

MASTER
ECONOMICS AND PUBLIC POLICIES

MASTER'S FINAL WORK
DISSERTATION

COMPETITIVE LOBBYING: THE MATTER OF NON-EGOISTIC BEHAVIOR
IN REPEATED GAMES

VANESSA SANTOS MELLO

OCTOBER - 2019

MASTER
ECONOMICS AND PUBLIC POLICIES

MASTER'S FINAL WORK
DISSERTATION

**COMPETITIVE LOBBYING: THE MATTER OF NON-EGOISTIC BEHAVIOR
IN REPEATED GAMES**

VANESSA SANTOS MELLO

SUPERVISION:
PROFESSOR JOANA VAZ PAIS

OCTOBER - 2019

ABSTRACT

Interest groups play a crucial role in public policymaking. Providing information is often asserted to be the primary way to influence decision-makers. Although decision-makers recognize that interest groups do have specialized private information and high technical expertise, they are aware that there may be an incentive for such groups to attempt to bias their decisions by manipulating the information transmitted in their favor. In this sense, a concern arises about the negative impact such groups may have on the quality of democratic government or economic indicators.

In the opposite direction, this research is concerned with the extent to which private interest groups can consider the preferences of other agents when lobbying. With this purpose in mind, we develop a game-theoretical lobbying model in which two interest groups with different utility functions must interact with a decision-maker in order to influence its decision. On the one hand, the groups are assumed to have private information that is relevant to the decision-maker, whilst, on the other hand, the decision-maker is aware of the strategic incentives the groups have to report biased information. This situation is analysed by considering two scenarios: a proactive scenario, in which the interest groups act before the decision-maker reveals its utility function, and a reactive scenario, in which the groups' actions comes after the decision-maker reveals its utility function.

We show that in a setting of partially conflicting interests, there exists a rationale for a group to consider the preferences of other agents, even if it is to improve its own utility. Furthermore, the model reveals some interesting findings: interest groups lobby decision-makers with similar utility functions; lobbying messages may be informative even if there is a partial conflict of interest; and groups do establish credibility with the decision-maker.

KEYWORDS: Lobbying; Signalling; Game Theory.

JEL CODES: D72; D82; L51.

RESUMO

Grupos de interesse desempenham um papel fundamental na formulação de políticas públicas. O fornecimento de informações costuma ser considerado o principal meio de influenciar os decisores. Embora os decisores reconheçam que os grupos de interesse possuem informações privadas especializadas e grande conhecimento técnico, eles sabem que existe um grande incentivo para que tais grupos tentem influenciar as suas decisões através da manipulação da informação que é transmitida. Nesse sentido, surge uma preocupação com o impacto negativo que os grupos de interesse podem ter na qualidade do governo democrático ou de indicadores econômicos.

No sentido oposto, esta pesquisa preocupa-se com a importância que os grupos de interesse privado podem atribuir às preferências de outros agentes nas suas ações de *lobbying*. Com este propósito, desenvolveu-se um modelo baseado na teoria dos jogos no qual dois grupos de interesse com diferentes funções de utilidade devem interagir com um decisor a fim de influenciar a sua decisão. Por um lado, assume-se que os grupos possuem informação privada que é relevante para o decisor, enquanto que, por outro, o decisor está ciente dos incentivos que os grupos possuem para reportar informações enviesadas. Esta situação é analisada através de dois cenários: o proativo, no qual os grupos de interesse agem antes que o decisor revele sua função de utilidade, e o reativo, no qual a ação dos grupos ocorre depois do decisor revelar a sua função de utilidade.

Demonstra-se que, numa situação de interesses parcialmente conflituosos, existe uma racionalidade para que um grupo considere as preferências de um outro agente, ainda que isso seja com o propósito de melhorar a sua própria utilidade. Além disso, o modelo revela outros resultados interessantes: os grupos de interesse fazem *lobbying* com decisores que possuem funções de utilidade similares; as mensagens de *lobbying* podem ser informativas ainda que haja um conflito parcial de interesses; e grupos de interesse agem de forma a ganhar credibilidade junto aos decisores.