

El concepto influencia en la formulación de políticas públicas: aproximaciones empíricas en América Latina

Gerardo Aguilar*

Resumen

Se explican y desarrollan avances de un trabajo recepcional centrado en la influencia de grupos de interés en las políticas. Con base en conceptos clave, se describen los enfoques desde los cuáles se aborda la influencia en América Latina, para así aterrizar en el enfoque estudiado. Se analizan los principales retos reconocidos en la literatura y se destacan los métodos utilizados para medirla.

Palabras clave o keywords

Políticas públicas; influencia; formulación; enfoques; grupos de interés

Introducción

El presente tiene como propósito exponer avances de investigación de un trabajo recepcional centrado en la influencia de grupos de interés (GI, en adelante) en la formulación de políticas públicas (PP's). Para el logro de lo anterior, en un primer momento se explican las generalidades de las políticas y cómo en estas existen actores oficiales y no oficiales (Birkland, 2015) que buscan influir tanto en su desarrollo como en sus resultados finales. Enseguida, exponemos algunas de las particularidades de la etapa de formulación, la cual forma parte del *ciclo de políticas* (policy cycle) (Aguilar L. F., 2012; Roth Deubel, 2009). Se reconoce que en esta, a pesar de formar parte de un proceso de etapas interdependientes (Méndez Martínez, 2020), es aquella donde se discuten las opciones y se selecciona de entre ellas la más adecuada para la solución del problema (Aguilar L. F., 2012).

Posteriormente se discute el concepto 'influencia' con base en el debate observado en la literatura especializada. Destacándose sus rasgos y algunas de las diferencias citadas con sus vecinos empíricos más comunes como 'poder' y

* Alumno de la Maestría en Políticas Públicas por El Colegio de Jalisco y la Universidad de Guadalajara.

‘autoridad’. Se subrayan algunas de las perspectivas desde las cuales metodológicamente se aborda y se procura medir, con especial atención en la influencia real y la influencia percibida o atribuida (Bossuyt, 2021). También, se da énfasis en los retos y dificultades metodológicas identificadas por los estudiosos para su atribución (inferencia de un efecto causal) y su medición (cantidad).

Con base en lo anterior, se describen las generalidades de los principales enfoques de estudio en América Latina: (1) desde el punto de vista de los actores (públicos o privados); (2) desde la gobernanza; y, (3) a partir de los GI. Conviene recordar que este último comprende nuestra perspectiva de atención, por eso es que se da más atención y desarrollo a los abordajes identificados. Tales son: el ejercicio de la influencia (real y percibida); recursos, estrategias, actividades y tipos de grupos como factores endógenos que favorecen la influencia; factores exógenos (diseños institucionales, expertise, relevancia del problema); y, desde lo participantes o actores intervinientes en los procesos de formulación.

De tales conjuntos se explican y desarrollan las características generales sobre la forma en cómo son abordados y estudiados, con el objeto de lograr una comprensión más amplia de los estudios más recientes y del fenómeno en sí. Finaliza el presente con una serie de consideraciones respecto a los retos que supone encontrar, atribuir y medir la influencia de los actores no oficiales, así como con relación a algunos de los vicios y deficiencias detectadas en los trabajos que procuran la influencia de GI en las políticas.

I. Aproximaciones conceptuales

I. II La formulación de políticas públicas

Dada su polisemia, el concepto políticas públicas resulta ser muy amplio en su extensión, pero también muy práctico en su inclusión (Sartori, 1984). Como señala Sartori (1984, pág. 293), la primera permite especificar el “conjunto de cosas” a las cuales puede aplicarse el término; mientras que la segunda, facilita señalar las propiedades que posee. Empero, dado que el presente no se centra en abstraer tales características de las PP’s, partimos de la definición generalizada de que estas son acciones de gobierno materializadas en planes, programas y proyectos cuyo

propósito es la atención de problemas públicos (Meny & Thoenig, 1992; Roth Deubel, 2009; Aguilar, 2012; Fontaine, 2015; Méndez, 2020).

Dada su complejidad, las PP's son influenciadas por factores políticos, legales, institucionales, económicos y legales (Merino & Cejudo, 2010). En lo que tiene que ver con los políticos, propician que intervengan diferentes actores, ya que en sociedades democráticas ninguno puede por sí solo determinar los resultados de las políticas (Baumgartner, 2010; Aguilar L. F., 2012). En la literatura se reconocen dos conjuntos: actores oficiales y no oficiales (Birkland, 2015).² De acuerdo con Birkland (2015), en los primeros se encuentran aquellos facultados por la ley en alguno de los poderes, órdenes e instituciones del gobierno. En los segundos ubica a quienes se involucran “porque tienen intereses que proteger” (Birkland, 2015, pág. 93), como ciudadanos, GI, partidos, *think thanks*, organizaciones de investigación y medios de comunicación.

Puede asumirse que los actores oficiales tienen una influencia determinante en el proceso político dadas sus atribuciones legalmente reconocidas (Méndez, 2012). En lo que tiene que ver con los ‘no oficiales’, no existe consenso respecto a si verdaderamente influyen en las políticas y en qué medida. Martin Gilens y Benjamin I. Page (2014) realizaron un esfuerzo para conocer quiénes influyen más en las políticas del gobierno federal de Estados Unidos (EE. UU.). Sometieron a prueba cuatro teorías que explican la influencia según su fuente: (1) *teoría de la democracia mayoritaria*, donde son los ciudadanos promedio; (2) *teoría de la élite económica*, en la que son las personas con recursos y riqueza; (3) *teoría pluralista*, todos los grupos existentes; y, (4) *teoría del pluralismo sesgado*, donde las políticas serán favorables a corporaciones, grupos empresariales o de profesionales.

En sus resultados Gilens y Page (2014, pág. 564) encuentran que son las élites económicas y los grupos empresariales, corporativos o de profesionales los que tienen más influencia en las políticas federales de EE. UU. Los ciudadanos promedio y demás grupos, observan, ejercen poca o nula influencia. Dado que sus

² Lindblom (1991, pág. 58) denomina a los primeros “élite de decisores de política” y a los segundos “otros participantes especializados”.

hallazgos no pueden ser generalizables a otras latitudes, ya que responden a la realidad del sistema político norteamericano, el debate sobre quiénes influyen en las políticas se mantiene latente. En tal sentido, la formulación de políticas, por ser la etapa del diseño de las alternativas para la resolución del problema (Roth Deubel, 2009; Aguilar, 2012; Méndez Martínez, 2020), puede considerarse como aquella en la que se presenta la mayor intervención de los diferentes actores con el propósito de influir en su resultado final (Baumgartner, 2010).

En sus generalidades –y según el autor que se analice– esta etapa forma parte del *policy cycle*, que a su vez se integra por otras. Por lo regular son: 1) definición del problema, (2) su inserción en la agenda gubernamental,³ (3) la formulación de la política, (4) la implementación y (5) la evaluación (Merino & Cejudo, 2010; Birkland, 2011; Aguilar, 2012; Méndez, 2020). Empero, como afirma Méndez (2020), tal separación no implica que una etapa no pueda darse en otra, desarrollarse simultáneamente, o bien, verse influida por lo sucedido en otra (Aguilar L. F., 1993). Sin embargo, reconocemos preciso segmentar analíticamente las etapas a efecto de lograr una diferenciación que permita identificar sus rasgos.

La fase de la formulación de las políticas tiene que ver con “la construcción de opciones para resolver un problema” (Aguilar L. F., 2012, pág. 46), pero también con la selección de la que, entre ellas, se considera la más apropiada. En concreto, se argumenta que en esta se da el ‘juego político’ entre los actores, ya que es donde mayormente interactúan (Stein & Tommasi, 2006). Roth Deubel, (2009, págs. 74-75) afirma que la selección –y por ende la formulación– es una actividad política

Una actividad en la cual los actores entran en conflicto, amenazan, buscan aliados, chantajean, negocian acuerdos, juegan con sus capacidades comunicativas, de propaganda, de movilización y de formación. En esta fase interactúan toda una serie de actores políticos –pero también administrativos y especialistas en *lobbying* o de cabildeo de todo tipo– en función del grado de apertura o permeabilidad del sistema político.

³ De la agenda pública a la institucional (Aguilar L. F., Estudio introductorio, 1993)

Esta interpretación del conflicto como algo inmanente a la formulación de las políticas es algo en lo que coincide Aguilar (1992, pág. 31) al sostener que la política real, “en tanto lucha por el poder en función de intereses y ventajas, se expresa y efectúa en el proceso de elaboración de las políticas”. Añade que, de acuerdo con Lowi (1964), como arenas políticas, en las políticas “convergen, luchan y conciertan las fuerzas políticas”. Por tanto, la etapa de formulación supone aquella donde, dada la selección de alternativas y la existencia de múltiples intereses dados los recursos finitos del gobierno, los actores oficiales y no oficiales convergen, negocian y dirimen sus diferencias a efecto de seleccionar e implementar una política.⁴

I. II El concepto influencia

En la literatura sobre el tema se observan tres patrones de definición: la primera, tiene que ver con aquellas que delimitan el significado al cambio en la tendencia y/o resultado general de una política. En la segunda, la influencia tiene como sujetos a los individuos y no a las políticas, por lo que se colige que, si hay un efecto de cambio en las preferencias de las personas, hay un cambio en las políticas. La tercera resulta más integradora ya que no se concentra en objetos (políticas) o sujetos (individuos) sino en el fenómeno. En el marco de esta última se puede citar a Pritoni (2015, pág. 283), para quien la influencia equivale al grado de logro de las preferencias de un actor. A su vez, para Dür (2008, pág. 561), ésta se manifiesta como “la habilidad de un actor para dar forma a una decisión en línea con sus preferencias”. Mientras que, para Medina Iborra (2009, pág. 35) se le puede significar como “la capacidad de convertir preferencias en resultados finales”.

Con relación a las que se centran en el cambio en la tendencia de una política, Beyers, Eising, & Maloney (2008, pág. 1106), sentencian que la influencia se manifiesta en los esfuerzos por orientar una PP en determinada dirección. Por su parte, para Shapovalova (2018, pág. 428), la influencia debe definirse como el control que pueden tener los actores sobre el resultado final de la política. Definición muy similar a la propuesta por Leech (2010, pág. 536), para quien implica intervenir

⁴ No significa que en las sucesivas etapas propias del proceso postdecisional (Aguilar L. F., 2012) no reformulen o rediseñen las políticas, pero su parte sustantiva se desprende de esta fase.

en el resultado de las políticas, pero centra su argumento en si tal resultado fue positivo o negativo a las preferencias. En el centro de ambas encontramos la propuesta de Gamboa, Segovia, & Avendaño (2016, pág. 16), para quien se refiere a la capacidad de grupos de generar cambios en las normas, sin especificar si estos deben ser determinantes en el resultado final.

Por lo que tiene que ver con aquellas que focalizan su argumento en la influencia sobre personas, Barchrach & Baratz (1970, pág. 30) argumentan que se ejerce influencia en una persona en la medida en que, sin recurrir a privaciones o sanciones, se genera un cambio en su curso de acción.⁵ A su vez, para Pritoni (2015, pág. 186) identificar la influencia en los actores implica reconocer que

Un actor influye en otro, si y solo si, dadas ciertas creencias iniciales, este último cambia su posición política debido a la interacción con el primero (...) En este sentido, el actor que muestra una menor brecha entre sus propias preferencias y el resultado de la toma de decisiones ejerce la mayor influencia.

En los tres conjuntos de definiciones se encuentran latentes diversas acciones conductuales que materializan el logro de la influencia, tales como la capacidad y los esfuerzos para lograr un cambio en el sentido de las preferencias, o bien, para controlar los procesos de política que deriven en un cambio en los actores (sujetos) o en las políticas (objetos). Para dotar de mayor claridad la presente argumentación, resulta conveniente señalar que Dahl (1991, págs. 27-28) razona que la influencia se puede dar tanto en positivo como en negativo: en positivo (directa), señala “las acciones de B son causadas por las preferencias, deseos o intenciones de A”; en negativo (indirecta), B adopta sus acciones como respuesta contraria a las actitudes de A.

⁵ Para los propios Barchrach & Baratz (1970, pág. 30), la influencia se puede diferenciar de la manipulación porque en este último fenómeno “A busca disfrazar la naturaleza y los recursos de sus demandas sobre B, y si A resulta exitoso, B es totalmente inconsciente que fue producto de la manipulación de A”.

Empero, es preciso distinguir a la influencia de su principal similar empírico: el poder.⁶ Este concepto tan importante para la Ciencia Política y el estudio de las políticas ha sido definido –en términos generales– desde dos puntos de vista: uno que se centra en la acción que este puede generar sobre los actores; y el otro, que se enfoca en los medios o recursos del poder. En el marco del primero, Barchrach & Baratz (1970, pág. 21) argumentan que existe una relación de poder si una de las partes invoca sanciones sobre la otra; en tal sentido, el poder es ejercido, señalan, “cuando A participa por el efecto de B”. Añaden que una relación de poder debe mediar una relación conflictiva de intereses o valores para diferenciarse del concepto ‘autoridad’:

Cada divergencia es condición necesaria de poder porque, como hemos sugerido, si A y B están de acuerdo para terminar, B podría libremente asentir a las preferencias de A en el curso de la acción y en cualquier caso la situación podría involucrar autoridad más que poder.

Para identificar verdaderamente una relación de poder, Barchrach & Baratz (1970, pág. 21) sugieren no limitarse al conflicto de intereses o valores entre los sujetos y añadir la propensión de que B se incline por los deseos de A. Es decir, si B actúa por los deseos de A sin una evidente inclinación se estará ante una relación de fuerza y no una de poder. Por otro lado, con relación al segundo punto de vista, Bobbio (2015, pág. 1216) argumenta que el poder explica “la posesión de los medios que permiten conseguir ‘alguna ventaja’ o los ‘efectos deseados’”. Tales medios son incalculables, pero dependen de la relación de poder que rija entre los actores.⁷

⁶ Finger (2018, pág. 6) realiza una clara distinción entre un concepto y otro: “El poder es una capacidad o fuerza latente, mientras que la influencia existe cuando un actor o grupo obtiene lo que quiere como resultado de esfuerzos a largo o corto plazo”. Dahl (1991, pág. 26), por su parte, distingue a la influencia del control porque este último es la manifestación de una relación permanente entre actores que conduce a predisposición para actuar dadas las preferencias, deseos o intenciones de uno o más actores.

⁷ Una vertiente del estudio del poder en el *policy process* se enfoca en las “dos caras del poder”, cuyos trabajos seminales son los de Robert A. Dahl (*The Concept of Power*, 1957) y Peter Bachrach y Morton S. Baratz (*Power and Poverty: Theory and Practice*, 1970). El argumento central de esta teoría, desde la perspectiva de los GI, es que estos no solo influyen en las decisiones de política (‘primera cara del poder’) sino también en la formulación y control de la agenda (‘segunda cara del poder’) (Finger, 2018, pág. 2).

Pese a las definiciones y distinciones anteriores, el concepto ‘influencia’ ha sido reconocido por analistas como complejo de medir e identificar empíricamente. Los principales argumentos en torno a esta narrativa se centran en:⁸ la ausencia de un estudio sistemático que evidencie la influencia pero logrando controlar otros factores rivales que podrían haber afectado la decisión (Baumgartner & Leech, 1998, pág. 36); la dificultad de establecer un vínculo causal que distinga la influencia real de otras circunstancias causales exógenas y endógenas (Bossuyt, 2021, pág. 3); y, el carácter polisémico del concepto (Pritoni, 2015), dada la difícil distinción empírica entre influencia y poder (Bachrach & Baratz, 1970).

Otro razonamiento es la dificultad que existe en conocer las preferencias verdaderas y no vedadas de los actores, de manera que se identifique que éstas, como genuinas, fueron efectos causales de la influencia (Pritoni, 2015).⁹ Con adición a las anteriores, Dür (2008) observa la inexistencia de una medida estandarizada, así como la persistencia de diferentes canales de influencia como distintos poderes (ejecutivo, legislativo y judicial), órdenes de gobierno (multilaterales,¹⁰ federales y subnacionales), agencias gubernamentales e incluso partidos políticos, por los cuales pueden influir los GI en las políticas. Sumado a tal argumento, como sentencia Leech (2010), la influencia puede darse en diferentes etapas y no solamente en su resultado final.¹¹

Dada la existencia de tales dificultades metodológicas, gran parte de los estudios empíricos se han enfocado en analizar la influencia desde dos perspectivas: (1) a partir encontrar influencia real, es decir, cuando se atribuye a la existencia de un factor causal como reflejo de las preferencias de los actores, ya sea en defensa del *statu quo* o en su cambio (Gross, 2017). Tal consecuencia puede ser efecto del uso

⁸ Por la existencia de tales dificultades es que investigaciones recientes recurren al uso del concepto “éxito político” o “del cabildeo” en lugar de influencia (Elschner, 2022; Mariath & Bortoletto Martins, 2020; Todorova, 2020; Yackee, 2020; Binderkrantz & Pedersen, 2019; Gross, 2017; Leyva, 2015).

⁹ Este alegado se centra en que los actores pueden sobreestimar o subestimar su nivel de éxito de influencia por diferentes razones, ya sea valorativas, estratégicas o políticas (Binderkrantz & Pedersen, 2019).

¹⁰ Como órganos de la UE.

¹¹ Para superar esta serie de problemas, Baumgartner & Leech (1998, pág. 37) sugieren especificar las posibles condiciones y circunstancias bajo las cuales los GI pueden influir en las políticas y juzgar a la influencia como una variable dicotómica y no continua.

de estrategias (cohesión, p. ej.), recursos (conexiones políticas y vínculos partidarios) y actividades (coaliciones, campañas, gestiones, cabildeo y recomendaciones), o bien, producto de los arreglos institucionales y/o el contexto. La otra perspectiva tiene que ver con analizar la influencia percibida o atribuida (Bossuyt, 2021; Yackee, 2020; Binderkrantz & Pedersen, 2019; Finger, 2018; Shapovalova, 2018), en la cual la influencia se atribuye a las percepciones de los actores y no a la inferencia de un vínculo causal.¹²

II. Tendencias de estudio

II. I. Tres grandes enfoques

A. Perspectiva de los actores

En este enfoque se han detectado tres grandes líneas de estudio. La primera, centrada en la capacidad de los actores (públicos y privados) para influir en la agenda gubernamental en un proceso de formulación de políticas (Roses, 2019; Figueroa Huencho, 2016; Olavarría Gambi, 2013; Olavarría Gambi, Navarrete Yáñez y Figueroa Huencho, 2011; Ardila, 2009). En general, no se observa consenso respecto a qué actores logran influir, dados los hallazgos contrastantes. Por ejemplo, Roses (2019) encuentra que los actores sociales fueron factor determinante para la formulación del programa Red Centro-Norte Entre Ríos, en Paraná, Argentina en 2010. A su vez, Figueroa Huencho (2016) concluye que los pueblos indígenas no tuvieron oportunidad de influir en la agenda de política indígena impulsada por Eduardo Frei Ruiz-Tagle (1994-2000).¹³

Por otro lado, los trabajos de Olavarría Gambi (2013) y Olavarría Gambi, Navarrete Yáñez y Figueroa Huencho (2011) concluyen que el titular del ejecutivo es factor determinante en el proceso de formulación de una política. Veamos.

¹² Andreas Dür (2008) propone tres métodos para medir la influencia: (1) seguimiento de procesos, que consiste en el estudio de los procesos de toma de decisiones; (2) la influencia atribuida, que implica el uso de encuestas para consultar a los actores sobre sus propia capacidad de influencia o la evaluación de la influencia de otros actores; y, (3) el logro de las preferencias, que implica comparar los resultados de procesos políticos con las preferencias o puntos ideales de los actores.

¹³ Ardila (2009, pág. 121) llega a conclusiones similares al examinar la participación del sector académico en el programa “Colombia Nos Une”. Encuentra que su intervención su coyuntural, puntual e intermitente, dada la disposición de los tomadores de decisiones.

Olavarría Gambi (2013) se centra en el Plan de Transporte Urbano de Santiago de Chile (Plan Trasantiago) y concluye que este se instala en la agenda y acción del gobierno derivado del impulso que le dio al programa el presidente Ricardo Lagos. Por su parte, Olavarría Gambi, Navarrete Yáñez y Figueroa Huencho (2011) se preocupan por analizar el proceso de agenda y formulación de la Política de Modernización de la Gestión Pública (PMGP) en Chile, a partir de la década de los noventa. De su investigación, infieren que la motivación política del gobernante en turno, la presencia de tecnócratas empoderados y la indiferencia de otro tipo de actores, fueron condiciones significativas para su formulación exitosa.

Dentro de esta línea, otros estudios se han enfocado en los factores que posibilitan la injerencia de actores en la formulación de políticas (García Arreola, 2017; Edwards, Jr., Martin y Victoria Libreros, 2014; Castro Colina, 2012). Por ejemplo, García Arreola (2017) se centra en aquellos que favorecieron la influencia de la Organización Mundial de la Salud (OMS) en la política de tabaquismo en México a través del Convenio Marco para el Control del Tabaco en 2003. En sus conclusiones encuentra cuatro factores (García Arreola, 2017, págs. 122-128): 1) el reconocimiento internacional de un problema socialmente significativo; 2) la existencia de actores que lo perciban y demanden soluciones; 3) evidencia que demuestre su gravedad; y, 4) actores gubernamentales dispuestos a solucionarlo.

Por su parte Edwards Jr., P., & Victoria Libreros (2014, pág. 19), al tratar tres casos de política educativa en El Salvador entre 1991 y 2005,¹⁴ encuentran los siguientes factores: 1) las presiones de un organismo internacional sobre un gobierno nacional en los temas que le son de su interés; 2) el rol de las organizaciones no gubernamentales involucradas; y, 3) el nivel de interés del gobierno local en la política. A diferencia de los hallazgos anteriores, Castro Colina (2012) concluyó que los actores gubernamentales y no gubernamentales conforman coaliciones discursivas, actividad que resultó ser un factor determinante sobre los

¹⁴ Programa de Educación con Participación de la Comunidad; la equidad de género reflejada en la Política Nacional de la Mujer; y, la Política de Educación en Valores.

resultados finales de la política de introducción de maíz genéticamente modificado en México y su regulación durante el periodo 1999-2009.

B. Enfoque de la gobernanza

Los trabajos han discutido sobre la interacción de los actores que intervienen (De la Mora-De la Mora & Montaña Salazar, 2016) y las coaliciones que se generan entre gobierno y grupos empresariales (Arzaluz Solano, 2021). De la Mora y Montaña se enfocan en la formulación de la política de conservación y gestión del Área Natural de Protección Hidrológica Municipal Bosque El Nixticuil-San Esteban-El Diente, conocido como Bensedí, en Zapopan, Jalisco, México. Entre sus hallazgos destacan que, desde una perspectiva de gobernanza ambiental, surgen aspectos contingentes como la negociación y relación entre los actores, los cuales determinan en gran medida los resultados de la política.

Arzaluz Solano (2021) se centra en los procesos de formulación de dos políticas en Nuevo León, México: la Policía Fuerza Civil en 2011 y el Consejo para la Planeación Estratégica en 2014. Entre sus conclusiones asevera que la primera fue una política con alta presencia del empresariado en sus inicios, aunque posteriormente pasó a ser un tema exclusivo del gobierno. En tanto que, sobre el Consejo para la Planeación Estratégica de Nuevo León, resuelve que es una forma de planeación sesgada hacia el sector empresarial ya que en su integración no se manifiesta la presencia de organizaciones civiles.

C. Los grupos de interés

En esta perspectiva, tres abordajes han sido los dominantes: (1) los centrados en la influencia real vinculada a un efecto causal (Carriedo & *et. al.*, 2021; Flores González y Meca Espinoza, 2021; Morales Arreola, 2021; Díaz-García & *et. al.*, 2020; Mariath y Bortoletto, 2020; Hernández Gutiérrez, 2018; Rivera Mercado y Zahn Muñoz, 2018; Ondetti, 2017; Camacho García, 2016; 2012; Gamboa, Segovia, & Avendaño, 2016; Sosa Hernández, 2016; Fairfield, 2015; Leyva Sánchez; 2015; Ruiz, 2015; Solís Delgadillo, 2015), y en cuyo caso la mayoría concluye que los GI

ejercen influencia en las políticas. No obstante los hallazgos de Camacho García (2012) y Sosa Hernández (2016), que concluyen que no.

En este conjunto la mayoría se centra en la influencia de los GI en el poder legislativo, aunque otros se concentran en el ejecutivo (Flores González y Meca Espinoza, 2021; Mariath & Bortoletto Martins, 2020; Camacho García, 2016; 2012; Fairfield, 2015). De entre los primeros, por ejemplo, el trabajo Carriedo & *et. al.* (2021) es un estudio comparativo de la adopción de las políticas de impuestos a las bebidas azucaradas en México, Chile y Colombia en el periodo 2011-2018. En sus resultados concluyen que los *stakeholders* involucrados sí ejercieron influencia mediante la formación de coaliciones: en Chile y en México, una vez adoptado el impuesto, propiciaron “una regulación tenue”; mientras que en Colombia auspiciaron que el impuesto no fuera adoptado (Carriedo & *et. al.*, 2021, págs.1-2).

En cuanto a los ocupados por el poder ejecutivo, Mariath & Bortoletto Martins (2020) se centran en la participación de la industria de productos ultra procesados brasileña en las políticas de reducción a la obesidad y las enfermedades no transmisibles relacionadas con la dieta. De acuerdo con la revisión que realizaron y los hallazgos encontrados, concluyen que la industria sí ejerció influencia (Mariath & Bortoletto Martins, 2020, pág. 6 y 7): tanto en el establecimiento de reglas para el etiquetado nutricional de comida y bebidas azucaradas, como en el retiro por el expresidente Michel Temer del Decreto 9,294 de mayo de 2019, cuyo objeto inicial era quitar los beneficios fiscales a los productos industrializados de compañías productoras de bebidas ‘suaves’ ubicadas en la zona libre de impuestos de Manaus.

A este respecto, las temáticas analizadas giran en torno al medio ambiente, la economía, educación, social, hacendaria y fiscal, así como telecomunicaciones. *Verbigracia* el trabajo de Rivera Mercado & Zahn Muñoz (2018), quienes analizan la participación de organizaciones no gubernamentales (ONG’s) en los cambios legislativos adoptados en Chile a partir de 2007 a la industria del salmón. En sus resultados encontraron que las ONG’s sí ejercieron influencia debido a los espacios de oportunidad aprovechados, tales como la existencia de redes internacionales de apoyo, la crisis del virus ISA y los espacios de discusión auspiciados por el

Congreso Nacional para analizar las modificaciones y nuevas regulaciones (Rivera Mercado & Zahn Muñoz, 2018, págs. 534-536).

Debe señalarse que el foco de atención de estos estudios se encuentra en México y Chile. Empero, también hay análisis preocupados por el fenómeno en Argentina, Bolivia, Colombia y Perú. A saber, la investigación de Morales Arreola (2021) se enfocan en el proceso legislativo de la reforma educativa federal en el estado de Jalisco en 2013. En sus hallazgos (Morales Arreola, 2021, págs. 268, 288, 293 y 295) encuentra que los GI locales hicieron variar el proceso legislativo a su favor; estos requieren de condiciones para operar, tales como los arreglos institucionales que pueden favorecer actividades como el cabildeo; en concreto, la organización Mexicanos Primero A. C., fue la que logró que su visión sobre la reforma fuera favorecida en la legislación final de la misma, dadas las acciones a las que recurrió como cabildeo, suministro de información y campañas mediáticas.

Por otro lado, en cuanto al uso del concepto central, generalmente se recurre a 'grupo de interés'. No obstante, se observa el uso de neologismos como élites, grupos e intereses empresariales (Ondetti, 2017; Sosa Hernández, 2016; Fairfield, 2015; Ruiz, 2015, Zavala Hernández, 2012); corporación e industria (Leyva Sánchez, 2015); organizaciones (Rivera Mercado & Zahn Muñoz, 2018); y, *stakeholders* (Carriedo & *et. al.*, 2021). Sin embargo, no en todos los casos se parte de una definición clara y consistente con el objeto de estudio, por lo que en muchos casos se puede estar refiriendo a fenómenos distintos (Solís Delgadillo, 2017).

En lo que respecta a sus características metodológicas, si bien algunos hacen explícitas sus variables de interés, no todos establecen o contemplan variables de control (estudios cuantitativos) o diseños para aislar los efectos de otros posibles factores en las políticas (estudios de caso) (Carriedo & *et. al.*, 2021; Flores González y Meca Espinoza, 2021; Morales Arreola, 2021; Díaz-García & *et. al.*, 2020; Mariath y Bortoletto, 2020; Hernández Gutiérrez, 2018; Rivera Mercado y Zahn Muñoz, 2018; Ondetti, 2017; Camacho García, 2016; 2012; Sosa Hernández, 2016; Ruiz, 2015). Por otra parte, algunos carecen de argumento teórico y por tanto, en casi todos estos casos, de una hipótesis a comprobar. Asimismo, se observan trabajos

de corte cuantitativo (Flores González y Meca Espinoza, 2021; Gamboa, Segovia, & Avendaño, 2016; Solís Delgadillo, 2015), cualitativo, mixto (Camacho García, 2012) y descriptivos (Sosa Hernández, 2016; Ruiz, 2015).

El otro punto de vista (2) se ha centrado en los factores endógenos a los que recurren los GI para ejercer influencia, como son recursos (políticos, financieros, etc.), estrategias (internas y externas) (Daugbjerg, Fraussen, & Halpin, 2018) y actividades (cabildeo, posicionamientos, coaliciones, campañas en medios, suministro de información, etc.), sin concluir si estos generan influencia (Avedaño Pérez & *et. al.*, 2022; Benites Lazaro & Forti Thomas, 2021; Gómez-Dantes & *et. al.*, 2021; Carriedo, Lock, & Hawkins, 2020; Lara Enriquez, Contreras Martínez, & Caballero Torres, 2020; Ojeda & *et. al.*, 2020; Gómez, 2020; Muñoz Landázuri, 2019; Solís Delgadillo & Cortez Salinas, 2019; Aguilar Rodríguez, 2018; Sánchez & *et. al.*, 2011; Arrieta Cenicerros, 2010; Caudillo Martínez, 2009). Finalmente, otra manera de abordar los GI en estudios sobre América Latina, (3) ha sido a partir del tipo de actores que participan en los procesos de formulación de políticas (Bonvecci, Scartascini, & Tommasi, 2020; Segovia & Gamboa, 2019).

Por ejemplo, Avedaño Pérez & *et. al.* (2022) se centran en el tipo de GI que participaron y sus estrategias sobre la reforma al Código de Aguas en Chile desde 2014. En sus hallazgos destacan la amplia diversidad de grupos participantes en el proceso: tanto empresariales, como profesionales y ciudadanos. No obstante, concluyen que en 2014 observaron condiciones políticas favorables a grupos promoventes de cambios a la norma; pero para 2018, observan que tales condiciones favorecían a quienes apelaban por mantener el *statu quo*. En cuanto a las estrategias empleadas por los grupos, destacan los contactos directos con autoridades, participación directa en las audiencias organizadas por el Congreso Nacional, posicionamientos y pronunciamientos mediáticos.

Con respecto, al enfoque preocupado por el tipo de actores participantes, Bonvecci, Scartascini & Tommasi (2020), se centran en los actores participantes en el proceso de formulación de políticas sociales durante la Presidencia de Mauricio Macri en Argentina (2015-2019). En su evidencia encuentra que la estructura formal

de actores se ve ampliada en la estructura real por la existencia de otros participantes no oficiales como uniones, asociaciones de negocios, organizaciones no gubernamentales, movimientos sociales y organismos internacionales. Dada su variedad, Bonvecci, Scartascini & Tommasi (2020), reconocen que estos actores son proveedores de ideas e información, por lo tienen un papel fundamental en los procesos de formulación en Argentina.

A manera de conclusiones: los desafíos del estudio de la influencia

En el presente nos dimos a la tarea de analizar los diferentes abordajes que ha recibido el concepto influencia en la formulación de políticas públicas en América Latina. Para su logro, se realizaron sendas aproximaciones a la etapa de formulación de políticas y al concepto influencia. Con relación al primero, quedo en claro que, al ser una etapa interdependiente de otras (Aguilar L. F., 2012), su distinción y separación analítica permite afirmar que ésta se discute, diseñan y seleccionan las alternativas para la resolución del problema público. Precisamente, en ese proceso de discusión y diseño se genera el conflicto, las alianzas, las negociaciones y la construcción de acuerdos y consensos para la selección legítima y legal de la mejor alternativa.

En lo que toca al concepto influencia, puede referirse tanto al cambio en el curso de acción de una persona (Bachrach & Baratz, 1970), como al logro en las preferencias de un actor (Dür, 2008) o al cambio en la tendencia o resultado general de una política. Empero, dadas las dificultades metodológicas y empíricas que existen para distinguirlo con su principal empírico (el poder), en el estudio de la influencia han sido reconocidos diferentes retos y dificultades para su atribución y medición. Por cuestiones de espacio no nos detendremos nuevamente en su análisis. Sin embargo, con base en los tres enfoques detectados y a partir de lo observado pueden colegirse las siguientes:

- a) Establecer con claridad y precisión la definición conceptual de la que se parte, para así estar en posibilidad de distinguirla de otros fenómenos como el poder, la fuerza, la manipulación, el control y la autoridad. Lo que seguramente contribuirá a que en el abordaje de situaciones empíricas se

diferencie una de otra y se logre estudiar verdaderamente al fenómeno en sí. En los estudios analizados, si bien remiten directa o indirectamente a la influencia, no todos parten de una conceptualización específica.

- b) En el centro del debate se encuentra la atribución de influencia. En la literatura internacional, dos enfoques son los dominantes: la asignación de influencia real a partir de la inferencia de un factor causal y la influencia percibida o atribuida (Bossuyt, 2021; Yackee, 2020; Binderkrantz & Pedersen, 2019; Finger, 2018; Shapovalova, 2018). Por lo regular, en la primera dominan los estudios cuantitativos, mientras que en los segundos los estudios de caso, ya que se sustentan en entrevistas a los actores clave. El reto radica en hacer uso de ambos enfoques no excluyentes y que se complementan. Lo anterior permitirá comprender los factores a los que se les atribuye la generación de influencia, pero también la percepción y cosmovisión de actores inmersos en procesos decisorios.
- c) Dado que ningún fenómeno político es unicausal, otro desafío reside en el uso de variables o diseños de investigación¹⁵ que permitan aislar la intervención de otros factores en los resultados de las políticas. Muchas de las investigaciones detectadas carecen de estos mecanismos, por lo que puede inferirse que ciertos resultados pueden estar sobre interpretados, o bien, atribuir una inferencia de manera errónea.
- d) Resulta necesario diversificar las temáticas en las que se estudia la influencia, así como el nivel de gobierno en el que los análisis se concentran. En su mayoría versan sobre el gobierno nacional o federal, por lo que los gobiernos locales representan una valiosa oportunidad dada su diversidad y realidad política propia, a veces muy diferenciable del acontecer central.

¹⁵ Como alternativa se encuentran los modelos comparativos de casos 'más similares' o 'más diferentes'. Véase: Landman, T. (2003). *Issues and Methods in Comparative Politics. An introduction* (Segunda ed.). New York: Routledge.

Referencias

- Aguilar Rodríguez, R. M. (Junio de 2018). El cabildeo legislativo como práctica de grupos de presión: El caso del Consejo Coordinador Empresarial en México (2008-2012). . *Tesis para optar por el grado de Doctora en Estudios Sociales*. Ciudad de México: División de Ciencias Sociales y Humanidades. Universidad Autónoma de Metropolitana.
- Aguilar, L. F. (1992). Estudio introductorio. En L. F. Aguilar (Ed.), *La hechura de las políticas públicas* (págs. 15-76). Distrito Federal: Miguel Ángel Porrúa Librero-editor.
- Aguilar, L. F. (1993). Estudio introductorio. En L. F. Aguilar (Ed.), *Problemas públicos y agenda de gobierno* (págs. 13-74). Distrito Federal: Miguel Angel Porrúa.
- Aguilar, L. F. (2012). Introducción. En *Política pública* (págs. 17-60). México, D. F.: Escuela de Administración Pública del Distrito Federal y Secretaría de Educación del Distrito Federal/siglo xxi editores, s. a. de c. v.
- Ardila, M. (2009). Actores no gubernamentales y política exterior. A propósito del sector académico y el diseño de la política exterior migratoria colombiana. *Colombia Internacional*, 69, 108-123.
- Arrieta Ceniceros, L. (2010). La acción de los grupos de interés en la nueva institucionalidad del Congreso mexicano. *Estudios Políticos*(20), 57-84.
- Arzaluz Solano, M. d. (2021). ¿Régimen urbano o gobernanza empresarial? Nuevo León en el siglo XXI. *Polís México*, 17(1), 7-42.
- Avedaño Pérez, O., Osorio Gonnet, C., & Vergara Vidal, J. (2022). Controversias hídricas e intereses privados en Chile. Los grupos de interés frente a la reforma al Código de Aguas, 2014–2020. *Estudios Políticos*, 63. doi:<https://doi.org/10.17533/udea.espo.n63a11>
- Barchrach, P., & Baratz, M. S. (1970). *Power and Poverty. Theory and practice*. New York: Oxford University Press.

- Baumgartner, F. R. (2010). Interest Groups and Agendas. En *The Oxford Handbook of American Political Parties and Interest Groups* (págs. 519-533). New York: Oxford University Press.
- Baumgartner, F. R., & Leech, B. L. (1998). *Basic interests. The importance of groups in politics and in political science*. New Jersey: Princeton University Press.
- Benites Lazaro, L. L., & Forti Thomas, L. (2021). Stakeholder participation in the formulation of Brazilian biofuel policy (RenovaBio). *Ambiente & Sociedade*, 1-23.
- Beyers, J., Eising, R., & Maloney, W. (2008). Researching Interest Group Politics in Europe and Elsewhere: Much We Study, Little We Know? *West European Politics*, 31(6), 1103-1128.
- Binderkrantz, A. S., & Pedersen, H. H. (2019). The lobbying success of citizen and economic groups in Denmark and the UK. *Acta Politica*, 54, 75-103.
- Birkland, T. A. (2015). *An Introduction to the Policy Process. Theories, Concepts, and Models of Public Policy Making* (Tercera ed.). New York: Routledge.
- Bobbio, N. (2015). Política. En N. Bobbio, N. Mateucci, & G. Pasquino, *Diccionario de Política* (págs. 1215-1225). México: Siglo xxi editores.
- Bonvecchi, A., Scartascini, C., & Tommasi, M. (2020). Who Decides Social Policy in Argentina? A Social Network Analysis. En A. Bonvecchi, & C. Scartascini (Edits.), *Who decides social policy? Social networks and the political economy social in Latina America and The Caribbean* (págs. 35-60). New York: Inter-American Development Bank.
- Bossuyt, F. (2021). The influence of interest groups on the EU's foreign policy: assessing and explaining the influence of human rights NGO's on the EU's human rights promotion in the post-Soviet Space. *Contemporary Politics*. doi:DOI. 1080/13569775.2021.1907938
- Camacho García, M. O. (Septiembre de 2012). La influencia de los grupos de interés empresariales en la gestión de instrumentos de política ambiental en México,

- 1990-2010. *Tesis para obtener el grado de Doctor en Estudios Urbanos y Ambientales, promoción 2008-2012*. . Distrito Federal: El Colegio de México.
- Camacho García, M. O. (2016). La capacidad potencial de influencia del sector industrial manufacturero. Un análisis del Programa de Inspección y Vigilancia Industrial en México. *Gestión y Política Pública*, XXV(1), 33-79.
- Carriedo, A. e. (2021). The political economy of sugar-sweetener beverage taxation in Latin America: lessons from México, Chile and Colombia. *Globalization and Health*, 17(5). doi:<https://doi.org/10.1186/s12992-020-00656-2>
- Carriedo, A., Lock, K., & Hawkins, B. (2020). Policy Process And Non-State Actors' Influence On The 2014 Mexican Soda Tax. *Health Policy and Planning*, 35(8), 941-952.
- Castro Colina, L. R. (2012). La influencia de los actores sociales en la formulación de las políticas relacionadas con la introducción del maíz genéticamente modificado en México . *Tesis de doctorado, El Colegio de México*. Ciudad de México: El Colegio de México.
- Caudillo Martínez, J. R. (2009). Estrategias de influencia de los grupos de interés en políticas públicas: el caso de la Iglesia Católica en la despenalización del aborto en el Distrito Federal. *Tesina*. Ciudad de México: Centro de Investigación y Docencias Económicas (CIDE).
- Dahl, R. A. (1991). *Los dilemas del pluralismo democrático. Autonomía versus control*. México D. F.: Editorial Patria S. A. de C. V./Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- Daugbjerg, C., Fraussen, B., & Halpin, D. (2018). Interest Groups and Policy Capacity, Modes of Engagement, Policy Goods and Networks.
- De la Mora-De la Mora, G., & Montaña Salazar, R. (2016). ¿Hacia la construcción de una gobernanza ambiental? Estudio de caso de caso en el Área Metropolitana de Guadalajara. *Intersticios Sociales* , 1-27.

- Díaz-García, J., & et., a. (2020). Grupos de interés e impuesto al consumo de bebidas azucaradas en Colombia. *Lecturas de Economía*, 155-176.
- Dür, A. (2008). Measuring Interest Group Influence in the EU. A Note on Methodology. *European Union Politics*, 9(4), 559-576.
- Edwards Jr., D. B., P., M., & Victoria Libreros, J. A. (2014). Influencia nacional en la formulación de políticas educativas: tres estudios de caso en El Salvador. *Voces y Silencios: Revista Latinoamericana de Educación*, 5(1), 3-22.
- Elschner, C., & Hardeck, I. (2022). Assessing the Influence of Different Interest Groups on International Tax Policy: Evidence from the BEPS Project. *Contemporary Accounting Research*, 39(1), 304-338.
- Fairfield, T. (2015). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America. Business Power and Tax Politics*. New York: Cambridge University Press.
- Figuroa Huencho, V. (2016). Pueblos indígenas y políticas públicas. El proceso de formulación de la política indígena en Chile en el gobierno de Eduardo Frei Ruiz-Tagle, 1994-2000. *Gestión y Política Pública*, XXV(2), 447-482.
- Finger, L. J. (2018). Interest Group Influence and the Two Faces of Power. *American Politics Research*, 1-35.
- Flores González, C. M., & Meca Espinoza, J. A. (30 de Septiembre de 2021). Los grupos de interés y la gestión ambiental en los supermercados ubicados en los centros comerciales de Piura año 2020. *Tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Administración. Universidad Privada Antenor Orrego. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela Profesional de Administración*. Piura, Perú: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Fontaine, G. (2015). *El análisis de políticas públicas. Conceptos, teorías y métodos*. Barcelona: FLACSO Ecuador/Anthopos Editorial.
- Gamboa, R., Segovia, C., & Avendaño, O. (2016). Interest groups and policymaking: Evidence from Chile, 2006–2014. *Interest Groups & Advocacy*, 5, 141–164.

- García Arreola, M. (2017). Influencia de los organismos internacionales en las políticas públicas: el caso del tabaquismo en México. . *Tesis de Maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Académica México*. Ciudad de México: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Gilens, M., & Page, B. I. (2014). Testing Theories fo American Politics: Elites, Interest Groups and Average Citizens. *Perspective on Politics*, 564-581.
- Gómez, J. E. (2019). Coca-Colas political and policy influencia in Mexico: understanding the role of institutions interest and divided society. *Health Policy and Planning*, 1-9.
- Gómez-Dantes, O., Orozco-Núñez, E., Torres de la Rosa, C. P., & López-Santiago, M. (2021). Stakeholders analysis of the deliberation of an increase to the excise tax on sweetened beverages in México. *Salud Pública en México*, 63(3), 436-443.
- Gross, V. (2017). Keeping the status quo: business success in the EU collective redress initiative. *Interest Groups & Advocacy*, 6, 161-178.
- Hernández Gutiérrez, L. R. (2018). Cabildeo de los grupos empresariales en el Congreso Mexicano, LXII Legislatura. *Revista Buen Gobierno*, 25, 4-32.
- Lara Enriquez, E., Contreras Martínez, J. G., & Caballero Torres, J. F. (2020). Dimensiones y acciones del Consejo Coordinador Empresarial de Ciudad Juárez, México. 2016-2019. *Ciencia Administrativa*, 2, 1-10.
- Leech, B. L. (2010). Lobbyng and Influence. En L. S. Maisel, J. M. Berry, L. S. Maisel, & J. M. Berry (Edits.), *Political Parties and Interest Groups* (págs. 534-551). New York: Oxford University Press.
- Leyva Sánchez, M. (Mayo de 2015). El cabildeo legislativo en las regulaciones al sector privado: el caso de la industria tabacalera en México. *Tesis para obtener el título de Licenciada en Ciencia Política y Relaciones Internacionales. Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C.* Distrito Federal: Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C.

- Lindblom, C. E. (1991). *El proceso de elaboración de políticas públicas*. Madrid: Ministerio para las Administraciones Públicas.
- Mariath, A. B., & Bortoletto Martins, A. P. (2020). Ultra-processed products industry operating as an interest group. *Revista de Saúde Pública*, 54(107), 1-9.
- Medina Iborra, I. (2009). *¿Cómo medir la influencia de los grupos de interés? (Propuestas desde el pluralismo, el elitismo y el nuevo institucionalismo)*. Obtenido de Institut de Ciències Polítiques i Socials.: <https://www.icps.cat/archivos/WorkingPapers/wp279.pdf?noga=1>
- Méndez Martínez, J. L. (2020). *Políticas públicas. Enfoque estratégico para América Latina*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México.
- Méndez, J. L. (2012). La política pública como variable dependiente: hacia un análisis más integral de las políticas públicas. En *Política pública* (págs. 115-150). Distrito Federal: Escuela de Administración Pública del Distrito Federal y Secretaría de Educación del Distrito Federal/siglo xxi editores, s. a. de c. v.
- Meny, I., & Thoenig, J.-C. (1992). *Las políticas públicas*. Barcelona: Ariel Ciencia Política.
- Merino, M., & Cejudo, G. M. (2010). Introducción. En M. Merino, G. M. Cejudo, D. Arellano Gault, T. Bracho, M. A.-G. Casar, C. Maldonado, . . . L. Sour, *Problemas, decisiones y soluciones. Enfoques de política pública* (págs. 9-26). México, D. F.: Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C.; Fondo de Cultura Económica.
- Morales Arreola, A. (2021). Los grupos de interés y la dinámica de las políticas públicas en Jalisco: el caso de la reforma educativa de 2013. *Intersticios Sociales*, 11(22), 237-262.
- Muñoz Landázuri, M. (2019). *Élites empresariales guayaquileñas como grupo de presión del poder ejecutivo en el Estado ecuatoriano en el periodo 2017-2019. Tesis para la obtención del título de sociólogo*. Guayaquil, Colombia:

Escuela de Sociología y Ciencias Políticas. Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales y Políticas. Universidad de Guayaquil.

Ojeda, E., & et., a. (2020). The influence of the sugar-sweetened beverage industry on public policies in Mexico. *Int J Public Health*, 65(7), 1037-1044.

Olavarría Gambi, M. (2013). De la formulación a la implementación del Trasantiago. Análisis del proceso político de una política pública. *Gestión y Política Pública*, XXII(2), 355-400.

Olavarría Gambi, M., Navarrete Yáñez, B., & Figueroa Huencho, V. (2011). ¿Cómo se formulan las políticas públicas en Chile? Evidencia desde un caso de estudio. *Política y gobierno*, XVIII(1), 109-154.

Ondetti, G. (2017). The Power of Preferences: Economic Elites and Light Taxation in Mexico. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, LXII(213), 47-76.

Pritoni, A. (2015). How to measure interest group influence: Italy's professional orders and liberalization policy. *Italian Political Science Review/Rivista Italiana di Scienza Politica*, 45(2), 183-202.

Rivera Mercado, C., & Zahn Muñoz, C. (2018). Organizaciones ambientalistas y su influencia: los claroscuros de la crisis ambiental de la industria del salmón en Chile. *Opción*, 34(87), 514-556.

Roses, P. A. (2019). Actores y capacidad de agencia de actores en formulación de políticas para la promoción del desarrollo rural . *Ponencia presentada en IX Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales Argentinos y Latinoamericanos, Buenos Aires, 5, 6, y 8 de noviembre de 2019, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires.*

Roth Deubel, A.-N. (2009). *Políticas públicas. Formulación, implementación y evaluación*. Bogotá, D. C.: Ediciones Aurora.

- Ruiz, M. (2015). Los grupos de interés y sus efectos sobre las políticas públicas: el caso del FUT. *Revista de Sociología*, 30, 95-109.
- Sánchez, D., & al., e. (2011). Influencia de grupos de interés en el cambio de políticas que afectan el manejo forestal. Análisis del discurso en Costa Rica y Guatemala. *Recursos Naturales y Ambiente*, 62, 47-55.
- Sartori, G. (1984). *La política. Lógica y método en las ciencias sociales*. Distrito Federal: Fondo de Cultura Económica.
- Segovia, C., & Gamboa, R. (2019). Neopluralismo 'a la chilena'. Grupos de interés en el proceso legislativo. *Revista de Ciencia Política*, 29(1), 25-47.
- Shapovalova, N. (2018). Lobbying and Interest Group Influence in EU Foreign Policy. En Dialer, D., & M. Richter (Edits.), *Lobbying in the European Union*, (págs. 425-434). Switzerland: Springer Nature.
- Solís Delgadillo, D. (2015). The Institutionalisation of Power: The Influence of Mexican Unions in the Legislative Process. *Politikon: IAPSS Political Science Journal*, 81-102.
- Solís Delgadillo, D. (2017). Hacia una definición del concepto grupos de interés. *Perfiles latinoamericanos*, 25(50), 83-101.
- Solís Delgadillo, D., & Cortez Salinas, J. (2019). ¿Qué intereses se representan en el Congreso? Legisladores mexicanos con antecedentes en grupos de interés, 2006-2015. *Perfiles Latinoamericanos*, 1-24.
- Sosa Hernández, G. G. (2016). Los grupos de poder mediático ante el cambio institucional: la reforma en telecomunicaciones (2013-2015). *Estudios Políticos*, 30, 91-119.
- Stein, E., & Tommasi, M. (2006). La política de las políticas públicas. *Política y gobierno*, 393-416.
- Todorova, T. (2020). Lobbying influence: public consultations and EU policy making. *VUZF review*, 5(3), 3-12.

Yackee, S. W. (2020). Hidden Politics? Assessing Lobbying Success During US Agency Guidance Development. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 30(4), 548-562.