político.

Hace ya algunos años que se analizó en la escuela alemana de economía agraria lo que de Benedictis (15) ha definido como «binomio asimétrico». Hagerdorn (25) intenta averiguar las causas del vacío existente en el mundo real entre la investigación económico-agraria y la aplicación de las recomendaciones que se derivan de la misma. Según él, la solución al problema habría que buscarla en los mecanismos de coordinación entre el sector agrícola y la política agraria, esfera que hasta ahora se ha descuidado en la investigación económico-agraria. El problema de la agricultura en las últimas décadas es cada vez más un problema de salvaguardia de las rentas de los agricultores, y por consiguiente, una cuestión de política agraria en la que se verifican dos procesos: por un lado, los agricultores, dada la baja rentabilidad de su actividad intentan provocar un proceso redistributivo a su favor mediante un mecanismo de *rent seeking*; por otro lado, a medida que la dificultad del proceso de reestructuración se agrava a causa de la ausencia de alternativas fuera del sector, aumenta su protesta política con el fin de defenderse de los efectos negativos producidos por la coyuntura económica. Según Hagerdorn, la respuesta de los economistas agrarios se ha limitado al ámbito de los análisis del sector, en vez de incluir también los mecanismos de coordinación de las políticas; es decir, se han buscado respuestas al problema «político» en el campo «económico», proponiéndose nuevos instrumentos que a su vez originaban nuevas dificultades de coordinación, creándose de este modo un círculo vicioso que él define como «efectos circulares de las recomendaciones en política agraria».

Por razones de comodidad en la exposición, hemos dividido en cuatro grupos los estudios relativos al análisis de la intervención pública en la economía. A cada uno de ellos corresponden teorías diferentes. No obstante, resulta evidente

—según este análisis— que no existe una «teoría general», y en consecuencia, en todos estos enfoques pueden encontrarse elementos de lectura sobre el origen y los efectos de la intervención del Estado en la economía.

En esta complementariedad de enfoques que con demasiada frecuencia se han considerado alternativos reside, en nuestra opinión, una de las causas principales del vacío existente entre las interpretaciones teóricas y los análisis empíricos —descriptivos o cuantitativos— del proceso de adopción de las políticas, así como de la ausencia de este tipo de análisis.

A pesar de no encontrar en los MOGRI ningún modelo teórico susceptible de empleo directo en el análisis de la política agraria, es fácil constatar que tales modelos han proporcionado nuevas e interesantes claves de lectura de la intervención pública. Nos encontramos ante un filón bibliográfico que está dando sus primeros pasos: no debe, por tanto, sorprender que las investigaciones llevadas a cabo hasta ahora, aunque interesantes, no sean concluyentes. No resulta empresa fácil dotar de personalidad y de comportamientos precisos al conjunto de agentes formado por consumidores, productores, políticos y burócratas que configuran el escenario de los MOGRI: en consecuencia, no debe asombrar que la aplicación de los MOGRI a la política agraria, aunque interesante, tienda a ser imprecisa y no sirva para el análisis de casos en los que las conductas de agentes concretos desemboquen en decisiones concretas de política agraria.

De Janvry (17), en un artículo recientemente publicado en *La Questione Agraria*, señala la necesidad de establecer un esquema de análisis que vaya más allá de los objetivos del tradicional enfoque neoclásico. Haciendo suyas las más recientes formulaciones de la teoría del Estado, mantiene que deben investigarse las causas de las distorsiones provocadas por las políticas agrarias desde un punto de vista histórico y social, demostrando la relación que existe entre la estructura económica y estructura social de una sociedad, su integración en la división internacional del trabajo, las características del Estado en cuanto a la forma, funciones y límites se refiere, el

proceso de elaboración y de ejecución de las políticas agrarias, y las consecuencias económicas y sociales de dichas políticas.

El modelo de Peltzman (43) ya examinado en relación con la teoría económica de la regulación ha sido aplicado recientemente por Susan Seniro Nello (57, 58) al análisis de la Política Agrícola Común aunque sólo desde una perspectiva descriptiva. La autora, aun habiendo comprobado que se aplica dicho modelo a la política agrícola común, pone de manifiesto que, siguiendo tal enfoque, no ha sido posible incluir en el análisis dos aspectos de fundamental importancia en el proceso de toma de decisiones que tiene lugar en Bruselas: el equilibrio presupuestario y la necesidad de tener en cuenta las reacciones de terceros países.

Petit (44) ha esquematizado en un modelo teórico el hecho de que la normativa pública sea el fruto de la interacción de numerosos factores. Entre éstos figura el conflicto de intereses, al que hay que sumar otros, como la estructura económica, condicionada por el conjunto de las decisiones ya tomadas y por la repercusión de los factores a largo plazo, los cuales crean el contexto político, económico y social en el que se produce la competencia entre grupos de intereses. El modelo teórico creado por Petit se ha aplicado al análisis de las decisiones tomadas por la Comunidad en la regulación del sector de productos lácteos (45).

Rausser y otros (53) han revisado los enfoques empíricos utilizados para incluir la intervención pública en los modelos econométricos, a la vista de las diversas teorías existentes sobre la regulación. Los autores ponen de relieve que el análisis cuantitativo ha seguido dos cauces principales: el primero especifica las funciones objetivo —funciones de utilidad, por ejemplo—, que determinan la elección de un instrumento dado, de las que derivan luego funciones de comportamiento para dicho instrumento. El segundo, en cambio, introduce directamente variables políticas en las funciones de oferta o de demanda. La elección de una política supone un proceso de *rent seeking* y un *trade-off* (intercambio) entre diversos objetivos. Los autores sostienen que un modelo cuantitativo debe

describir estos procesos, y que además debe intentar analizar la incertidumbre inherente al proceso político y unido a la elección, la ejecución y los efectos de un instrumento determinado. En ambos enfoques se analizan diversos ensayos (1, 2, 30, 34, 35, 37, 52, 53, 54, 56, 66) y se manifiestan las limitaciones relativas que supone afrontar análisis de carácter positivo y normativo, la inclusión del problema de la incertidumbre y el examen de los *trade-off* entre diferentes alternativas.

Parece completamente lógico que hasta ahora las aplicaciones de los MOGRI se hayan dirigido con preferencia a la intervención pública en los mercados de productos, puesto que es en esta esfera de toma de decisiones donde se producen, directa o indirectamente, los mayores flujos de transferencias. Sin embargo, resulta interesante que la instrumentación conceptual de los MOGRI haya encontrado aplicación en otros campos de indagación en los últimos tiempos.

Merecen citarse dos líneas de investigación y de reflejo de la realidad que van adquiriendo un cierto relieve en la bibliografía. La primera se refiere al análisis de la razón de ser de la posición sistemática de protección inadecuada (*underprotection*) que se concede a la agricultura en las economías subdesarrolladas, y la segunda, a la posición sistemática de exceso de protección (*overprotection*) típica de las economías avanzadas. La interpretación tradicional se basaba casi exclusivamente en la necesidad de garantizar la obtención de excedentes en el sector agrícola para fomentar y mantener un adecuado proceso de acumulación y desarrollo en el sector industrial. Esta interpretación, que hunde sus raíces en el debate sobre la estrategia de desarrollo de la economía soviética en los años 20 y 30, constituyó la piedra angular de los ensayos sobre *development economics* (economía del desarrollo) en los años de posguerra. Hoy día, el filtro interpretativo que suponen los MOGRI (véanse las aportaciones de Olson (41, 42) y de Andersen y Hayami (5)) ayuda a proporcionar explicaciones bastante convincentes, poniendo en tela de juicio los postulados de la acción colectiva y preguntando la razón por la que se han asignado funciones diametralmente opuestas a la política agraria de los países en desarrollo y de los países avanzados.

En concreto, Olson (41, 42) declara que no le convence en absoluto la tesis de que la agricultura es un medio para alcanzar el desarrollo económico, y propone, en cambio, una interpretación distinta, que él califica de «intensidad espacial» de la agricultura. Tal explicación, que según el autor parece convincente tanto para la Europa preindustrial como para los países actualmente en desarrollo, parte de la hipótesis —que ya hemos comentado— de la dificultad de acción colectiva que tienen los grandes grupos. Pero, ¿cuándo pueden constituirse grupos numerosos? Según Olson, depende de la distancia, de la tecnología de los transportes y las comunicaciones, y del grado de cultura. El hecho de que las explotaciones agrícolas se encuentren alejadas unas de otras y de que no tengan cuotas sustanciales del mercado impide la formación de estructuras de oligopolistas o monopolistas. Aun cuando se reduzcan los costes de organización debido a la mejora de los sistemas de transporte y comunicaciones, resultará más probable que los agricultores se unan para obtener la protección del Estado, en lugar de formar estructuras de mercado que estén en condiciones de fijar directamente los precios.

De especial interés en el caso de los países de reciente industrialización (Corea del Sur, Taiwán, etc.) —que examinan Anderson y Hayami (5)— en los que, debido al rápido desarrollo del sector industrial, la intervención pública se ha modificado profundamente en lo que respecta a la agricultura, asumiendo posiciones de fuerte proteccionismo. Honma y Hayami (28) han demostrado —con ayuda de regresiones— que la protección de que goza el sector agrícola en los países industrializados aumenta al disminuir la población agraria.

Una segunda línea en la que la «filosofía» y la instrumentación conceptual de los MOGRI ayuda a obtener resultados teóricos de cierto interés se refiere a las políticas estructurales (conveniencia y posibilidad de proceder a una reforma agraria). Los dos estudios de Janvry y Sadoulet (18, 19) son muestras significativas de cómo, por ejemplo, la introducción en el esquema conceptual de los costes de transacción (*transaction costs*) —unidos a los procesos de contratación, infor-

mación y supervisión de las relaciones económicas interpersonales y de la posibilidad de adoptar acciones colectivas—enriquece de forma considerable el esquema interpretativo del mecanismo de inducción de las innovaciones en la versión neoclásica (26) —que está basada exclusivamente en el papel de los precios como señales de escasez— y, en consecuencia, del grado óptimo de distorsión del progreso técnico.

De igual forma (véase el segundo estudio mencionado), la posibilidad que tienen algunos grupos (los latifundistas) de captar rentas (créditos preferentes, innovaciones técnicas, etc.), altera la conveniencia social de adoptar un proceso de redistribución de la tierra y determina una situación de parálisis con relación a la posibilidad de la reforma agraria.

Volviendo al tema central de la intervención pública en el mercado de los productos agrarios, merece destacarse que los vacíos de investigación son numerosos y macroscópicos. Cabe esperar que la atención de los investigadores interesados en profundizar en la temática de los MOGRI se oriente a ofrecer respuestas articuladas —con las correspondientes comparaciones internacionales— a los siguientes interrogantes:

1. Aunque el sector agrario goce de un nivel apropiado de protección y de apoyo en las economías avanzadas, en su interior subsisten grandes diferencias entre unos productos y otros. ¿A qué factores cabe imputar tales diferencias?

Anderson (4), refiriéndose a Australia, realiza un análisis comparativo intersectorial ratificando una serie de hipótesis acerca de los factores que «explican» el mayor o menor grado de apoyo. Según el autor, estos factores hay que buscarlos entre los determinantes de la demanda y de la oferta de regulación. La demanda de ayuda por parte de un sector depende de las ventajas potenciales de la misma y de los costes que implique su obtención. Anderson afirma que, cuando se da un contexto en el que se producen elecciones frecuentes, los grupos de presión se muestran más interesados por los efectos a corto plazo. Por consiguiente, suponiendo que se produzca en ese corto periodo una mayor movilidad del trabajo que del capital, cabe esperar una mayor demanda de protección por parte de los sectores intensivos en mano de

obra y con menos valor añadido. La demanda de subvención también se vería influida, entre otras cosas, por la fuerza organizativa de los subsectores en auge y en declive del sector primario.

Por el contrario, los costes de la actividad de *lobbying* están relacionados con el problema del *free-riding* y, además, son inferiores cuando, por otros motivos, existen ya organizaciones de productores. Es lo que ocurre en el caso de las cooperativas de transformación o de comercialización.

Anderson continúa afirmando que la subvención que ofrecen los políticos está, a su vez, condicionada por múltiples factores. Un sector en crisis tendrá más probabilidades de recibir ayuda ya que su declive económico implicará también el del apoyo político que puede conceder.

La ayuda se verá facilitada si no exige un riesgo financiero por parte del Estado. Siempre según Anderson, esto supone una distorsión del apoyo en favor de los sectores que producen para el consumo interno y en perjuicio de los que producen con vistas a la exportación. En el primer caso, la ayuda suele adoptar la forma de un arancel, lo que significa un ingreso para el erario. En cambio, en el segundo caso significaría una subvención a la exportación y por consiguiente una carga financiera para el Estado. Además la protección tenderá a favorecer a los sectores que puedan aplicar precios elevados a sus productos en el mercado interior, y por tanto a los que se caracterizan por una demanda interna inflexible. Estas hipótesis se confirman en algunos sectores de la agricultura australiana. Hay ejemplos que merecen mencionarse, como el sector de los cereales, y el de la ganadería de carne y lana, cuyos niveles de ayuda han sido siempre bajos. Como confirmación de las hipótesis descritas, los citados sectores se caracterizan por una relación capital-trabajo relativamente alta. No están en declive y se caracterizan por un elevado número de productores. Por el contrario, la ayuda es elevada para sectores, como el del productos lácteos, el de las aves de corral y el del tabaco, intensivos en mano de obra y dotados ya de estructuras organizativas. El sector de las aves de corral es un ejemplo de sector en crisis, al que se ha concedido una ayuda elevada.

Si esos factores sustentan la demanda y la oferta de la intervención pública en Australia, ¿en qué medida pueden confirmarse en una comparación con otros países?

Benson y Faminow (27) tratan de saber por qué en dos mercados estructuralmente iguales, como el estadounidense y el canadiense, se dan políticas agrarias sustancialmente distintas. Con este fin han analizado el sector de las aves de corral, que no cuenta con ningún programa de ayuda en Estados Unidos, mientras que en Canadá está sujeto a un rígido control de la oferta. Examinando las distintas teorías, la clave de interpretación más adecuada se halla en la teoría económica de la regulación. Los autores ponen de manifiesto como en Canadá prevalecen en el sector analizado las condiciones que favorecen la organización de un *lobby*: reducido número de productores, concentrados geográficamente y demanda relativamente inflexible del producto.

2. Una hipótesis razonable —adelantada tanto por Anderson (4) como Olson (41, 42)— es que cuanto mayor es la organización de un sector desde la perspectiva de la comercialización —existencia de cooperativas de segundo grado, agrupaciones de marketing, etc.—, tanto mayor es el grado de protección y de apoyo que dicho sector logrará del Estado. Esta hipótesis debería ser sometida a una comprobación empírica. En todo caso igualmente plausible es que, a medida que crecen los procesos de integración entre la agricultura y otros sectores en declive, vayan acompañados de un alto grado de ayuda: véase el caso del tomate en la CE. Lo que adquiere relevancia al respecto es el conflicto entre la agricultura y la industria transformadora acerca de las modalidades de intervención y su inserción en el cauce producción-distribución entre empresa y consumidor. Además, el componente de transformación y comercialización, adquiere dimensiones supranacionales para más de un producto. ¿Qué papel han desempeñado las multinacionales en el juego entre proteccionismos nacionales, por ejemplo, en el conflicto CEE-EE.UU.?

3. ¿Quiénes son, pues, los beneficiarios de las políticas de apoyo a la agricultura? El nivel de información y de análisis

es, en este aspecto, muy poco satisfactorio: no se consigue ir más allá de la reiterada afirmación de que las grandes empresas acabarán siendo las destinatarias privilegiadas y de que lograrán quedarse con las tajadas más importantes de los flujos de transferencias de las arcas del Estado hacia la agricultura. Un ejemplo en este sentido es el informe del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (36) en el que, además

Tabla 1

LA INTERVENCION PUBLICA EN LOS MERCADOS PRIVADOS

Justificación teórica	Manifestación correspondiente en la agricultura americana
Estructura imperfecta del mercado	Monopolio en la oferta de los agricultores, monopolio en las industrias en declive, monopolio público en el comercio internacional.
Equidad en la distribución de la renta.	Rentas agrícolas estructuralmente más bajas que la media.
Dificultad para la obtención de una posición de equilibrio.	Movilidad imperfecta de los agricultores, cambio tecnológico inflexibilidad de la oferta y/o demanda, tipo de cambio distinto al valor de equilibrio, etc.
Presencia de externalidades.	Conservación del suelo, contaminación, etc.
Características de los bienes públicos.	Información, divulgación, investigación, etc.
Ayudas	<i>Food stamps</i> (cupones canjeables por alimentos), políticas de ayuda a terceros países, etc.
Distinta valoración del riesgo para el individuo y para la sociedad.	Investigación pública.
Economías de coordinación.	Cooperativas, agrupaciones de marketing, etc.

Fuente: H. de Gorter (16)

de confirmar tal hipótesis, se hace hincapié en la distinción entre empresas familiares y empresas en manos de capital financiero.

4. ¿Qué conexiones existen entre la intervención en los mercados y el progreso técnico en los diversos sectores de producción? La hipótesis de progreso técnico inducido (26) revela una fuerte desviación a favor de los productos más protegidos. Sin embargo, la gran mayoría de las publicaciones centran su atención en las distorsiones entre factores, desentendiéndose, de forma incomprensible, de las distorsiones entre productos. No es necesario recurrir a modelos sofisticados para demostrar la existencia de un círculo vicioso entre protección interna y externa-progreso técnico-excedentes de producción y aumento del coste de la intervención pública. Por el contrario, ¿qué ocurre con los productos no protegidos o con muy bajo nivel de protección? En otras palabras, ¿puede traducirse la distorsión entre los niveles de protección en una distorsión paralela de los movimientos de innovación entre los productos? Lo que sucedería en este caso sería una doble penalización para algunos productos. En el contexto italiano, el caso de las leguminosas grano y del almendro parece bastante representativo.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) P. C. ABBOTT: «The Role of Government Interference in International Commodity Trade Models». *American Journal of Agricultural Economics*, 1979 (61), 135-140
- (2) P. C. ABBOTT: «Modelling International Grain trade with Government controlled Markets». *American Journal of Agricultural Economics*, 1979 (61), 22-31.
- (3) B. A. ABRAMS: «Legislative Profits and Economic Theory of Representative Voting: an Empirical Investigation», *Public Choice*, 1977 (31), 111-128.
- (4) K. ANDERSON: «ON Why Rates of Assistance Differ Between Australia's Rural Industries». *Australian Journal of Agricultural Economics*, 1978 (22), nº 2, 99-114.

- (5) K. ANDERSON, Y. HAYAMI: *The Political Economy of Agricultural Protection: East Asia in International Perspective*, Allen and Unwind, London 1986.
- (6) G. BECKER: «A Theory of Competition among Pressure Group for Political Influence», *Quarterly Journal of Economics*, 1983 (98, 3), 371-400.
- (7) B. L. BENSON, M. D. FAMINOW: «Regulatory Transfers in Canadian American Agriculture: the Case of Supply Management», *The Cato Journal*, 1986 (6, 1).
- (8) J. N. BHAGWATI: «Directly Unproductive Profit Seeking (DUP) Activities: a Welfare-Theoretic Synthesis and Generalization» *Journal of Political Economy*, 1982 (90), 98-1.002.
- (9) J. N. BHAGWATI, T. N. SRINIVASAN: «Revenue Seeking: a Generalization of the Theory of Tariffs». *Journal of Political Economy*, 1980.
- (10) B. BLANKE, U. JURGENS, H. KASTENDIEK: «On the Current Marxist Discussion on the Analysis of Form and Function of the Bourgeois State», in Halloway J., Picciotto S. (eds.), *State and Capital: a Marxist Debate*, University of Texas Press, Austin 1979.
- (11) J. M. BUCHANAN, G. TULLOCK: *The Calculus of Consent*, University of Michigan Press, 1962.
- (12) J. M. BUCHANAN E ALTRI: *The Economics of Politics*, The Institute of Economic Affairs, 1978 (18).
- (13) F. CAMM: *The Political Economy of Agricultural Marketing Orders: some Empirical Evidence* University of Chicago, Department of Economics, 1976.
- (14) R. E. CAVESS: «Economic Models of Political Choice: Canadian Tariff Structure», *Canadian Journal of Economics*, 1976 (9).
- (15) M. DE BENEDICTIS: «Analisi economica e politica agraria: l'explorazione di un binomio asimmetrico», *La Questione Agraria*, 24, 1986.
- (16) H. DE GORTER: *Agricultural Policies: A Study in Political Economy*, Ph. D. Dissertation, University of California, Berkeley, 1983.
- (17) A. DE JANVRY: «Perché i governi fanno quello che fanno: il caso delle politiche dei prezzi degli alimenti». *La Questione Agraria*, 24, 1986.
- (18) A. DE JANVRY, E. SAUDOLET: «A Study in Resistance to Institutional Change: the Cost Game of Latin America Land Reform», informe presentado en la conferencia sobre «Role of Institution in Economic Development», Cornell University, New York, Noviembre 1986.

- (19) A. DE JANVRY, E. SAUDOLET, M. FAECHAMPS: *Agrarian Structure, technological innovation and the State*. Giannini Foundation of Agricultural Economics, Marzo 1987 (ciclostil).
- (20) A. A. DOWNS: *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper and Row, 1957.
- (21) A. A. DOWNS: «An Economic Theory of Political Action in a Democracy», *Journal of Political Economy*, 1965 (65).
- (22) B. S. FREY, F. SCHNEIDER: «An Empirical Study of Political Economy Interactions in the U.S.». *The Revue of Economics and Statistics*, 1978 (60).
- (23) M. L. GOETZ: «Tax Preferences Reform: a Proposed Synthesis», *Southern Economic Journal*, 1978 (44).
- (24) J. GUTMAN: «Interest Groups and the Demand for Agricultural Research», *European Review of Agricultural Economics*, 1983 (10, 4).
- (26) Y. HAYAMI, W. RUTTAN: *Agricultural Development: an International Perspective*, Baltimore, John Hopkins University Press, 1971.
- (27) J. HIRSH: *The State Apparatus and Social Reproductions: Elements of a Theory of the Bourgeois State*, in J. Halloway, S. Picciotto (eds.), *State and Capital: a Marxist Debate*, University of Texas Press, Austin 1979.
- (28) M. HONMA, Y. HAYAMI: *Determinants of Agricultural Protection in East Asia*, in K. Anderson e I. Hayami (eds.) *International Perspective in the Political Economy of Protection*, Sidney, G. Allen and Unwin 1986.
- (29) B. JESSOP: «Recent Theories of the Capitalist State», *Cambridge Journal of economics*, 1977 (1).
- (30) T. JOSLING: *Developed Country Agricultural Policies and Developing Countries Food Supplies: the Case of Wheat*, Washington Dc, International Food Policy Research Institute, 1980.
- (31) J. B. KAU, P. H. RUBIN: «Self Interest, Ideology and Logrolling in Congressional Voting», *Journal of Law and Economics*, 1979 (2).
- (32) J. B. KAU, P. H. RUBIN: «Voting on Minimum Wage: a Time Series analysis», *Journal of Political Economy* 1978 (86).
- (33) A. O. KRUEGER: «The Political Economy of the Rent Seeking Society», *American Economic Review*, 1974 (64).
- (34) R. LATTIMORE, G. E. SCHUH: «A Policy Model of the Brazilian Beef Cattle Economy», *Chilean Journal of Economics*, 1976 (39).
- (35) R. LATTIMORE, A. C. ZWART: *An Empirical Analysis of the World Wheat Sector*, in: *Commodity forecasting models for Canadian agriculture*, vol. 2, Hossan-Huff (eds.), Ottawa, 1979.

- (36) W. LIN, J. JOHNSON, L. CALVIN: *Farm Commodity Programs: Who Participates and Who Benefits?*, USDA, ERS, «Agricultural Economic Report», n. 474, 1981.
- (37) D. Mc Fadden: «The Revealed Preferences of a Government Bureaucracy Theory», *Bell Journal of Economics*, 1975 (6).
- (38) R. MILIBAND: *The State in the Capitalistic Society*, London, Weindenfeld and Nicolson, 1969.
- (39) D. C. MUELLER: «Public Choice: a Survey», *Journal of Economic Literature*, 1976 (14).
- (40) M. OLSON: *The Logical of Collective Action: Public goods and the theory of groups*, Harvard University Press, 1965.
- (41) M. OLSON: «Space, Agriculture and Organization», *American Journal of Agricultural Economics*, 1985 (67 n. 5).
- (42) M. OLSON: *The Expoliation of Agriculture in Developing and Developed Countries*, in A. Mauder (ed.). *Agriculture in a Turbolent Economy*. Proceedings of the XIX International Conference of Agricultural Economist, Málaga 26 agosto-4 septiembre 1985, Aldershot, 1986.
- (43) S. PELTZMAN: «Towards a More General Theory of Regulation». *Journal of Law and Economics*, 1976 (19).
- (44) M. L. PETIT: *Determinants of Agricultural Policies in the U.S. and in the EEC*, IFPRI Research Report 51, 1984.
- (45) M. L. PETIT E ALTRI: *Agricultural Formation in the EEC: Analysis of the Process Leading to March 1984 Decision*, IFPRI, Julio 1986.
- (46) J. J. PINCUS: «Pressure Groups and the Patterns of Tariff», *Journal of Economic and Managment Sciences*, 1974 (5).
- (47) R. POSNER, «Theories of Economic Regulation», *Bell Journal of Political Economics*, 1975 (83).
- (48) R. POSNER, «The Social Costs of Monopoly and Regulation», *Journal of Political Economics*, 1975 (83).
- (49) N. POULANTZAS: «The Capitalist State», *New Left Review*, 1969 (58).
- (50) N. POULANTZAS: «The Capitalist State», *New Left Review*, 1976 (95).
- (51) G. RAUSSER: «Political Economic Markets: Perts and Pest in Food and Agriculture», *American Journal of Agricultural Economics*, 1982 (64).
- (52) G. RAUSSER, J. W. FREEBAIRN: «Estimation of Policy Preference Function: an Application to US Beef Import Quotas», *Review of Economics and Statistics*, 1974 (56).

- (53) G. C. RAUSSER, E. LICHTENBERG, R. LATTIMORE: «Developments in Theory and Empirical Applications of Endogenous Governmental Behavior», in G. Rausser (ed.) *New Directions in Econometric and Forecasting in Us Agriculture*, North Holland, 1982.
- (54) G. C. RAUSSER, D. P. STONEHOUSE: «Public Intervention and Producer Supply Response», *American Journal of Agricultural Economics*, 1978 (60).
- (55) J. F. REINGANUM: «A Formal Theory of Lobbying Behaviour», Optimal control application and methods, 1983 (4).
- (56) S. SHIM VAN DER LOEFF, R. HARKEMA: *A Multiopperiod Revealed Preference Approach to Stimating Preference Functions under Rational Random Behaviour*, Netherland School of Economics. Econometric Institute Report 79025/E, 1979, Rotterdam.
- (57) S. SENIOR NELLO: «An Application of Public Choice Theory to the Question of CAP Reform», *European Review of Agricultural Economics*, 1984 (11).
- (58) S. SENIOR NELLO: *Un'analisi dell'impatto dei gruppi di interesse sulla PAC*, Acta convenio Sidea Pisa, 1986.
- (59) G. J. STIGLER: «The Theory of Economuy Regulation», *Bell Journal of Economic and Managment Sciences*, 1971 (2).
- (60) G. J. STIGLER: «Free Riders and Collective Action: an Appendix to Theories of Economic Regulation», *Bell Journal of Economic and Managment Sciences*, 1974 (5).
- (61) R. D. TOLLISON: «Rent Seeking: a survey», *Kyklos* 1982 (35,4).
- (62) G. TULLOCK: *The Politics of Bureaucracy*, Public Affairs Press, 1965, Washington Dc.
- (63) G. TULLOCK: «The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft», *Western Economic Journal*, 1967 (5).
- (64) C. VON BRAUNMUHL: «On the Analysis of the Bourgeois Nation State within the World Market Context», in Halloway J., Picciotto, S. (eds.), *State and Capital: a Marxist Debate*, University of Texas Press, Austin 1979.
- (65) W. P. WELCH: «The Allocation of Political Money: Economic Interest Groups», *Public Choice*, 1980 (35).
- (66) P. ZUSMAN: «The Incorporation and Measurement of Social Power in Economic Models», *International Economic Review*, 1976 (17).

