

LA TERRITORIALIZACIÓN DE LA REPRESENTACIÓN DE INTERESES EN ESPAÑA

Iván Medina (Universidad de Valencia), ivan.medina@uv.es

y Rosa Nonell (Universidad de Barcelona), rnonell@ub.edu

Paper elaborado para el XII Congreso de la Asociación Española de Ciencia Política (AECPA), celebrado en la Universidad del País Vasco (San Sebastián, del 13 al 15 de julio de 2015. Grupo de Trabajo: “Los retos de los grupos de interés: profesionalización, regulación, transparencia y legitimidad democrática”

Resumen:

Este trabajo explora la dimensión territorial de intermediación de intereses en España, siguiendo los nuevos desarrollos teóricos en el campo de Nuevo Regionalismo, así como de relaciones laborales. En este orden de ideas, hay una nueva línea de investigación acerca del redimensionamiento de las funciones tradicionales del Estado, desde la formulación de políticas hasta la articulación de intereses que afecta de alguna manera en la lógica de los intereses organizados. Parece grupos de interés son ahora propensos a implicarse en el desarrollo de las regiones, ya que su relevancia política y económica ha cobrado cada vez más fuerza. Este trabajo se centra en el Estado autonómico, con especial referencia a los grupos de interés tradicionales: las asociaciones de empresarios y los sindicatos. En cuanto a la estructura, primero se discuten los avances teóricos con referencias a nuevos conceptos tales como las “regiones con regionalismo” y el “policy rescaling”. Después se presenta un modelo analítico para el estudio de la territorialización de los grupos de interés. Finalmente, se analiza, por un lado, los rasgos generales de la territorialización de los grupos de interés en España y, por otro lado, nos ocupamos del análisis del neocorporatismo regional español. Como conclusión, manifestar la consolidación de las regiones en lo referido a los grupos de interés en España en todos los niveles: organizativo, cognitivo y relacional, así como de la proliferación de todo tipo de instituciones y dinámicas neocorporatistas.

Palabras clave: grupos de interés – regionalismo – Comunidades Autónomas- España

1. INTRODUCCIÓN

Los estudios sobre cómo se organizan los intereses a escala regional es algo relativamente novedoso (Keating, 2014; Keating y Wilson, 2014; Wilson, 2014; Medina, 2014; Medina y Molins, 2014). Hasta la fecha, los estudios sobre regionalismo en España se habían centrado especialmente en el desarrollo de las administraciones públicas y de los partidos políticos, mientras que la literatura sobre grupos de interés se había fijado en los niveles estatal y europeo. Existía, por lo tanto, un vacío teórico y empírico acerca de la dimensión *productiva* del autonomismo español que fuera capaz de explicar, entre otras cosas, qué sistema de intermediación de intereses es predominante entre las Comunidades Autónomas, cuál es la contribución de los grupos de interés a la gobernanza regional y en qué medida las Comunidades Autónomas han logrado constituirse como “regiones con regionalismo”.

Son muchos los conceptos y las teorías desarrollados en las últimas dos décadas para explicar la emergencia del territorio como espacio relevante para el gobierno de la economía y de los conflictos sociopolíticos (Keating, 1998, 2013). Se argumenta que región se ha convertido en un *nivel* de gobierno relevante en la gobernanza multinivel (Brenner, 2004), que la competitividad regional es un *objetivo* de la nueva economía del conocimiento (Cooke y Morgan, 1998), así como que las instituciones regionales son un *elemento* esencial para lograr la coordinación entre el mundo privado y el público (Amin, 1999). La principal aportación de esta literatura es que el Estado-nación ha dejado de ser el origen y el destino de los conflictos políticos; el Estado sigue siendo relevante, pero incapaz de hacer frente a todos los problemas: es en ese momento cuando los niveles de gobierno supranacional (Unión Europea) y subnacional (regiones) adquieren importancia.

El cambio en las estructuras de gobierno provoca adaptaciones en los actores de la política y en los marcos (simbólicos y funcionales) de la contienda política. La descentralización de competencias viene acompañada hipotéticamente de cambios organizativos en los partidos políticos y en los grupos de interés. La preocupación en este sentido es la siguiente: ¿estamos delante de un proceso de transformación profunda y general de las prácticas políticas y de los actores políticos? ¿Este *nuevo regionalismo* afecta a todas las regiones por igual? A día de hoy se puede asegurar que el impacto de este proceso regional es desigual por dos razones: la primera es que no todas las regiones están preparadas para competir en el escenario global por la atracción de recursos internacionales (Lovering, 1999) y, la segunda, porque se puede observar una cierta asimetría en la consolidación del movimiento regionalista en términos de capacidad institucional, de actores y de proyecto regionalista.

En definitiva, el objetivo de las investigaciones sobre la territorialización de los grupos de interés es conocer en qué regiones se ha consolidado una comunidad de actores no-institucionales capaces de articular intereses sociales en los nuevos sistemas políticos regionales. Keating *et al.* (2008) se refieren a ello como *territorial policy community*, pudiendo tomar formas variadas según el sistema de intermediación dominante en la región como más tarde se explica. La idea es que se trata de un proceso político *construido*, como sucede con la construcción de las regiones, que es consecuencia de la expansión (o la consolidación) de movimientos y procesos regionalistas.

En términos analíticos la dimensión regional de los grupos de interés se examina en dos niveles: el organizativo (cambios internos) y el relacional (relaciones entre actores e instituciones) en los ítems siguientes:

- Desarrollo de una lógica regional que condiciona otras lógicas (sector, clase, producto) en la definición y la organización de intereses.
- Desarrollo de un proceso de descentralización organizativa que genera una multiplicidad de centros de decisión dentro de los grupos -frente a modelos centralizados y unitarios-.
- Desarrollo de incentivos institucionales por parte de las autoridades regionales para que a los grupos de interés les sea muy costoso “ignorar” o “salir” de la región.
- Desarrollo de estructuras de oportunidad política a nivel regional para que los grupos de interés puedan crear alianzas en defensa de intereses regionales (como el desarrollo de infraestructuras, inversiones en gasto público, cambios legislativos) que provoca, en el largo plazo, divergencias regionales entre “modelos” de sistemas de políticas públicas.

En lo que sigue se ofrece un marco analítico para analizar la territorialización de los grupos de interés en dos niveles: la descentralización interna y la creación de sistemas regionales de intermediación de intereses. Después se ofrece un análisis empírico-descriptivo de la situación actual en España en dos partes: primero se presentan los rasgos generales de la territorialización de los grupos de interés españoles y, segundo, se analiza con mayor profundidad la evolución –y consolidación- del neocorporatismo regional en el ámbito económico-laboral.

2. LA TERRITORIALIZACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS

2.1. El análisis de los grupos

El análisis de la dimensión regional de los grupos de interés se centra en tres ámbitos: el organizativo, el cognitivo y el relacional (Keating y Wilson, 2014). Por organizativo entendemos el grado de autonomía directiva (capacidad de elección de los dirigentes), decisoria (capacidad de definición de las estrategias) y financiera (capacidad de gestión de su propio presupuesto) de los grupos. Los grupos con mayor capacidad organizativa a nivel regional son más capaces de articular sus intereses y operar en la arena regional. En este punto debemos entender que los grupos de interés pueden adoptar diversas *categorías territoriales*:

- a) Grupos cúpula con una estructura unitaria y centralizada.
- b) Grupos cúpula con una estructura unitaria con delegaciones regionales, donde las delegaciones regionales no disfrutan de autonomía. Las delegaciones regionales se dedican exclusivamente a gestionar las decisiones tomadas por la dirección nacional, ante la que son responsables.
- c) Grupos cúpula con una estructura unitaria con alguna delegación regional que disfruta de un estatus mejorado, entendiéndose por ello que pueden elegir a sus

órganos directivos y definir las estrategias de influencia en áreas determinadas. El coste de la organización, así como las grandes decisiones, son competencia de la dirección nacional.

- d) Grupos con una estructura federal en la que existe una división del trabajo entre el nivel cúpula y el nivel regional. La afiliación al grupo es general, por lo que las cuotas pasan a formar parte de un fondo común que luego será repartido entre los dos niveles organizativos. Las “ramas regionales” cuentan con estatutos y órganos directivos propios.
- e) Grupos con una estructura confederal en la que existe una división del trabajo entre el nivel cúpula y el nivel regional. La afiliación a los niveles regionales es directa, lo que lleva a una afiliación indirecta a la organización nacional. Las “ramas regionales” gestionan las cuotas de los miembros y, posteriormente, ayudan a financiar el nivel cúpula (que da derecho a voto en los órganos directivos nacionales). Las “ramas regionales” cuentan con estatutos y órganos directivos propios.
- f) Grupos regionales e independientes que se afilian a un grupo de interés nacional por medio de una cuota. La afiliación les da derecho a recibir ciertos servicios, pero no participan en la dirección del grupo nacional.
- g) Grupos de interés regionales e independientes que operan de forma autónoma al no mostrar vínculos organizativos con ninguna asociación nacional

Siguiendo la Tabla 1, estas siete categorías organizativas pueden graduarse cualitativamente en tres estadios: los grupos cúpulas unitarios con o sin delegaciones regionales (a y b) representan una baja regionalización organizativa, los grupos cúpula unitarios con delegaciones regionales “mejoradas” (c) demuestran una regionalización media, y el resto de categorías asociativas reconocen un nivel alto de regionalización asociativa, si bien unos grupos funcionan como el *nivel regional* de grupos nacionales mientras que otros son asociaciones independientes. El análisis de la *descentralización organizativa* puede llevarse a cabo por medio de la revisión documental de estatutos, órganos directivos, presupuestos y del personal.

El segundo ámbito de análisis es el reconocimiento subjetivo que hacen los grupos de interés acerca de la región. Los grupos deben decidir si la región es el contexto indicado para encuadrar sus objetivos e intereses políticos, a la vez que deciden si les agradaría una expansión del autonomismo. Existe, en este sentido, un argumento racional de apoyo a la región, suponiendo que los grupos reciben un mejor tratamiento por parte de las instituciones regionales que por el gobierno central, aunque también hay un argumento emocional de querer profundizar en el autogobierno regional. Racionalidad y emoción no siempre van de la mano; siendo el argumento racional el predominante cuando nos referimos a los grupos de interés. No obstante, el argumento emocional puede ser manipulado (o ficticio) a cambio de contraprestaciones ofrecidas por las instituciones regionales (por ejemplo, mediante subvenciones o cediendo espacios de gestión de servicios públicos).

Tabla 1. Indicadores para el análisis de la dimensión regional de los grupos de interés			
<i>Ámbito</i>	Baja	Media	Alta
Organizativo	El grupo no cuenta con autonomía.	El grupo disfruta de cierta autonomía decisoria y directiva, que no financiera.	El grupo cuenta con autonomía directiva, decisoria y financiera.
Cognitivo	El grupo no reconoce la funcionalidad de la región – o lo hace simbólicamente-, por lo que no contribuye a su desarrollo.	El grupo reconoce funcionalmente la región, pero no promueve su desarrollo socio-político.	El grupo reconoce positivamente la región y colabora en su desarrollo socio-político.
Relacional	Apenas hay interacciones entre grupos e instituciones. Si las hubiera, bajo compromiso entre las partes.	Interacciones esporádicas entre grupos e instituciones, prácticamente dirigidas por la administración.	Intensas interacciones entre grupos e instituciones en aspectos consultivos y de implementación de políticas.
Fuente: Elaboración propia			

En cualquier caso, los grupos de interés presentan cuatro tipos de actitudes cognitivas sobre las regiones:

- Desinteresada: los objetivos del grupo de interés no están relacionados con el marco competencial de la región y, por ende, las autoridades regionales no son capaces de ofrecer soluciones reales;
- Simbólica: el grupo de interés considera que la región es un espacio secundario de movilización de intereses (con posibilidades de “venue-shopping”);
- Funcional: el grupo de interés se ven forzados a interactuar con una administración regional fuerte debido a la descentralización política; y
- Promotor: el grupo de interés considera que su espacio preferencial de interacción es la región, a la que quiere potenciar política y administrativamente.

Estas cuatro actitudes pueden, de vuelta, clasificarse en niveles bajo, medio y alto de regionalismo cognitivo. El nivel bajo incluye actitudes desinteresadas y simbólicas. La actitud funcional cae dentro del nivel medio, y la actitud promotora sería el ejemplo de nivel alto de regionalismo cognitivo. Metodológicamente se puede analizar este asunto estudiando los posicionamientos públicos del grupo y de sus líderes (notas de prensa, discursos), revisando la documentación corporativa del grupo (donde suelen incluir los objetivos y la misión), así como mediante encuestas a sus miembros y dirigentes.

Por último, el ámbito relacional se refiere a la interacción entre el grupo y las instituciones regionales, así como a las relaciones entre grupos de interés a nivel regional. Esto sugiere el análisis de la capacidad de los grupos de interés para encontrar puntos de acceso institucionales y gubernamentales, así como la capacidad de los mismos para formar alianzas. Cuando apenas existen interacciones entre grupos de interés e instituciones regionales se está delante de un bajo regionalismo relacional, al no haber posibilidad de institucionalizar el intercambio político. Las relaciones entre grupos de interés e instituciones regionales son de baja calidad, con escasos compromisos entre las partes, al no haber beneficios selectivos o colectivos en juego. Esto ocurre principalmente en regiones con un número muy limitado de competencias. En el otro extremo se pueden observar interacciones fructíferas e intensas entre grupos de interés e instituciones regionales, por las que los grupos son capaces de ejercer su

función de asesoramiento y, en algunos casos, en la definición e implementación de políticas públicas. (Sobre este punto discutiremos en el siguiente sub-epígrafe al tratar acerca del análisis del sistema de intermediación de intereses.) Entremedio del bajo y el alto regionalismo relacional encontramos una intensidad media cuando los grupos de interés interactúan permanentemente con las instituciones regionales, pero se trata de una relación dirigida gubernamentalmente alrededor de programas políticos específicos.

Hipotéticamente cuanto más alta sea la regionalización (organizativa, cognitiva y relacional) de los grupos de interés, mayor posibilidad de constituir una *comunidad* favorable a la regionalización o, en palabras de Keating y Wilson (2014), a encontrar “regiones con regionalismo” (opuesto al concepto “regiones sin regionalismo” introducido por Pastori (1980)). Por supuesto no sería necesario la presencia de niveles altos en los tres ámbitos; a nuestro juicio es suficiente con el matrimonio entre un alto regionalismo cognitivo y uno relacional, pudiendo observar un nivel medio de regionalismo organizativo. Ciertamente es, no obstante, que a cuanto mayor reforzamiento político-administrativo de las instituciones regionales, mayor necesidad de *descentralización interna* de los grupos para hacer frente al intercambio político, por lo que, poco a poco, el regionalismo organizativo medio puede acrecentarse.

Cuando el grueso de los grupos de interés ha desarrollado medianamente su dimensión regional, las regiones se convierten en espacios funcionales de articulación y representación de intereses, entendiéndose que funcionan como “venue-shops” (Baumgartner y Jones, 1991). El objetivo de los grupos de interés será “estar presentes” en todos los niveles de gobierno siguiendo la lógica del “consumo político”, es decir, aprovechar estratégicamente el mejor punto de acceso (o crear las mejores alianzas) para lograr sus objetivos sin importar demasiado la repercusión que ello tenga sobre la construcción política de la región. Lo relevante para los grupos será conseguir la coordinación multinivel de sus estrategias de influencia.

Los grupos con una baja dimensión regional son el elemento más característico de las “regiones sin regionalismo”. Los grupos muestran escaso interés en desplegar regionalmente sus lógicas de actuación, a menudo por tratarse de regiones con una baja institucionalización y escasos poderes. Esto lleva a que los grupos de interés no sientan la necesidad de comprometerse con las elites políticas regionales al no poder ofrecer intercambios políticos. En términos racionales los grupos de interés preferirán dirigir su organización y su influencia al escenario nacional. La interacción de los grupos con las instituciones regionales estará explicada principalmente por razones de “venue-shopping”.

2.2. El análisis del sistema de intermediación de intereses

Las dos escuelas dominantes en el estudio de grupos de interés, a saber, el pluralismo y el neocorporatismo, han empezado a dar crédito a la relevancia del territorio para la definición organizativa de los grupos y la intermediación de intereses. Estos avances permiten analizar la territorialización de los grupos de interés en prácticamente cualquier país, aunque con repercusiones político-administrativas distintas como detallamos a continuación.

El enfoque pluralista clásico pivota sobre seis principios (Dunleavy, 1991): primero, la existencia de organizaciones de miembros que asocian diversos tipos de actores y los movilizan para llevar a cabo acciones colectivas; segundo, la afiliación a los grupos es voluntaria; tercero, la participación de los miembros es la variable explicativa más destacada para explicar la eficacia de los grupos; cuarto, los grupos de interés muestran una reducida gama de preocupaciones, aspecto que los diferencia de los partidos políticos; quinto, los grupos nacen y mueren como resultado de la interacción natural entre individuos, lo que brinda estabilidad a la democracia; y sexto, la heterogeneidad dentro de los grupos provoca conflictos internos que ponen en peligro la cohesión interna.

Una nueva ola de estudios intenta enfrentar estos postulados clásicos del pluralismo con los retos de la Globalización (Cerny, 2006). Para los teóricos del pluralismo la Globalización no afectaría significativamente a las funciones del Estado que, por otra parte, tradicionalmente han negado. Lo relevante es averiguar cómo se ha adaptado la sociedad a los cambios provocados por la Globalización, en tanto que eso es relevante para entender cómo se logra el equilibrio social y cómo los actores políticos hacen frente a la formulación de políticas.

Se argumenta que la Globalización ha abierto un nuevo escenario multinivel para la acción colectiva, pero ¿ha sido capaz la Globalización de incentivar el pluralismo dentro de los nuevos sistemas políticos regionales? La idea es que hay que diferenciar la existencia de una pluralidad (*plurality*) de grupos de interés de lo que es un sistema pluralista (*pluralism*) de representación de intereses. Siguiendo a Cerny (2006: 88), dos condiciones son necesarias para pasar de la pluralidad al pluralismo: por un lado, debe haber variedad de fuerzas socio-políticas y/o socio-económicas dentro de la sociedad y, por otro lado, debe haber un contexto de apoyo (institucional) al pluralismo reflejado en las prácticas de actores relevantes. Será difícil establecer sistemas pluralistas regionales si los grupos de interés no encuentran incentivos para ello. Un incentivo clave es el marco competencial de la región; otro sería que las instituciones regionales impulsaran el pluralismo asociativo facilitando información, acceso y recursos (véase Tabla 2). Esto ocurrió, por ejemplo, con la *devolution* escocesa donde se introdujeron prácticas de “consulta” con los grupos de interés en las iniciativas legislativas (Watts, 2007: 144).

En relación con el neocorporatismo, el diseño institucional que lo soportaba a lo largo de la segunda mitad del siglo pasado gravitaba sobre la centralización (Lehmbruch, 1982), la coordinación (Schmitter, 1982) y la concentración (Jessop, 1979). Una condición previa a la existencia del neocorporatismo era la centralización en la toma de decisiones, niveles altos de coordinación dentro de los grupos de interés, así como asociaciones capaces de controlar las estructuras de nivel inferior.

La enorme dependencia de la versión clásica del neocorporatismo a la macroeconomía y al Estado llevó a un profundo debate sobre su adaptación a la Globalización, la internacionalización de la economía y el aumento de poder de la Unión Europea. Si bien la idea original apuntaba hacia la desaparición del neocorporatismo, tres debates emergieron entonces: primero, algunos autores consideraron que el neocorporatismo puede funcionar sin estructuras estatales centralizadas (Siaroff, 1999), al ser en el mercado donde se encuentra la coordinación necesaria (Soskice, 1990). En segundo

lugar, a pesar del empuje neoliberal hacia economías más liberalizadas, los instrumentos neocorporatistas tales como los pactos sociales, han seguido siendo utilizados con el fin de reducir el coste social de las reformas económicas (Fajertag y Pochet, 1997). Y en tercer lugar, Schmitter y Grote (1997) observan el neocorporatismo como un proceso cíclico en metamorfosis permanente.

Tabla 2. Características esenciales del pluralismo y el neocorporatismo regional	
Pluralismo regional	Neocorporatismo regional
<p>Característica principal: Existencia de una comunidad política activa e comprometida</p> <ul style="list-style-type: none"> • Red activa de grupos de interés interactuando con las instituciones regionales • Altos niveles de asociacionismo voluntario y movilización ciudadana • Transparencia en el proceso político, facilitando espacios de consulta con los grupos de interés 	<p>Característica principal: Institucionalización del proceso político</p> <ul style="list-style-type: none"> • Institucionalización del intercambio político (comisiones, consejos) • Criterio de representatividad para selección de interlocutores • Mecanismos de concertación social (pactos sociales), incluso en la gestión de servicios públicos por parte de los grupos de interés. • Acceso a financiación pública.
Fuente: elaboración propia	

La actual etapa del neocorporatismo puede explicarse por una flexibilización de sus dos supuestos principales, tanto en el control de la organización a través de organizaciones cúpula como en la centralización de los mecanismos de negociación. Traxler (2004) planteó la existencia de un corporatismo *flexible* centrado en un gobierno en red más allá del mercado y la jerarquía, abriendo la puerta a la territorialización del neocorporatismo. Regalia (2007) aseguró, en este sentido, que es posible encontrar una suerte de *división de funciones multinivel* en la que las negociaciones a nivel nacional se centren en el control de la inflación, la reducción de los costes laborales y las reformas de las políticas sociales. Las negociaciones concertadas a nivel regionales, de otra parte, se centran en políticas de competitividad regional y de bienestar. La expansión regional del neocorporatismo, como se aprecia en la Tabla 2, conserva la esencia de la versión clásica (institucionalización del intercambio político, diálogo gubernamental con los grupos más representativos), aun pudiendo presentar negociaciones multipartitas en entornos escasamente institucionalizados.

3. REGIONALISMO, NEOCORPORATISMO Y GRUPOS DE INTERÉS EN LA ESPAÑA ACTUAL

3.1. Rasgos generales

La región no ha sido el escenario preferente para la organización de intereses salvo en casos excepcionales en Cataluña (con la patronal Fomento del Trabajo Nacional o el Ateneu Català en Barcelona) y el País Vasco (con el sindicato ELA-STV) (Linz, 1988). Aunque es cierto que en España nunca se han reunido los requisitos mínimos para

establecer grupos de interés independientes y efectivos en ningún nivel territorial, la creación de las Comunidades Autónomas fue vista como algo problemático para la consolidación organizativa, por ejemplo, de los intereses de los agricultores a nivel nacional. Según apunta Moyano (1988: 214) en referencia a las organizaciones agrarias, la “diversidad de situaciones provocada por el hecho regional ha significado que se yuxtapongan dinámicas corporatistas muy diferentes, cuyos efectos desestabilizadores se ha dejado sentir en unas estructuras organizativas de ámbito nacional insuficientemente preparadas para asumir y articular de forma adecuada la presencia de dinámicas centrífugas en su seno”.

El caso es que en el contexto de la Transición, es a nivel local y estatal dónde los intereses se organizan. La expansión del asociacionismo en el tardofranquismo tiene lugar principalmente en núcleos urbanos industrializados por medio del movimiento vecinal, cayendo en desgracia al calor de la *institucionalización* de la política durante los primeros comicios electorales, por la que los líderes de las asociaciones vecinales se integran en partidos políticos locales y pasan a conformar la elite política local. A nivel estatal se producen los principales procesos de articulación organizativa de los grupos de interés españoles ante la necesidad de dialogar con la renovada administración general del Estado. Sucede con las organizaciones empresariales, con los sindicatos, con las confesiones religiosas y con todo tipo de intereses, no sin enfrentarse a todo tipo de incertidumbres y dificultades, sobre todo en lo referido a la densidad de afiliación y a la falta de cultura administrativa pluralista (Molins y Casademunt, 2001).

La relevancia de las regiones para la articulación de los grupos de interés no se empezó a valorar hasta que se produjo la descentralización de las estructuras de intercambio político por la que se creó una extensa red de comisiones, consejos y comités de asesoramiento gubernamental. Tras la aprobación de los primeros Estatutos de Autonomía, las Comunidades Autónomas pronto quisieron constituir instituciones de autogobierno, cuyo modelo de referencia sería la arquitectura institucional estatal. Por ejemplo, la creación del Consejo Económico y Social (CES) en el año 1991 propició la creación de sendos consejos en Andalucía en 1997, en las Islas Baleares en el 2000, en las Islas Canarias en 1992, en Extremadura en 1991, entre otros. En el ámbito del medio ambiente se crearon consejos regionales de asesoramiento –el de Castilla-León nació en 2001, el del País Vasco fue creado en 1998, el de Castilla-La Mancha apareció en 1994, entre otros-, en el ámbito de la justicia también como demuestra el Consejo Asesor de Justicia de Navarra y el de Cantabria.

Los niveles intermedios de los grupos de interés se fueron gradualmente reforzando ante la necesidad de dialogar con las administraciones regionales. Ante la dificultad de examinar la totalidad de grupos de interés en España, la Tabla 3 recoge los rasgos territoriales de algunos de los grupos de interés más relevantes según Molins y Casademunt (2001). La norma general es encontrar modelos organizativos confederales en los que el nivel cúpula se encarga de dialogar con la administración central y las *ramas regionales* se responsabilizan de interactuar con las CCAA. La columna territorial de todos estos grupos está ampliamente extendida con presencia en las diecisiete CCAA y las dos ciudades autónomas, mostrando con ello que la necesidad de las cúpulas nacionales de estar presentes a lo largo del territorio.

Tabla 3. Descentralización organizativa de una selección de grupos de interés				
<i>Nombre</i>	<i>Estructura organizativa</i>	<i>Organización descentralizada</i>	<i>Autonomía regional</i>	<i>Afiliación a la asociación nacional</i>
Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE)	Confederal (Sector y Territorio)	Sí, en CCAA y ciudades autónomas	Sí, directiva y financiera	Indirecta
Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME)	Confederal (Sector y Territorio)	Sí, en CCAA y ciudades autónomas	Sí, directiva y financiera	Indirecta
Unión General de Trabajadores (UGT)	Confederal (Sector y Territorio)	Sí, en CCAA y ciudades autónomas	Sí, directiva y financiera	Indirecta
Comisiones Obreras (CCOO)	Confederal (Sector y Territorio)	Sí, en CCAA y ciudades autónomas	Sí, directiva y financiera	Indirecta
Unión Sindical Obrera (USO)	Confederal (Sector y Territorio)	Sí, en CCAA y ciudades autónomas	Sí, directiva y financiera	Indirecta
Central Sindical Independiente y de Funcionarios (CSI-F)	Confederal (Sector y Territorio)	Sí, en CCAA y ciudades autónomas	Sí, directiva y financiera	N.D.
Unión Profesional	Confederal (Sector: 36 Consejos Generales y Superiores y Colegios Profesionales de ámbito estatal)	Indirecta, aportada por sus 36 Consejos y Colegios	Sí (Colegios Profesionales)	Indirecta
Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG)	Confederal (Sector y Territorio)	Sí, con 17 organizaciones regionales confederadas	Sí, directiva y financiera	Indirecta
Confederación Estatal de Sindicatos Médicos (CESM)	Confederal (Sector y Territorio)	Sí, en CCAA y ciudades autónomas	Sí, directiva y financiera	Indirecta
Confederación Española de Centros de Enseñanza (CECE)	Confederal (Territorio)	Sí, con 17 organizaciones regionales confederadas	Sí, directiva y financiera	Indirecta

Fuente: Elaboración propia

Nota: Selección de los grupos de interés a partir de Molins y Casademunt (2001).

Como sucede a nivel estatal, los foros de intercambio político a nivel regional sufren los mismos problemas de descoordinación e inconsistencia. Se trata de consejos y comisiones dominados y liderados por los gobiernos regionales tanto en la definición de la agenda como en la organización interna. Además, se trata de un diálogo multipartidista en el que la administración regional controla el nombramiento de los grupos más representativos. Por lo general, empresarios y sindicatos cuentan con representación en todas las áreas de políticas, a los que acompañan un puñado de asociaciones representativas del sector y, en algunos casos, asociaciones representativas

de municipios. Es frecuente encontrar a representantes gubernamentales en esos foros de diálogo. El motivo de ello es que estos foros cumplen la función de asesoramiento y seguimiento de los planes gubernamentales, pero en ningún caso tienen la capacidad de tomar decisiones efectivas sobre la política. Este hecho reduce el significado político de estos foros, favoreciendo a que los grupos insistan en el diálogo “bilateral” con la administración para lograr sus objetivos.

Un ejemplo de esta característica la encontramos en las funciones y composición del Consejo Valenciano de Bienestar Social. En el artículo 1 de su Reglamento¹ se establece que:

“El Consejo Valenciano de Bienestar Social es el órgano de participación, de carácter consultivo y asesor de la Generalitat Valenciana, para conseguir una mejor coordinación entre los diferentes sectores y entidades de carácter social de la Comunitat Valenciana y articular la participación ciudadana en materia de acción social”

En la disposición adicional del Reglamento se detalla el procedimiento de nombramiento de los miembros:

“a) Las organizaciones empresariales y sindicales, Federación Valenciana de Municipios y Provincias, colegios profesionales y universidades comunicarán al titular de la Conselleria de Bienestar Social los nombres de sus vocales designados para su posterior nombramiento. El nombramiento irá acompañado de la designación de los suplentes.

b) Los representantes de las asociaciones y entidades de iniciativa social a que se refiere la Ley 5/1997, de 25 de junio, de la Generalitat Valenciana, serán nombrados por la Conselleria de Bienestar Social entre las federaciones y asociaciones más representativas de cada uno de los sectores. Las correspondientes propuestas deberán ir acompañadas de la designación de los suplentes”

En cualquier caso, la institucionalización del intercambio político facilitó la paulatina incorporación de los grupos más representativos a estas estructuras de intercambio político, lo que hacía necesaria su profesionalización y su consolidación organizativa. La demanda de participación de los grupos más relevantes en el diseño de políticas por parte de las administraciones regionales tenía un doble objetivo: por un lado, legitimar el proceso gubernamental con la participación de actores sociales y, por otro lado, tejer una red de actores capaces de articular alianzas regionales. Es frecuente encontrar referencias a las consultas con las organizaciones más representativas en los preámbulos de las leyes y planes autonómicos para con ello reforzar el espíritu consensual y cooperativo del proceso político regional.

En paralelo, la regulación de la participación institucional de los grupos de interés facilitó el despliegue de financiación pública para costear el propio funcionamiento del proceso de asesoría gubernamental y también de subvenciones públicas dirigidas a las

¹ Decreto 104/1998, de 21 de julio, del Gobierno Valenciano, por el que se aprueba el Reglamento del Consejo Valenciano de Bienestar Social.

asociaciones con las que se externalizaban servicios públicos. A modo de ejemplo, el preámbulo de la Ley 7/1995, de 28 de marzo, de participación de los agentes sociales en las entidades públicas de la administración de la Comunidad de Madrid constata la necesidad de regular “las reglas de reparación económica de los gastos en que incurran a causa de las funciones que se deriven de dicha participación, atendiendo a los principios derivados del criterio de mayor representatividad aplicable”. Es por ello que el criterio de representatividad (neocorporatista) ha caracterizado el desarrollo de la territorialización de intereses en España: solo los grupos más representativos tienen asegurado el acceso a las instituciones y el acceso a fondos públicos.

3.2. El desarrollo del neocorporatismo regional en España

Como muestran las Tablas 4 y 5, desde que se firmara el primer acuerdo social sobre política de empleo en la Comunidad Valenciana en 1984, más de 140 pactos sociales regionales se han firmado de forma regular en un número variable de ámbitos políticos. Lo que comenzó como un ejercicio experimental de diseño de políticas en el ámbito del empleo se ha convertido actualmente una característica inherente del neocorporatismo español: la consolidación de un nivel intermedio de intercambio político entre las autoridades regionales y las *ramas* regionales de los agentes sociales (organizaciones empresariales y sindicatos) nacionales.

El diálogo social regional se ha desarrollado en cuatro etapas. De 1984 a 1992, un grupo de gobiernos regionales promovió la firma de pactos sociales centrados en el empleo (Extremadura, La Rioja, Madrid, Galicia, Comunidad Valenciana), junto con otras pocas regiones (Aragón, Asturias, Canarias) que estaban interesadas en negociar sobre un mayor número de temas relacionados con la economía. Estos acuerdos allanaron el camino para la promoción de estrategias regionales de creación de puestos de trabajo, la regeneración de los sectores industriales, y el establecimiento de una serie de instituciones laborales. Un comentario obvio en esta primera etapa es que nueve de las diecisiete CCAA no mostraron interés en la negociación de pactos sociales, quizás debido a que las autoridades regionales no estaban plenamente convencidas de los potenciales beneficios políticos que podría generar la negociación con actores sociales recientemente creados.

La segunda etapa abarca el período de 1993 a 2003, en el que la concertación social regional cobró impulso al abordar una amplia gama de temas laborales, económicos y de bienestar. Estos acuerdos abordaron todo tipo de políticas de bienestar (educación, salud, vivienda, inclusión social), de política laboral, así como el desarrollo legislativo de nuevas instituciones y organismos públicos. A diferencia de la etapa anterior, todas las regiones producen acuerdos, aunque con intensidad y periodicidad variables.

De 2004 a 2010 los pactos sociales comenzaron a hablar el lenguaje de la competitividad regional. Esto significa que los gobiernos regionales instaron a los actores sociales a seguir una serie de cuestiones de política estrechamente relacionados con la competitividad regional, en línea con las recetas trazadas por el enfoque de la Nueva Geografía Regional (distritos industriales, milieus económicos, etc.). Este nuevo

paradigma fomentó una agenda política basada en las inversiones extranjeras, las infraestructuras, la formación especializada, los servicios públicos sostenibles, reformas en la administración, entre otros. Por último, durante la cuarta etapa (2011 en adelante) el impacto de la crisis se manifiesta en la disminución gradual en el número de pactos, y el interés en dar prioridad a los asuntos laborales y de política económica.

Tabla 4. Número de pactos regionales y temas (1984-1998)															
CCAA	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98
Andalucía										A		A		A	
Aragón					E/S					E/S		S	E/S		L
Asturias					A										E
Baleares													L		
Canarias							A				E	A		L/E, A	
Cantabria															L/E
C.-La Mancha													I		L
C.- León										I					L
Cataluña															L
Extremadura						L			L				L/I		
Galicia							L								E/L
La Rioja							L				L/E		L		
Madrid				L						I/L		E/L		L	
Murcia													L/E		I
Navarra										I/L		L			L
C. Valenciana	L							L		L/S/C	L		L		
País Vasco													L		

Fuente: elaboración propia
Nota: D (Declaración para el diálogo social); I (Política Industrial); L (Política laboral); C (Competitividad); S (Política social); E (Economía), A (pacto social amplio)

Tabla 4. Número de pactos regionales y temas (1999-2014)																
CCAA	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14
Andalucía	A		A				A				A				E/S	
Aragón			E/S			E/S				E/S				C/L		
Asturias		L				E/C /L				C/E/S					L/E	
Baleares		L/E					L		L/E		C/E/S					L
Canarias			A	L			A			E, D	E/L, A					A
Cantabria	E/I/S	E/I/ S	A		A		A		A	L		L/E				
C.-La Mancha						L	C		D	A	L	A		A		
C.- León			L/I	L		L	C		L		A	C/L				E/C
Cataluña							A			A	E/L		E		E	D
Extremadura		L		S		L/I			D	L/E	E		L	E/L		
Galicia	L						D	L	L	C		A		A		
La Rioja			S/E				E/L	L		L	E/L		L			
Madrid						L/E					E/L			D		
Murcia				L				A	L	L		L				A
Navarra				L		L				E	L			E	L	
C. Valenciana	E		E/L							E/L						
País Vasco	L	L			L				L				L		L	

Fuente: elaboración propia
Nota: D (Declaración para el diálogo social); I (Política Industrial); L (Política laboral); C (Competitividad); S (Política social); E (Economía), A (pacto social amplio)

Más allá de estas tendencias generales, hay una serie de cuestiones que caracterizan el diálogo social a nivel regional en España. En primer lugar, parece que la concertación social regional coloniza de alguna manera las áreas de política que ya no están cubiertas por los pactos nacionales. La fuerte disminución de los pactos nacionales sobre cuestiones económicas y de bienestar a partir del año 2000, permite el auge de la concertación social regional centrada en esas áreas. En segundo lugar, existe cierta continuidad en la producción de los pactos, es decir, hay un carácter incluyente en la representación de intereses a nivel regional. Hay pocos casos de bloqueos, especialmente concentrados en los últimos años en respuesta a la tensión social derivada de la crisis económica. En tercer lugar, mientras que el País Vasco desarrolla estrategias con un enfoque específico en el empleo, la mayoría de CCAA ha mostrado interés en que la concertación social cubriera un amplio número de políticas. En cuarto lugar, los acuerdos recientes en Murcia y en Castilla y León presentan una duración mayor (7 años) que los pactos anteriores (4 años en promedio). Esto puede significar la creación de un nuevo tipo de pacto social que va más allá del clásico “pacto económico-laboral”. Estos nuevos pactos pueden entenderse como un plan general de política regional. Por último, en quinto lugar, la mayoría de los pactos carecen de un mecanismo coherente de seguimiento de las políticas, por lo que su impacto real es desconocido.

En cuanto a las instituciones, las regiones españolas han establecido patrones muy tradicionales de representación de intereses. Todas las regiones establecieron Consejos Económicos y Sociales regionales donde el gobierno, los sindicatos, las asociaciones empresariales -y en algunos casos, otras asociaciones sectoriales- se reúnen formalmente (véase Tabla 5). Por la aplicación del criterio restrictivo de representatividad, los grupos con presencia en estos consejos son las *ramas territoriales* de la UGT, CCOO y la CEOE (y CEPYME). Sólo en algunas regiones (Galicia, Cataluña, Navarra, Islas Baleares) encontramos un mayor número de grupos, aunque nunca superior a seis. Lo mismo se aplica a los diferentes Institutos Regionales de Asuntos Laborales y otras instituciones laborales que coordinan la negociación y los conflictos colectivos laborales.

La participación institucional de las organizaciones sindicales y asociaciones empresariales va más allá de estos órganos consultivos. Los agentes sociales regionales están presentes en cientos de organismos regionales responsables de la definición y seguimiento de todo tipo de políticas y programas como el turismo, los transportes, la economía, el comercio, la industria, la educación, la formación, los servicios sociales, el empleo, el medio ambiente, las telecomunicaciones, la seguridad pública, las cuestiones lingüísticas, etc. Los gobiernos regionales han demostrado ser generosos con los empresarios y los sindicatos en cuanto a facilitar su representación institucional, incluso en asuntos tan alejados de su interés original como son la política de drogas o de la política forestal. Uno de los aspectos importantes de esta forma de promoción de la participación institucional es que las organizaciones empresariales y los sindicatos están presentes en todo tipo de comisiones mientras que el acceso a los foros de empleo y economía está muy restringido. Estos ejemplos refuerzan la naturaleza neocorporatista

de la representación de intereses a nivel regional, en la medida en que algunos intereses específicos (empresarios y sindicatos) tienen mayores privilegios que el resto de intereses sociales.

Tabla 5. Instituciones regionales de Diálogo social y relaciones laborales				
CCAA	Consejos Económicos y Sociales	<i>Foros informales de intercambio político</i>	Fundaciones Tripartitas para la formación	Tribunales de resolución extra-judicial de conflictos laborales
Andalucía	Sí			Sí
Aragón	Sí			Sí
Asturias	Sí			Sí
Baleares	Sí			Sí
Canarias	Sí	Sí		Sí
Cantabria	Desmantelado en 2012			Sí
C.-La Mancha	Desmantelado en 2012	Sí		Sí
C.- León	Sí		Sí	Sí
Cataluña	Sí	Sí	Sí	Sí
Extremadura	Sí			Sí
Galicia	Sí			Sí
La Rioja	Desmantelado en 2012			Sí
Madrid	Desmantelado en 2012			Sí
Murcia	Sí	Sí		Sí
Navarra	Sí			Sí
C. Valenciana	Sí	Sí		Sí
País Vasco	Sí	Sí	Sí	Sí
Fuente: elaboración propia				

Una de las últimas tendencias que caracterizan la representación de los intereses a nivel regional ha sido el intento de aprobar leyes de participación institucional (véase Tabla 6). Estas leyes están destinadas a crear un marco con el que definir el papel de los interlocutores en el diálogo social, convirtiéndose en un recurso legal para garantizar el correcto funcionamiento de la creciente actividad de asesoramiento, así como en un instrumento para regular la representatividad de los sindicatos y asociaciones empresariales. Estas leyes suponen un avance fundamental en la consolidación de la organización de los actores en el diálogo social. La razón es que las leyes establecen criterios de compensación económica por las tareas de representación. Así podríamos decir que estas leyes (Baleares, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Extremadura, Galicia, Navarra y la Comunidad Valenciana) contribuyen a la consolidación del neocorporatismo regional en España. Madrid es una excepción en la medida en que la ley regula la participación de los actores en la administración pública y no en las instituciones de diálogo social. De hecho, Madrid es parte del grupo de regiones que recientemente abolió el Consejo Económico y Social. Curiosamente, el Partido Popular gobernaba en estas regiones cuando se tomó esa decisión.

Tabla 6. Agentes sociales representativos a nivel regional			
CCAA	<i>Ley de Participación Institucional</i>	Representantes en el CES (oficialmente acreditado)	
		Empresarios (* Asociación independiente no vinculada a la CEOE)	Sindicatos
Andalucía		CEA	UGT, CCOO
Aragón		CREA, CEPYME	UGT, CCOO
Asturias	<i>Borrador</i>	FADE	UGT, CCOO
Baleares	Sí (2011)	CAEB, PIMEB*	UGT, CCOO
Canarias	Sí (2014)	CCE	UGT, CCOO
Cantabria	Sí (2009)	CEOE	UGT, CCOO
C.-La Mancha		CECAM	UGT, CCOO
C.- León	Sí (2008)	CECALE	UGT, CCOO
Cataluña	<i>Borrador</i>	FTN, FEPIME, PIMEC*	UGT, CCOO
Extremadura	Sí (2003)	CREEX	UGT, CCOO
Galicia	Sí (2008)	CEG	UGT, CCOO, CIG
La Rioja		FER	UGT, CCOO
Madrid	Sí (1995)	CEIM	UGT, CCOO
Murcia		CROEM	UGT, CCOO
Navarra	Sí (2014)	CEN	UGT, CCOO, ELA, LEB
C. Valenciana	Sí (2015)	CIERVAL	UGT, CCOO
País Vasco		CONFEBASK	UGT, CCOO

Fuente: elaboración propia

4. CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo era explorar descriptivamente la existencia, y en su caso alcance, de la territorialización de los grupos de interés en España. Se ha conceptualizado tal cosa como la emergencia de una lógica territorial dentro de los grupos en su vertiente organizativa, cognitiva y relacional. La proliferación de grupos de interés con lógica territorial conduce a la expansión de regiones con regionalismo, es decir, regiones que han sido capaces de configurar incentivos (políticos, institucionales, económicos, sociales) con los que atraer a una nutrida –y permanente- red de actores privados.

Encontramos escasa literatura en España sobre este asunto, al menos cuyo objetivo principal sea el análisis específico de los grupos de interés a nivel regional. Es cierto que existen referencias a las Comunidades Autónomas en estudios sobre grupos de interés, a menudo centradas en una pequeña selección de casos, así como estudios sobre capital social en España y su conexión con las instituciones regionales. Esta ausencia de literatura no desmerece la relevancia del objeto de estudio para avanzar en la comprensión de la política autonómica, del neocorporatismo y de las políticas públicas.

En este sentido, cabría apuntar una serie de conclusiones sobre este asunto. Primero, que la denominada “lógica territorial” en los grupos de interés en España es fruto de la

implantación de las Comunidades Autónomas, al menos a nivel generalizado. Históricamente se observan algunas experiencias de grupos de interés cuyo ámbito de actuación preferente era la región; sin embargo se trata de una verdadera minoría concentrada en zonas industrialmente desarrolladas. Segundo, que la consolidación de la lógica territorial va en paralelo a la consolidación competencial de las Comunidades Autónomas. La descentralización política ha generado incentivos en el ámbito de las políticas públicas para la creación de nuevos grupos “regionales” y para la descentralización interna de grupos antaño centralizados. Y, tercero, el modelo de intercambio político preferido por los gobiernos autonómicos ha sido el neocorporatista. Eso se demuestra en varios aspectos: la institucionalización del diálogo social (Consejos Económicos y Sociales, comisiones de asesoramiento), las prácticas de concertación social (pactos sociales, acuerdos estratégicos) y el reconocimiento de estatus público a un reducido número de grupos de interés representativos (con incluso leyes de participación institucional).

Este trabajo no ha investigado los resultados y efectos de esta territorialización, es decir, la existencia de divergencias y convergencias en las políticas públicas entre Comunidades Autónomas, el impacto económico de la concertación social regional, la contribución efectiva de los grupos de interés más representativos en la mejora de la calidad gubernamental, etc. Obviamente estos aspectos son de extrema relevancia para comprender con profundidad el tema aquí planteado. La falta de evidencia empírica –y teórica en algunos aspectos- sobre este campo hace que la agenda de investigación sobre la territorialización de los grupos de interés se muestre todavía en sus primeros compases y, sobre todo, necesitada de mayores contribuciones.

Bibliografía

Amin, A. (1999) “An Institutional Perspective On Regional Economic Development”, *International Journal of Urban and Regional Research* 23: 365-78

Cerny, Ph. G. (2006) “Plurality, Pluralism and Power: Elements of Pluralist Analysis in an Age of Globalization”, en R. Einfeld (ed.) *Pluralism: Developments in the Theory and Practice of Democracy*. Opladen: Barbara Budrich Publishers

Baumgartner, F.R. y B.D. Jones (1991) “Agenda Dynamics and Policy Subsystems,” *Journal of Politics* 53: 1044–1074

Brenner, N. (2004) *New State Spaces: Urban Governance and the Rescaling of Statehood*. New York: Oxford University Press

Cooke, P. y K. Morgan (1998) *The Associational Economy. Firms, Regions, and Innovation*. Oxford: Oxford University Press

Dunleavy, P. (1991) *Democracy, Bureaucracy and Public Choice*. London: Harvester Wheatsheaf

Fajertag, G. y P. Pochet (1997) “Social Pacts in Europe in the 1990s. Towards a European Social Pact?”, en Fajertag, G. y P. Pochet (eds.) *Social Pacts in Europe*. Brussels: ETUI/OSE

- Jessop, B. (1979) “Corporatism, Parliamentarism and Social Democracy”, en Schmitter, Ph. C. y G. Lehmbruch (1979) *Trends towards corporatist intermediation*. London: SAGE Publications
- Keating, M. (1998) *The New Regionalism in Western Europe. Territorial Restructuring and Political Change*. Cheltenham: Edward Elgar
- Keating, M. (2013) *Rescaling the European State – The Making of Territory and the Rise of the Meso*. Oxford: Oxford University Press
- Keating, M. (2014) “Introduction: Rescaling Interests”, *Territory, Politics, Governance* 2(3): 239-248
- Keating, M., P. Ciarney P y E. Hepburn (2008) “Territorial Policy Communities and Devolution in the United Kingdom”, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 1-16
- Keating, M. y A. Wilson (2014) “Regions with regionalism? The rescaling of interest groups in six European states”, *European Journal of Political Research* 53: 840–857
- Lehmbruch, G. (1982) “Introduction: Neo-Corporatism in comparative perspective”, en Lehmbruch, G. y Schmitter, Ph. C. (eds.) *Patterns of corporatist policy-making*. London: SAGE
- Linz, J. (1988) ‘Política e intereses a lo largo de un siglo en España, 1880-1980’, en Pérez Yruela, M. and S. Giner (eds.) *El Corporatismo en España*. Barcelona: Ariel
- Lovering, J. (1999) “Theory Led by Policy: the Inadequacies of the ‘New Regionalism’ (Illustrated from the Case of Wales)”, *International Journal of Urban and Regional Research* 23: 379-95
- Medina, I. (2014) “Are Business Associations Involved in Regional Politics? Evidence From Spain and the United Kingdom”, *European Urban and Regional Studies*, first published online, February 6, 2014 (doi:10.1177/0969776413513603)
- Medina, I. and J.M. Molins (2014) “Regionalism and Employer Groups in Spain, Italy, and the UK”, *Territory, Politics, Governance* 2(3): 270-286
- Molins, J.M. y A. Casademunt (2001) “Los Grupos de Interés”, en Alcántara, M. y A. Martínez (eds.) *Política y Gobierno en España*. Valencia: Tirant Lo Blanch
- Moyano, E. (1988) “La Agricultura, entre el Viejo y Nuevo Corporativismo”, en Giner, S. y M. Pérez Yruela (eds.) *El Corporatismo en España*. Barcelona: Ariel
- Pastori, G. (1980) “Le regioni senza regionalismo”, *Il Mulino* 268: 204-26
- Regalia, I. (2007) *Territorial Pacts and Local Level Concertation in Europe. A Multi-Level Governance Perspective*, NEWGOV-New Modes of Governance Report, 18b/D05b, EUI
- Schmitter, Ph. C. (1982) “Reflections on where the theory of neo-corporatism has gone and where the praxis of neo-corporatism may be going”, en Lehmbruch, G. y Schmitter, Ph. C. (eds.) *Patterns of corporatist policy-making*. London: SAGE

Schmitter, Ph. C. y J.R. Grote (1997) “The Corporatist Sisyphus: Past, Present and Future”, EUI Working Paper SPS No. 97/4. European University Institute, Florence, Department of Political and Social Sciences

Siaroff, A. (1999) “Corporatism in 24 industrial democracies: Meaning and measurement”, *European Journal of Political Research* 36: 175–205

Soskice, D. (1990) “Reinterpreting Corporatism and Explaining Unemployment: Coordinated and Non-coordinated Market Economies”, en R. Brunetta y C. Dell’Arling (eds.) *Labour Relations and Economic Performance*. London: Macmillan

Traxler, F. (2004) “The Metamorphoses of Corporatism: From Classical to Lean Patterns”, *European Journal of Political Research* 43: 571-598

Watts, D. (2007) *Pressure Groups*. Edinburgh: Edinburgh University Press

Wilson, A. (2014) “Re-scaling of Interest Groups in Modern Italy”, *Territory, Politics, Governance* 2(3): 249-269