

Iván Medina Iborra

Los actores económicos y la dimensión regional

La Cambra de Comerç de Barcelona y
Foment del Treball Nacional (1997-2007).

Director:

Joaquim M. Molins López-Rodó

Febrero 2009

Tesina

Doctorado en Ciencias Políticas

Universitat Autònoma de Barcelona

IVÁN MEDINA IBORRA

Los actores económicos y la dimensión regional.

La Cambra de Comerç de Barcelona y Foment del Treball Nacional
(1997-2007).

Dirección: Dr. Joaquim M. Molins López-Rodó
Memoria de Doctorado

Programa de Doctorado en Ciencia Política
“Pensar i Governar les societats complexes”

Departament Ciència Política i Dret Públic
Facultat Ciències Polítiques i Sociologia
Universitat Autònoma de Barcelona

*Esta Memoria de Doctorado ha sido realizada con el apoyo de una beca predoctoral
PIF de la Universitat Autònoma de Barcelona, concedida el año 2007.*

Agradecimientos

Quisiera dejar constancia de mi gratitud hacia todas aquellas personas que, directa o indirectamente, han contribuido a que una primeriza idea del doctorando que estas líneas escribe se haya podido convertir en la Tesina que es ahora.

Primero, dar las gracias a mis compañeros de Doctorado con quienes he podido aprender, debatir y disfrutar. Fueron ellos quienes me atendieron y aconsejaron desde un primer momento. Quisiera hacer un especial reconocimiento a Facundo Santiago, amigo y compañero, quien supo aportar apreciadas valoraciones al proyecto de investigación que precedió a esta memoria de doctorado. Lo mismo para Jorge L. Salcedo.

Segundo, dar las gracias a mis jóvenes compañeros de Departamento con quienes he compartido muchas horas y he molestado con reiteradas preguntas. Quiero manifestar mi eterna gratitud a mis apreciados Joan Pere Plaza y Josep San Martín por su desinteresado interés en esta investigación y por saber acoger a un becario recién llegado.

Tercero, dar las gracias a los Dr. John Etherington, Dr. Casilda Güell, Dr. Àlex Casademunt y Dr. Dimitris Christopoulos por sus valiosos y atrevidos consejos. También agradecer las primeras indicaciones de la Dr. Rosa Nonell ya que me ayudaron, desde un principio, a entender algunas dudas.

Cuarto, dar gracias a todos aquellos miembros de las organizaciones empresariales que quisieron participar en esta investigación, pues su ausencia hubiera hecho imposible gran parte de este trabajo.

Quinto, dar gracias al Dr. Joaquim M. Molins López-Rodó, director de esta investigación, quien siempre tuvo tiempo para resolver mis dudas, que tuvo la amabilidad de dejarme acceder a su biblioteca, y quien quiso confiar en mí para llevar a cabo esta y otras tareas.

Por último, quisiera agradecer a mi familia su apoyo y comprensión para que haya podido llegar hasta aquí.

Badalona, enero del 2009

Iván Medina

Contenido

CAPÍTULO PRIMERO: MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Objeto de estudio	9
1.2. Preguntas de investigación e hipótesis	12
1.3. Variables	14
1.4. Selección de casos	15
1.5. Estrategia de investigación y metodología	16
1.5.1. Análisis de la organización de los intereses empresariales: ¿lógica de afiliación o lógica de influencia?	16
1.5.2. Los métodos de investigación para estudios de élites (económicas)	21
1.5.3. Técnicas de investigación empleadas	23
1.5.3.1. <i>Revisión de documentos</i>	23
1.5.3.2. <i>La entrevista a élites y los cuestionarios</i>	24

CAPÍTULO SEGUNDO: ORGANIZACIONES EMPRESARIALES Y REGIONES: HACIA UNA REFORMULACIÓN TEÓRICA

2.1. Introducción	29
2.2. Organizaciones empresariales de ámbito regional: los primeros estudios (1985-1998)	33
2.3. Organizaciones empresariales de ámbito regional: los avances teóricos (1998-2008)	44
2.3.1. Cambios en el contexto	45
2.3.1.1. <i>Las regiones en la economía global</i>	45
2.3.1.2. <i>Las regiones como realidad socio-política</i>	53
2.3.2. Nuevos estudios sobre las organizaciones empresariales de ámbito regional	69
2.4. Comentario final	74

CAPÍTULO TERCERO:
UNA PROPUESTA DE ENFOQUE ANALÍTICO

3.1. Introducción	76
3.2. Una propuesta de marco analítico para las organizaciones empresariales de ámbito regional	80
3.2.1. Consideraciones previas	80
3.2.2. Diseño del marco analítico	82

CAPÍTULO CUARTO:
LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES CATALANAS

4.1. Introducción	96
4.2. Foment del Treball Nacional	97
4.3. La Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona	105
4.3. Comparación de los resultados: la movilización regional de las organizaciones empresariales catalanas	112

CONCLUSIONES	117
---------------------	------------

BIBLIOGRAFÍA	121
---------------------	------------

Índice de tablas y gráficos

Tabla 1. Expectativas sobre la constitución de grupos, afiliación y afinidad con el líder	19
Tabla 2. La lógica de influencia y su impacto sobre las propiedades organizativas de las organizaciones empresariales: interacciones con el Estado	20
Tabla 3. Relación de personas contactadas.....	26
Tabla 4. Guión de preguntas empleadas en la investigación “Los actores económicos y la dimensión regional”	28
Tabla 5. Modalidades de acción del empresariado	30
Tabla 6. Motivaciones para unirse a una Asociación Cúpula por provincia y tamaño de empresa (España) (en %)	38
Tabla 7. La geografía política del regionalismo: capacidad de gobernanza y relevancia económica. Regiones británicas y españolas	56
Tabla 8. Corporatismo y gobernanza.....	61
Tabla 9. Comparación entre diferentes estilos de organización económica	63
Tabla 10. Resultados potenciales derivados de la construcción del consenso	64
Tabla 11. Una tipología de Partenariados Público-Privados	67
Tabla 12. Tres formas de inclusión privada en proyectos públicos.....	67
Tabla 13. Tabla resumen de los casos escocés y bretón	74
Tabla 14. Construcción de la variable “Percepción regional” (orientaciones)	86
Tabla 15. Construcción de la variable “Gobernanza regional” (capacidades).....	91
Tabla 16. Construcción de la variable “Capacidades” (<i>gobernanza regional</i>).....	93
Tabla 17. Encuentros con representantes de la Administración Pública en la sede de Foment del Treball Nacional. Por niveles de gobierno	98
Tabla 18. Órganos de representación institucional en los que participa Foment del Treball Nacional. Por niveles de gobierno	99
Tabla 19. Evolución de las preocupaciones económicas según Foment del Treball Nacional.....	102
Tabla 20. Valoración de expertos sobre el apoyo de FTN a la regionalización.....	105
Tabla 21. Posicionamiento histórico de FTN según expertos.....	105
Tabla 22. Evolución de las preocupaciones económicas según la Cámara de Comercio de Barcelona* .	108
Tabla 23. Presencia pública de la Cámara de Comercio de Barcelona.....	110
Tabla 24. Visitas recibidas en la Cámara de Comercio de Barcelona. Por niveles.....	110
Tabla 25. Valoración de expertos sobre el apoyo de la Cambra de Comerç de Barcelona a la regionalización	112
Tabla 26. Posicionamiento histórico de la Cambra de Comerç de Barcelona según expertos.....	112

Gráfico 1. Variables	14
Gráfico 2. Posibles posiciones de un actor frente a un proceso político.....	82
Gráfico 3. Organizaciones empresariales escocesas y bretonas frente a la regionalización. Tendencias...83	
Gráfico 4. Impacto de la territorialización de las prioridades económicas y la participación en el policy-making en el regionalismo	84
Gráfico 5. Cuadro de posiciones dentro de la movilización regional.....	95
Gráfico 6. Movilización regional de Foment del Treball Nacional	104
Gráfico 7. Movilización regional de la Cambra de Comerç de Barcelona	111
Gráfico 8. Movilización regional de las organizaciones empresariales catalanas	115

Capítulo 1:

Marco general de la investigación

1.1. Objeto de estudio

Esta investigación trata de esclarecer qué opinión merece y cómo repercute la existencia de gobiernos regionales en las organizaciones empresariales de ámbito regional. Ello lo observamos mediante el análisis de dos organizaciones empresariales catalanas: Foment del Treball Nacional y la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona. Desafortunadamente, como sucede para el caso español, tras más de veinticinco años de experiencia regional existe un vacío en la literatura académica, tan sólo unos pocos estudios referenciados, tanto de organizaciones empresariales regionales como de su opinión sobre el *Estado de las Autonomías* y sus implicaciones para un determinado modelo económico y proyecto político.

Hasta el momento, los estudios realizados sobre organizaciones empresariales y regiones concluían que la identidad era el principal factor para la asociación empresarial de ámbito regional, es decir, que para algunos empresarios el sentido de pertenencia (a un territorio) era más definitorio que los incentivos generados por una organización estatal capaz de acumular poder suficiente para influir en todas las políticas a todos los niveles. Estos estudios no dejaban de ser contradictorios pues “a primera vista puede parecer anacrónico incluir un elemento regional o, en sentido más genérico, subnacional en el análisis del asociacionismo empresarial en las sociedades capitalistas avanzadas contemporáneas” (Schmitter y Lanza 1985: 253). Por aquel entonces, la pregunta a responder era: ¿Por qué se crean organizaciones empresariales a nivel regional si en las regiones no se toman decisiones económicas? De algún modo, la respuesta conducía a un análisis sobre su organización, sobre los miembros que se decidían a formar parte de ellas y sus motivos.

A primera vista, la existencia de regiones supone un diseño institucional mucho más complejo para todos aquellos actores sociales que pretenden intervenir en el proceso político puesto que se genera una dispersión del poder político, más estructuras organizativas y una alta confusión

acerca del *management* de los recursos públicos. Esto, sin duda, debe suponer algún tipo de reacción en el imaginario común del empresariado (ya sea positivo o negativo) sobre el modo en que procede la economía y en el ideal de sociedad al que aspiran. Por el momento, nos resulta interesante plantear este debate en un momento caracterizado por la emergencia de movimientos regionalistas en Estados que nos son cercanos¹. Como punto de partida nos es de especial interés rescatar algunas de las provocativas declaraciones que han formulado teóricos del Nuevo Regionalismo para dejar constancia de ciertos procesos que transforman la manera de entender (y con ello las implicaciones) las regiones dentro del Estado-nación:

“A finales del siglo XX, cambios económicos, tecnológicos y sociales han servido para repensar la importancia social del territorio y reconstruir los sistemas territoriales de acción. (...) Las regiones raramente tratan de desplazar a los Estados o apoderarse de sus funciones sociales de regulación y legitimación. De todas formas, su existencia acaba afectando a la actividad de los Estados y la emergencia de regiones fuertes modifica el poder y la autoridad del Estado-nación. (...) Ahora que el Estado-nación está siendo reconfigurado como resultado de un proceso global, de las relaciones entre el Estado y el mercado así como la integración europea, las regiones vuelven a estar presentes en la vida política” (Keating 1998: 3-11) [Mi traducción]

Si es cierto que una serie de acontecimientos políticos y económicos están transformando la actividad del Estado en el devenir económico, se hace necesario reformular la pregunta originaria y el sentido de las investigaciones sobre organizaciones empresariales. A nuestro juicio existen tres reflexiones que ayudan a considerar que *algo* ha cambiado lo suficiente como para falsear la tesis sostenida hasta el momento y proponer nuevas reformulaciones.

Primero, las recientes transformaciones sociales, políticas y económicas ponen de manifiesto las profundas dificultades del Estado-nación, burocrático en muchos casos, para hacerles frente. Nos preocupa cómo la globalización (Held y McGrew 2000) y la internacionalización de los mercados (Traxler, Blaschke y Kittel 2001) han venido modificando las problemáticas sociales y las necesidades político-económicas aportándoles mayor complejidad, dinamismo y diversidad (Kooiman 1993, 2004). Hasta finales del siglo pasado la solución política e institucional se fundamentaba en un ideal de Estado-nación legitimado en el uso de altas cotas de poder y de subordinación social. La primacía de las leyes y de las instituciones representativas se hacía efectiva mediante una burocracia weberiana racional y cientifista (Scott 1998), capaz de dar solución a problemas derivados de una sociedad industrial y fundamentalmente estatista. Sin embargo, la inclusión en nuestro lenguaje diario de términos

¹ Por citar algunos ejemplos documentados: Francia (Bougeois, R (2001) *La France des Régions*. Grenoble : Presses universitaires de Grenoble, cop. 2001; Cordellier, S (coord) (2002) *L'État des régions Françaises: un panorama unique et complet*. Paris : La Découverte); Gran Bretaña (Bromley, C (ed) (2006) *Has devolution delivered?* Edinburgh : Edinburgh University Press; Pilkington, C (2002) *Devolution in Britain today*, Manchester : Manchester University Press); Italia (Bologna, C et al (2003) *Europa, regioni ed enti locali in Italia, in Spagna e nel Regno Unito = Europe, regions and local government in Italy, Spain and the United Kingdom*, Bologna : Libreria Bonomo).

como *competitividad, europeización, finanzas globales o revolución tecnológica* supone un reto para ordenar (o sustituir) viejas concepciones de la realidad política tanto desde la Ciencia Política como para el gran número de actores que interactúan en la sociedad. Por el momento, la conceptualización de la “gobernanza”, es decir, de una progresiva renovación del rol del gobierno en la sociedad, menos autónomo y más cooperativo, menos coercitivo y más deliberativo, ha planteado serios problemas de gobernabilidad al diferenciar drásticamente entre “necesidades” y “capacidades” (Kooiman 1993, Mayntz 2003), es decir, entre la voluntad de un gobierno para formular soluciones políticas y los instrumentos a su disposición para llevar a cabo dicha solución (Jessop 2002). En definitiva, la gobernanza se presenta como una inesperada reformulación del modo en que se ejerce la acción colectiva y, por ende, replantea cuál es la relación entre política y sociedad existente en nuestros días.

Segundo, a raíz de lo planteado, nos preguntamos por las adaptaciones institucionales que se han venido proponiendo desde hace más de dos décadas (aunque nuestro análisis no abarca un período tal ni se dedica en profundidad a ello). En este sentido, todas las adaptaciones que se han propuesto para desprenderse del modelo de Estado Keynesiano tienen como objetivo superar la centralidad y la unidad de la toma de decisiones y del *policy-making* con el fin de integrar nuevas prácticas y experiencias que no sean exclusivamente jerárquicas, o sea, promovidas y dirigidas por un único e indiscutible actor. Han habido considerables aportaciones a este respecto (Rhodes 1994; Marks, Scharpf, Schmitter y Streeck 1996; Lechner 1997; Stoker 1998; Kohler-Koch y Eising 1999; Scharpf 2000; Bevir y Rhodes 2001) que resumen una adaptación institucional centrada en tres ámbitos: primero, “hacia arriba” (*upwards*), en el que se hace hincapié en la cesión de soberanía y un buen repertorio de competencias hacia entidades supranacionales como la Unión Europea; segundo, “hacia abajo” (*downwards*) una vez se constata que la mejor solución a todo un conjunto de conflictos de menor impacto debe forjarse próxima al territorio; y, tercero, “hacia los costados” (*sideways*), es decir, dando responsabilidades públicas a todo un conjunto de actores con recursos que el Estado no es capaz de disponer. En nuestro caso reflexionamos sobre dos procesos: por un lado, cuál es el alcance de esta adaptación subestatal; y, por otro lado, cómo afecta todo ello a la estructura de intermediación de intereses en los que participan las organizaciones empresariales junto con otro tipo actores.

Tercero, más allá de las adaptaciones institucionales y administrativas que tengan lugar en un territorio (que a menudo son impulsadas por factores exógenos), es recurrente aproximarse a la “movilización regional de los actores económicos”. En el trasfondo de cualquier modificación de las estructuras estatales se encuentra una reconfiguración del poder y del acceso a determinados recursos por parte de los actores que conforman el sistema político. Como apunte,

uno no ve más remedio que reflexionar sobre las limitaciones y contradicciones que puede tener la opinión de Keating (1998: 103):

“A medida en que la región gana importancia como un nivel de reestructuración e intervención económica, la articulación de instituciones contribuye a ampliar el debate regional. De tal forma, éstas refuerzan el vínculo entre la reestructuración económica y las políticas públicas y la política, ayudando a crear y sostener la región. Donde ya hay un fuerte sentido de identidad territorial y movilizaciones políticas –como en las nacionalidades históricas-, los actores se ven forzados a adaptar sus propias estructuras a la vez que operan en instituciones del Estado. Otras entidades de la sociedad civil, desde iglesias hasta clubes deportivos o asociaciones culturales, también ayudan a crear un espacio regional que refuerza la identidad y la cooperación en búsqueda de objetivos comunes”. [Mi traducción]

En este sentido, se desprenden ciertos elementos a tener en cuenta: primero, ¿qué se entiende por debate regional en opinión de los líderes empresariales?; segundo, ¿es la economía el principal factor que ayudaría a explicar el apego regional de las organizaciones empresariales?; tercero, ¿qué tipo de diferencias pueden encontrarse entre regiones fuertes y regiones débiles, en relación con su capacidad para movilizar a actores?; cuarto, ¿es posible, contradiciendo a Keating, que no se produzca una regionalización de actores en lugares donde sí se consolide la región?; y, quinto, ¿la regionalización de un actor es un fenómeno progresivo a la par que una región adquiere mayor protagonismo?

Después de estas reflexiones iniciales sólo es preciso recoger de forma breve lo que se encontrará a lo largo del texto. Aquí nos centraremos en el alcance de la regionalización de las organizaciones empresariales mediante el análisis de su actividad institucional y de las valoraciones de representantes de las mismas. A partir de ello, nótese que la discusión girará entorno al papel que adquieren los actores económicos en el desarrollo regional y a cuestionar algunas de las opiniones formuladas teóricamente.

1.2. Preguntas de investigación e hipótesis

En el momento de convertir estas reflexiones de carácter genérico en preguntas de investigación e hipótesis de trabajo, se ha querido apostar en todo momento por la sencillez y la claridad, asumiendo que estos dos principios ayudarían a una mejor comprensión de las pretensiones iniciales (al evitar un tumulto de preguntas) y a no centrarse en exceso en algunos debates que, aunque importantes teóricamente para el desarrollo de la investigación, complicarían su despliegue. De tal forma, se plantean las siguientes preguntas:

- ¿Son las regiones relevantes para las organizaciones empresariales?

- Si lo son, ¿qué estrategias asumen dichas organizaciones en el momento de reclamar una mayor regionalización de los recursos?

Estas dos preguntas se centran especialmente en la movilización regional de las organizaciones empresariales apuntando a) la opinión que les merece la existencia de un conjunto de instituciones regionales y de otro tipo de actores y b) las estrategias que elaboran en el momento en que reclaman ciertas demandas tanto a la administración regional como a otras administraciones.

Al tratarse de unas organizaciones que defienden y representan al empresariado, nuestros argumentos deben tener presente que gran parte de sus exigencias tienen un alto componente económico. Así, se asume que el manejo de conceptos a lo largo de la investigación tenga una naturaleza económica cuando se trate de la articulación de intereses. Nuestra primera hipótesis de partida es que las organizaciones empresariales defienden la regionalización ya que asumen que, cada vez más, la competitividad empresarial va ligada a la proximidad territorial -como las infraestructuras, la Investigación + Desarrollo + Innovación (I+D+i) o la formación-. De esta forma, sus estrategias se definen en defensa y gestión de los recursos próximos al territorio (en beneficio de las empresas), y en la planificación de nuevas políticas e inversiones que sustenten la competitividad.

Por otro lado, al referirnos al medio institucional en el que las organizaciones empresariales realizan su labor de presión y demanda de sus posicionamientos nos centraremos en cuestiones de mayor sentido político e institucional. Siguiendo algunas ideas reflejadas más arriba, la segunda hipótesis es que el diseño institucional responde a una relación de mayor confianza, coherencia y colaboración entre actores políticos, económicos y sociales, es decir, nos encontramos en un escenario de gobernanza regional. Mientras que los actores políticos buscan una mayor colaboración con las organizaciones empresariales que les facilite mayor legitimidad a sus programas y reivindicaciones, las organizaciones empresariales buscan reforzar su capacidad de influencia a través de las instituciones, tener más acceso a la información institucional e involucrar a las instituciones (conjunto de actores políticos, económicos y sociales) en la defensa de sus intereses y demandas.

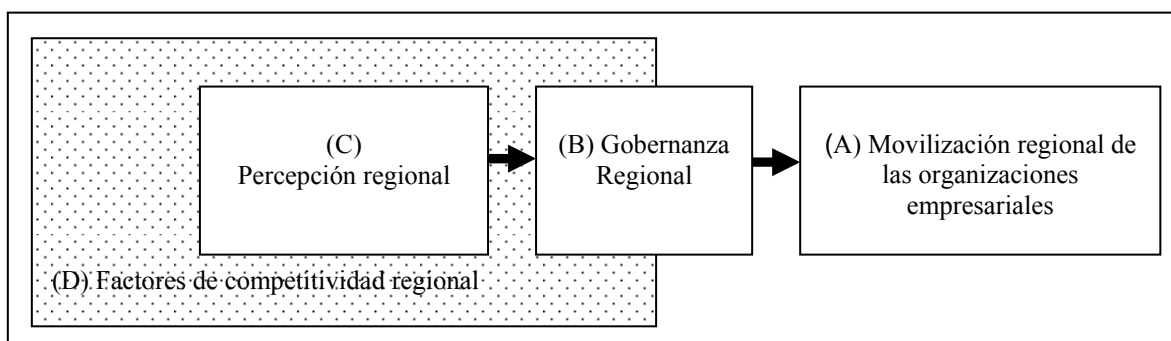
En resumen, la idea principal que se defiende en esta investigación es que las transformaciones económicas globales, en general, y la transformación del Estado, en particular, han aumentado la funcionalidad de la región para ofrecer una determinada selección de políticas. Como consecuencia, esta tendencia hacia la descentralización de las demandas (que a veces no se relaciona con la descentralización de las competencias) conlleva que se reactiven las

instituciones regionales y se refuercen los lazos cooperativos entre los actores regionales. En este sentido, se defiende que el incremento de reconocimiento de la región como entidad política y económica hace incrementar la participación regional de los actores.

1.3. Variables

La selección de variables intenta relacionar el incremento de la regionalización con la aparición de nuevas estrategias en la organización de intereses empresariales dentro de un marco contextual determinado por un modelo económico competitivo y un tipo de institucionalización basada en la gobernanza.

Gráfico 1. Variables



La forma en la que las organizaciones empresariales se desenvuelven en las instituciones regionales se explica por un contexto de gobernanza en el que prima la colaboración y la definición conjunta de objetivos y prioridades. A su vez, dicho proceso institucional se produce por una creciente descentralización de recursos y capacidades a favor de la región que hace crecer su relevancia económica e institucional. Todo ello no podría suceder si no es por un contexto económico que impulsara este conjunto de decisiones políticas.

Variable dependiente:

(A) Movilización regional de las organizaciones empresariales: hace referencia al grado de inclusión, satisfacción, defensa y participación en la toma de decisiones y la gestión de políticas a nivel regional.

Variables independientes:

(B) Gobernanza regional: adaptaciones institucionales que suponen nuevas formas de ejercer la actividad política enfocada a la participación privada en el diagnóstico y ejecución de políticas públicas, bajo la promoción de estructuras en red más flexibles, cooperativas e informales. Esta variable se desarrollará a partir de las políticas de infraestructuras y formación laboral, dos tipos de políticas que tienen un alto valor territorial.

(C) Percepción regional: según el diagnóstico de las organizaciones empresariales, conjunto de políticas públicas cuyo valor territorial fomenta la competitividad de la economía y, a consecuencia, se considera necesaria su descentralización.

Variable interviniente o de contexto:

(D) Factores de competitividad regional: evolución de las necesidades empresariales de acuerdo con los cambios y exigencias de un modelo económico globalizado, internacionalizado y competitivo.

1.4. Selección de casos

La selección de las *unidades de análisis*, la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona y Foment del Treball Nacional (FTN), responde a su relevancia dentro del tejido empresarial y a su incidencia en todo el territorio catalán, como destaca la literatura especializada en el tema. Se presentan dos asociaciones empresariales con trayectorias y lógicas de afiliación diferentes, cosa que nos permitirá tener suficientes matices para obtener conclusiones particulares.

FTN ha sido considerada como la patronal catalana por excelencia y también como la filial territorial más importante perteneciente a la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). Se ha caracterizado por su implicación en el desarrollo de acuerdos con administraciones y sindicatos, en parte porque esto legitima “su posición como actor y tenga que defender unos intereses específicos bajo el calificativo de territoriales”; sin embargo, significativamente, porque “la incapacidad de generar intereses territoriales, a través de recursos organizativos propios, expone a Foment del Treball Nacional a la competencia de otras organizaciones” (Aguar *et al* 1999).

Por ello, la Cambra de Comerç ha disputado desde los años 70 el espacio de representación de intereses a FTN. Las Cámaras de Comercio son organizaciones de adscripción obligatoria y realizan funciones de asesoría al gobierno y defensa de sus propios intereses. La distinción clásica entre organizaciones empresariales se ha planteado entre organizaciones patronales (employers associations) y organizaciones comerciales (trade associations). La selección de la Cambra de Comerç responde a la voluntad de seleccionar un caso de cada estas dos tipologías.

1.5. Estrategia de investigación y metodología

El secretismo y la confidencialidad tienden a rodear la actividad de las organizaciones empresariales (Schmitter y Streeck 1999). Las dificultades de acceso a líderes empresariales, a documentos oficiales y a todo un conjunto de informaciones sensibles (como auditorías o contactos políticos) dejan poco espacio a un posible tratamiento estadístico del mismo al resultar complicado cuantificar todos los indicadores apropiados. Uno de los principales retos de toda investigación sobre organizaciones empresariales es, justamente, encontrar la manera de recopilar el mayor monto de información válida y fiable, cosa que puede ser complicado y suponer un gran desempeño.

El diseño analítico que precisa una investigación como ésta, a caballo entre un estudio clásico de las estructuras internas de las organizaciones empresariales y la opinión de líderes económicos sobre un determinado asunto de la vida política, debe vincular las dos principales aproximaciones metodológicas disponibles para ello: el análisis de la organización de los intereses empresariales (Moe 1980; Schmitter y Streeck 1999) y los métodos de investigación para estudios de élites (Dexter 1970; Moyser y Wagstaffe 1987; Galaskiewicz 1987; Odendahl y Shaw 2002; Buttolph y Reynolds 2005). Se han realizado destacados esfuerzos para configurar analíticamente el primero de estos campos metodológicos; siendo la *investigación sobre élites* más bien un compendio de buenas prácticas de autores con una dilatada experiencia investigadora en vez de un consolidado instrumento metodológico. No obstante, para evitar cualquier tipo de sesgo, lo que precisamos es reforzar nuestro guión metodológico justificando y detallando en cada momento la selección y confección de los instrumentos que vamos a hacer servir.

1.5.1. Análisis de la organización de los intereses empresariales: ¿lógica de afiliación o lógica de influencia?

El interés politológico por las organizaciones empresariales responde al convencimiento de que la acción colectiva de los intereses empresariales incide de forma destacada en la configuración y los resultados derivados del sistema político, al tratarse de un grupo organizado con una privilegiada influencia económica, social y política en las sociedades capitalistas. Principalmente cabe esperar de las élites económicas todo un continuo de quejas, preocupaciones y alternativas al modelo de crecimiento económico, así como de advertencias de posibles obstáculos a su más óptima implementación. Lo que nos resulta interesante es cuando los empresarios pretenden interferir con medios políticos (Plotke 1992: 184). Es en este

momento cuando, como apuntan Coen y Grant (2006), la academia teoriza sobre tres grandes campos de análisis: un primer ámbito lo conforma el medio institucional de referencia donde los grupos económicos operan; un segundo se centra en la estructura organizativa interna (finanzas y recursos) que acaba determinando su capacidad de acción; y, tercero, en las estrategias que éstas desarrollan para influir en el proceso político. Por el momento, la literatura ha esclarecido que la movilización política de los actores sociales, si pretende tener algún éxito y obtener cierto grado de repercusión en las políticas públicas, ha de tener una naturaleza inevitablemente institucional (ya sean representativas o no) (Jordana 1998: 291).

Haciendo referencia a la primera aproximación metodológica, desde que se iniciaran los estudios sobre organizaciones empresariales hace aproximadamente treinta años (Schmitter y Lehmbruch 1979; Lehmbruch y Schmitter 1982) se ha venido desarrollado un mismo patrón centrado en entender las condiciones del éxito del empresariado una vez convertidos en actores políticos. Una afirmación temprana fue considerar que los grupos sociales requerían un mínimo grado de cohesión interna, un sentido de solidaridad frente a las divisiones internas, y altas dosis de liderazgo y disciplina (Schmitter y Streeck 1999: 11). Dichas condiciones plantean la necesidad de discernir entre dos ámbitos dentro de la organización: por un lado, todo un abanico de cuestiones de organización interna tales como quién es miembro, qué mecanismos de regulación interna existen, cómo se recicla el ejercicio del poder o qué canales de representación se promueven. Por otro lado, es pertinente preguntarse por la actividad externa de una organización que busca transformar la realidad política y las instituciones. En términos politológicos, el primer conjunto de variables las incluimos en lo que se conoce como la lógica de afiliación (*logic of membership*), y, el segundo, en la lógica de influencia (*logic of influence*). Introduzcamos un breve apunte sobre ellas.

La lógica de afiliación responde básicamente a dos temas: primero, qué insta a sus miembros a formar parte de una organización de semejantes y, segundo, cómo se mantiene y consolida dicha organización. La discusión sobre el primer tema se planteó hace ya un tiempo en Hirschman (1970) y en Olson (1971). El primero proponía un modelo centrado en las condiciones para que se produzcan diferentes tipos de participación dentro de las organizaciones -más allá de los objetivos que persiga-. Así, bajo una perspectiva bastante racional, los miembros de una organización disponen de una capacidad de “salida”, si desean abandonar la organización, o de “voz”, si se decantan por criticar situaciones controvertidas. La tendencia a favor de una u otra dependerá de los mecanismos de democracia interna. Además, existe un tercer factor que ayuda a reforzar la cohesión interna: la “lealtad”, es decir, el uso de elementos cognitivos (como la idea de pertenencia, de defensa de una ideología, etc.) que permitan rebajar las ansias de salida a cambio de potenciar capacidades de voz. El segundo de ellos reflexiona sobre las razones que

llevan a la participación individual en un grupo. Para Olson esta situación se produce cuando los beneficios que puedan recibir los miembros superen los costes que les implica participar. De tal modo, a medida que un grupo vaya aumentando su tamaño se irá diluyendo la percepción individual acerca de su contribución en los resultados obtenidos. Esto podría generar tentaciones para no participar activamente en su consecución, esperando que el esfuerzo de otros reporten el mismo beneficio que antes (de tal forma aparece el caso del *free-rider*).

La discusión sobre el segundo aspecto es algo más compleja. Como apunta Moe (1980: 110), las dinámicas internas de una organización implican a una variedad de participantes, recursos, incentivos y opiniones estratégicas. Todos los miembros pueden participar en la formación de directrices y desempeñar un rol activo en su puesta en marcha, aunque la estratificación (la gestión de la autoridad) y la especialización interna (el reparto de atribuciones) se acaban convirtiendo en elementos clave para dirigir a grupos de tamaño considerable. En definitiva, al tratarse de organizaciones, es importante percatarse del modo en que solventan los conflictos internos, gestionan el uso de los recursos (ya sea en su adquisición o reparto), arman una adecuada organización interna (pensando sobre las dificultades derivadas entre la coordinación y la fragmentación) y cohesionan a unos miembros que pueden responder a características muy diferentes ya sea por tamaño, naturaleza jurídica o sector productivo (ver Schmitter y Streeck 1999).

Tabla 1. Expectativas sobre la constitución de grupos, afiliación y afinidad con el líder

ENFOQUE TEÓRICO					
Tema	Teoría del Orden y Alboroto (Truman)	Teoría sobre la consecuencia (Olson)	Teoría del intercambio (Salisbury)	Reformulación de la Teoría del intercambio	Teoría del compromiso
FORMACIÓN ¿Cómo llegan a organizarse los grupos?	Resultado natural de la interacción entre individuos	Muy problemático. Sólo en situaciones de pocos beneficiarios y bajos costes organizativos	Resultado de empresarios buscando una forma de ganarse la vida	Muchas vías, usualmente empresarios con algún propósito, organizaciones gubernamentales o fundaciones	Resultado de individuos con algún propósito u organizaciones
AFILIACIÓN ¿Por qué se une la gente?	Interacción natural de personas con creencias e intereses similares	Beneficios selectivos o coerción	Fundamentalmente beneficios selectivos	Beneficios selectivos y en busca de algún propósito	Beneficios colectivos materiales
PORCENTAJE DE UNIÓN ¿Qué porcentaje de gente comparte un sentimiento de pertenencia al grupo? Si no, ¿por qué no?	Relativamente alto	Muy bajo debido a los polizontes	?	?	Bajo debido a que no se tratan de creencias importantes para la gente
CONFIANZA ¿Se reflejan los líderes en los miembros?	Los líderes tratan de reducir el disenso surgido de la conflictividad entre miembros	Probablemente bajo debido a los incentivos selectivos	Depende de los beneficios: bajo para los selectivos y alto para los colectivos	Depende de los beneficios: bajo para los selectivos y alto para los colectivos excepto para los costes de información	No; los líderes son más extremistas que los miembros
IMPORTANCIA DE LA POLÍTICA ¿Cómo influye el posicionamiento político de los líderes y los miembros?	Creciente a lo largo del tiempo	Baja	Generalmente baja	Depende de los beneficios, pero generalmente alta	Alto

Fuente: Sabatier (1992)

La lógica de influencia se refiere a la habilidad del empresariado para incidir en las decisiones públicas. En la medida en que el empresariado representa una de las principales fuentes de creación de riqueza de un país, éstos disponen de privilegios de acceso a determinadas instancias gubernamentales, mayor disposición de recursos y facilidades para organizarse (Coen y Grant 2006). Los poderes políticos son conscientes de dicho poder y de lo que las organizaciones empresariales les pueden aportar: legitimidad, información y cooperación. Por ello, no es de extrañar que las instituciones políticas acepten la asesoría de las organizaciones empresariales y les cedan la capacidad para gestionar ciertos servicios y políticas. Sin embargo, más allá de fábulas conspirativas que acompañan constantemente dicha temática, algunos estudios apuntan que el interés primario del empresariado es conseguir estabilidad política ya que supone el primer paso para hacer inversiones a largo plazo reduciendo los costes y el riesgo a posibles fallos (Magee, Brock y Young 1989; Stopford y Strange 1991). No obstante, esta capacidad depende de la acumulación de poder en relación con otros actores que, de bien seguro, pretenden disputarles su espacio privilegiado e imponer otro tipo de medidas (McFarland 1992). Por ello, se considera que el poder del empresariado varía a lo largo del tiempo (Vogel 1989) al no poderse afirmar que esta relación de confianza con la administración

resista a todas las crisis, conflictos sociopolíticos o alternancia partidista en el gobierno (Willman, Coen, Currie y Siner 2003). Prestando atención a la complejidad del sistema actual, la lógica de influencia de las organizaciones empresariales pretende, cada vez más, encontrar coaliciones y ser más flexibles en la formulación de sus intereses (Browne 1990; Sebatier y Jenkins-Smith 1993; Sebatier 1998).

Retomando a Schmitter y Streeck (1999), estos dos autores funcionalistas centran la lógica de influencia en términos de condicionantes y constreñimientos que ejerce un determinado marco legal, jurídico y administrativo en relación con la lógica de afiliación. Se refieren a seis condiciones: (1) la disposición de un marco legal (preferiblemente un Estado de derecho) que permita a las organizaciones empresariales existir; (2) el grado de representatividad y confrontación entre asociaciones rivales; (3) las actividades que se les permite desempeñar; (4) el régimen impositivo al que se ven abocados tanto la organización empresarial como sus miembros; (5) los derechos que adquieren los miembros en relación con las decisiones y procesos llevados a cabo por la organización (por ejemplo, la consulta de las finanzas anuales); y (6) el grado de responsabilidad que las organizaciones empresariales están obligadas a asumir.

Tabla 2. La lógica de influencia y su impacto sobre las propiedades organizativas de las organizaciones empresariales: interacciones con el Estado

	DIRECTA Transacciones entre el Estado y las organizaciones empresariales	INDIRECTA Transacciones del Estado con empresas que afectan a las organizaciones empresariales
GENERAL Condiciones que afectan a la política o la economía en su conjunto	I. <ol style="list-style-type: none"> Reglas del juego bajo las cuales pueden operar las organizaciones empresariales. Grado de centralización (territorial y funcional) de las instituciones estatales Grado de control del Partido Socialdemócrata/ Partido Liberal sobre las instituciones estatales Grado de profesionalización y autonomía de la burocracia pública 	III. <ol style="list-style-type: none"> Peso del Estado en la economía Grado de dependencia comercial exterior Grado de dependencia con el capital internacional Vulnerabilidad a la competencia internacional Diversidad de la economía Vulnerabilidad a los tratados internacionales
SECTORIAL Condiciones que afectan a sectores concretos	II. <ol style="list-style-type: none"> Configuración de agencias estatales para tratar con el sector Grado de subsidios a las organizaciones empresariales sectoriales Necesidades informativas del Estado en relación con el sector Presencia / Ausencia de instituciones especializadas de representación funcional 	IV. <ol style="list-style-type: none"> Grado y tipo de regulación gubernamental del sector Grado de adquisiciones gubernamentales en el sector Grado de propiedad pública en el sector Status del sector en términos de crecimiento y empleo, como objetivos públicos

Fuente: Schmitter y Streeck (1999)

Casi sin anunciarlo, la lógica de influencia obliga a introducir un mayor número de variables de contexto que nos hace repensar en qué modo se transforma el potencial de una organización en poder político para incidir en las decisiones. Algunos autores han presentado algunas interesantes reflexiones como Freeman (1979) y Brass y Burkhardt (1992, 1993) planteando el dilema en términos de centralidad y proximidad a los centros de decisión: cuanto más próximo se esté a la institución de referencia y más alejados se pueda mantener a otros actores, mayor capacidad de influencia se podrá adquirir. Es decir, los factores que proporcionan mayor capacidad de influencia a la organización dependen de su posición dentro de una red de actores en la que se compite por los recursos, las estrategias, las alianzas, la acumulación de poder, etc.; más que todo el conjunto de disposiciones legales que dictan sus límites de acción.

Llegados a este punto es posible justificar cual de las dos lógicas puede proporcionar mayor sentido e información a las preguntas de investigación. Como apuntábamos más arriba, no es intención fundamental de esta investigación hacer una descripción de la estructura interna de las organizaciones empresariales. Más bien, el objetivo es obtener opiniones y valoraciones sobre el impacto del contexto institucional y político en la definición de sus estrategias. Después de repasar qué miden cada una de las dos lógicas, decantarse por la lógica de influencia supone la elección más acertada al focalizarse en aspectos menos organizativos. Conocer la organización interna y los recursos de los que disponen es, sin duda, uno de los factores que pueden significar acumulación de poder –y más cuando se ha anunciado que la selección de los casos respondía a la genuina tipología de cada uno de ellos-.

1.5.2. Los métodos de investigación para estudios de élites (económicas)

La principal preocupación metodológica que atañe a Moyser y Wagstaffe en su clásico estudio sobre élites (1987) es la identificación de la élite en términos de *quiénes* son, *qué* actividad llevan a cabo y *cómo* se llega a su reconocimiento público. Como apuntan, este tipo de estudios conlleva una dificultad práctica de definición que se solventa con aproximaciones de “reputación”, de “posicionamiento” o “decisionales”². En muchos casos, la identificación corre a cargo del juicio del propio investigador que, como advertía en su día Kurtz (1984) analizando las élites del Estado de Luisiana, puede ser arbitraria e inesperada: “los líderes de muchas instituciones residen fuera del Estado. Su estudio supondría incluir un grupo que razonablemente no forma parte de la élite de Luisiana. Excluirlos generaría problemas ya que muchas instituciones no podrían ser estudiadas”. Además, en muchos casos se hace necesario

² Siguiendo a Knoke (1994: 280), seguir un método posicional significa acercarse a personas u organizaciones que ocupan roles claves en el sistema analítico; seguir un método decisional conlleva analizar actores que participan en hacer o influenciar las decisiones políticas; y el método reputacional significa estudiar a actores capaces de “mover y agitar” el sistema a través de observadores externos.

distinguir entre élites en términos de capacidades y poder. Como resaltan Moyser y Wagstaffe (1985), una cosa es pertenecer a la élite y otra cosa es reconocer a alguien como élite por ser un experto o un “gate-keeper”. En nuestro caso, no pretendemos hacer un mapa de líderes empresariales ni medir su reputación ni prestigio. Al contrario, consideramos que estas dificultades quedan resueltas al identificar las élites económicas dentro de las organizaciones empresariales³. De hecho, como apunta Knoke (1994), no resulta dramático que en el estudio de organizaciones no se consiga entrevistar a la persona que consideramos imprescindible puesto que podremos hallar un grupo de personas que pueden convertirse en informadores válidos⁴. Sin embargo, esta ruta no queda exenta de dificultades en el momento de contactar con potenciales entrevistadores o solicitar cierto tipo de documentación interna.

“Las élites tienen generalmente más conocimiento, dinero, status y asumen una posición más destacada que otro tipo de gente. Los privilegios y responsabilidades de las élites a menudo no son ni tangibles ni transparentes, por ello es complicado penetrar en su mundo. (...) (Odendhal y Shaw 2002: 299) [Mi traducción]

Como se citara en páginas anteriores, la construcción de esta metodología es fruto de la experiencia de investigadores. Son los consejos sobre los “do” y los “don’t” lo que llega a definir nuestra estrategia de investigación y el descarte de ciertas ideas. Uno de los más interesantes consejos sobre el estudio de élites económicas lo ofrece Galaskiewicz (1987) al escribir sobre las dificultades y las decisiones que tomó en el *Estudio de la élite empresarial y la filantropía corporativa en un área metropolitana de los Estados Unidos*. El proceso que determinó el autor (junto con su equipo investigador) se inició con la revisión documental (revistas de negocios, periódicos, revistas locales) que serviría para identificar primeros personajes y sus actividades. Con el objetivo de contrastar estas informaciones, se plantearon unas primeras entrevistas a personas que no formaban parte de las élites pero que podrían llegar a estar en contacto con ellas por su puesto de responsabilidad. Después de plantear las dificultades para explicar las bondades de la investigación y extraer información sobre terceros que pudiera parecer comprometida (por ello se insiste en mantener en todo momento el anonimato), se elaboró una matriz de personas según su supuesto poder. Dicha matriz serviría para plantear entrevistas personalizadas cuyos resultados y expectativas variaban según el carácter, experiencia o intención de la persona entrevistada.

“(…) No todos nuestros potenciales entrevistados estaban entusiasmados por llegar a ser entrevistados. Esto nos hizo improvisar. Perseguimos a vicepresidentes y secretarías

³ Seguramente, un gran número de empresarios catalanes no se encuentran en estos foros y deciden aplicar otros medios de *lobby* a través de sus propias empresas o mediante *think-tanks*.

⁴ “Cuando los individuos se convierten en actores, su rechazo a participar [en la ronda de entrevistas] puede ser devastador. [...] La ventaja es que, en grandes organizaciones, más de una persona puede ser un informante con conocimiento. Por ello, si el director ejecutivo se encuentra demasiado ocupado o desinteresado, un experto o un lobbista podría ser capaz de proporcionar la información necesaria”

mostrándoles las pautas de la entrevista y respondimos a sus preguntas. Escribimos una segunda y tercera carta detallando el propósito de la investigación, garantizando la confidencialidad y contándoles qué uso se haría de los datos. Enviamos una lista de gente ya entrevistada para que los indecisos se dieran cuenta que otros se tomaron la molestia de atendernos. Además, esto supondría la posibilidad de que ellos mismos les pudieran llamar para preguntarles sobre nuestro trabajo”. (Galaskiewicz 1987:162) [Mi traducción]

Como vemos, tradicionalmente los métodos para investigar élites han sido cualitativos: material escrito o publicado (como discursos, artículos, diarios, autobiografías, etc.) así como producción biográfica y personal elaborados por terceros. Se ha reconocido que este tipo de metodología puede ser poco fiable (al presentar más bien un estereotipo) y limitar las posibilidades de investigación (Edinger y Searing 1967; Crewe 1974). Por ello, se hace necesario introducir otro tipo de métodos que complementen lo extraído de la recopilación documental. En este caso, la “entrevista a élites” se presenta como una oportunidad para revelar información sobre actitudes, interacciones e intenciones y, en definitiva, de sonsacar información plausible sobre la “agenda” de las élites.

Finalmente, Valles (2002: 32) asume que es habitual que la conversación se combine con la documentación. De hecho, como apunta, “la combinación o complementariedad de las entrevistas en profundidad con otras técnicas cualitativas ha sido practicada por numerosos investigadores”. Como ejemplo, cita el caso de John M. Johnson (2002: 104-105) del que reproduce la siguiente cita:

“Las entrevistas en profundidad raramente constituyen la única fuente de datos en la investigación. Más comúnmente, se usan en conjunción con los datos reunidos a través de avenidas tales como la experiencia vivida del entrevistador como miembro o participante en lo que se estudia, la observación naturalista, las entrevistas informales, los registros documentales, y la investigación en equipo. En muchos casos, los investigadores usan entrevistas en profundidad como forma de comprobación de teorías que han formulado mediante la observación naturalista, para verificar independientemente (o triangular) el conocimiento ganado con la participación como miembros de lugares culturales particulares, o para explorar significados múltiples de o perspectivas sobre algunas acciones, sucesos o emplazamientos”. [Mi traducción]

1.5.3. Técnicas de investigación empleadas

1.5.3.1. Revisión de documentos

“[La revisión documental] *debe ser realizada como paso previo a la aplicación de cualquier otra técnica, es decir, como una de las primeras etapas o fases de toda investigación*” dicen Anduiza, Crespo y Méndez (1999: 80). Los documentos privados producidos por las propias organizaciones resultan una fuente muy valiosa al manifestarse en ellos opiniones oficiales y formales respecto a diferentes temas. En nuestro caso, al plantear una investigación diacrónica, el vaciado documental ha sido el recurso primordial para obtener un panorama global de la

actividad de la organización en una multiplicidad documental, es decir, para establecer un contexto. Dexter (1970) resalta que en ningún caso hubiera sido capaz de plantear buenas entrevistas si no hubiera dedicado la mayor parte de su carrera entre pasillos de instituciones, leyendo documentos y siguiendo la carrera de ciertas personalidades.

Para nuestro objetivo no era imprescindible cubrir la globalidad de documentación publicada en el período seleccionado (1997-2007) ya que, al tratarse de organizaciones que ofrecen servicios a sus miembros, en muchos casos estos documentos sirven para publicitar entre sus socios actividades, servicios, beneficios o convocatorias de actos. Lo que se ha buscado concretamente eran aquellos documentos que manifestaran opiniones sobre el modelo económico y el entorno político así como de acciones enfocadas a una influencia institucional (reuniones con responsables políticos, decisiones sobre una reglamentación, uso de mecanismos administrativos...), siguiendo la lógica de influencia.

A pesar de algunas dificultades para acceder a algunas publicaciones, bien por el agotamiento de los ejemplares bien por ser restringida su consulta⁵, se ha podido analizar cuatro grupos de publicaciones para cada una de las organizaciones: memorias de actividades, revistas de coyuntura económica, notas de prensa y discursos. El peso de cada una de ellas en el conjunto varía por organización así como la calidad de su contenido. No nos detendremos en valorar cada uno de los documentos analizados, tan sólo manifestar que después de esta primera revisión se estimaba necesario aplicar otro tipo de técnicas de recogida de datos que pudieran extraer información mucho más detallada en relación con nuestra investigación.

1.5.3.2. La entrevista a élites y los cuestionarios

La entrevista cualitativa pretende “proporcionar un marco dentro del cual los entrevistados puedan expresar su propio modo de sentir con sus propias palabras” (Patton 1990: 290). La peculiaridad en las entrevistas a élites es que tan sólo un número limitado de personas podrán ofrecernos respuestas sobre cómo funcionan ciertas cosas porque son ellos los únicos que lo determinan (Dexter 1970). En estos casos, surge la preocupación acerca de la fiabilidad y la validez de lo que el entrevistado dice (Dean y Foote 1970; Keats 2000; Atkinson, Coffey y Delamont 2003) ya que, al no proporcionar demasiada estructura –como si se tratara de una encuesta-, podemos haber malgastado la oportunidad de extraer información valiosa a un informante clave. Por ello, se hace imprescindible atender al diseño previo de las entrevistas una

⁵ Lamentablemente este tipo de documentación no se acostumbra a archivar en las Bibliotecas universitarias o, si se hace, no se produce con la periodicidad deseada. Además, en muchos casos las propias organizaciones empresariales no se percatan del valor documental que pueden tener sus publicaciones para los investigadores y se pierden algunos ejemplares, no se catalogan de la mejor forma o se limita su consulta.

vez se decide que son parte importante de nuestra recopilación de datos. Igualmente, la selección de informantes no se efectúa por razones de “muestreo teórico” ya que lo esencial es el potencial de cada caso (Taylor y Bogdan 1987: 108). Valles (2002: 70-72) lo define como los *Criterios muestrales de naturaleza práctica* y emplaza a seguir las cuatro preguntas criterio básicas de Gorden (1975) para seleccionar a los entrevistados: (a) ¿Quiénes tienen la información relevante?; (b) ¿Quiénes son los más accesibles?; (c) ¿Quiénes están más dispuestos a informar?; y (d) ¿Quiénes son más capaces de comunicar la información con precisión?

Dado que la muestra no es en ningún caso extensa, siempre es conveniente encontrar *tipos polares* que ayuden a matizar las opiniones ofrecidas por las élites, es decir, personas que no formen parte de las organizaciones empresariales. De esta forma, se consigue contextualizar mucho mejor la información subjetiva de una de las partes interesadas. En esta investigación se han planteado dos grupos: un primer grupo lo conforman “expertos” (que fueron entrevistados o contactados en una primera fase después de haber contactado con más de una treintena de “posibles candidatos”) seleccionados por su vinculación con las unidades de observación entre académicos, profesionales liberales, sindicalistas, y otros-. El segundo grupo lo forman miembros de las organizaciones empresariales ya sean cargos ejecutivos o miembros del consejo directivo.

Desde el primer momento, al conocer los posibles contratiempos que podría tener acceder a los informantes mediante entrevista o cuestionario –como sesgos en la información o dificultades para extraer datos interesantes⁶–, se decidió, en la medida de lo posible, emplear ambas técnicas: dedicar la entrevista para reflexionar sobre la primera pregunta de investigación (de forma más abierta, dejando al entrevistado masticar las respuestas) y, una vez se pudo haber transmitido el sentido de la investigación, proponer que se rellenara el cuestionario a modo de resumen de lo dicho. Se han elaborado dos tipos de cuestionarios para cada uno de los grupos ya que el

⁶ Para Corbetta (2003) la principal diferencia entre el cuestionario y la entrevista es la falta de estandarización. De tal forma, lo que se puede extraer de cada una de estas técnicas son cosas distintas - pero en nuestra opinión complementarias-: “*En la interrogación estandarizada, el contexto que prevalece es el de la justificación: se pregunta al entrevistado si está a favor o en contra de la pena de muerte, presentándole una alternativa de respuestas entre las que elegir, y ello porque el investigador considera que tiene ya un conocimiento suficiente del fenómeno estudiado como para reconocer todas las posibles respuestas, y sólo pretende “recoger los datos”, con el fin de cuantificar el peso de las diversas alternativas y poner las respuestas a estas preguntas en relación con otras variables. Si, por el contrario, el investigador no conoce los motivos que inducen a la gente a estar a favor o en contra de la pena de muerte, y quiere servirse del instrumento de la entrevista para “descubrir” este aspecto de la realidad, se servirá de una interrogación no estandarizada: en este caso su principal objetivo es el de comprender el fenómeno estudiado*”.

objetivo era particularmente diferente en cada caso⁷. No siempre fue posible combinar ambas técnicas.

Tabla 3. Relación de personas contactadas

<i>Identificación</i>	<i>Ocupación</i>	<i>Tratamiento</i>
Rosa Nonell	Profesora de Economía (UB). Miembro del Cercle d'Economia	Experto.
Francesc Santacana	Coordinador del Pla Estratègic de Barcelona	Experto.
Joan Campreciós	Coordinador Adjunto del Pla Estratègic de Barcelona	Experto.
Simón Rosado	Miembro de CONC (Comisiones Obreras)	Experto.
Andreu Morillas	Secretario Gral Economía Generalitat de Catalunya	Experto.
Didac Pestaña	Vicepresidente Ejecutivo Transports Metropolitans de Barcelona (TMB)	Experto.
Antoni Rovira	Gerente Escola Superior de Comerç Internacional	Experto.
Joan Trullén	Profesor de Economía (UAB)	Experto.
Xavier Mena	Profesor ESADE	Experto.
Albert Castellanos	Secretario Ejecutivo COPCA	Experto.
Teodoro Romero	Diputado de Promoción económica y Ocupación. Diputación de Barcelona	Experto.
Miquel Valls	Presidente de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona	Miembro Org. Emp.
Xavier Carbonell	Director Gerente de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona	Miembro Org. Emp.
Salvador Guillermo	Director de estudios económicos y fiscales. Foment del Treball Nacional	Miembro Org. Emp.

En referencia al diseño de las entrevistas, se han seguido los consejos de las obras de referencia en la materia que pasamos a valorar (Gorden 1956; Dexter 1970; Moyser y Wagstaffe 1987; Galaskiewicz 1987; Taylor y Bogdan 1987; Fontana y Frey 1998; Keats 2000; Oddendahl y Shaw 2002; Valles 2002; Corbetta 2003; Buttolph y Reynolds 2005). De arranque, es primordial la advertencia de Buttolph y Reynolds: *“la entrevista a élites no es tan simple como poner en fila a unos cuantos entrevistados y hablar con ellos un rato”*. De hecho, a su juicio, este tipo de entrevistas requieren un cierto esfuerzo de preparación, de contactación o de seguimiento, y tener en cuenta ciertos requisitos como la confidencialidad o la documentación previa.

⁷ Para la elaboración de los cuestionarios hemos contado con la lectura de Moser, C; y G. Kalton (2004)

Muchos de los consejos son sobre la conducción de la entrevista, es decir, sobre cómo llegar a ser un buen entrevistador -y contar con una buena entrevista- puesto que nos enfrentamos a una única y exclusiva oportunidad (en un tiempo limitado) de entrevistar a una persona concreta. El decálogo de Kvale (1996) aconseja a todo aquel que quiera ser el *entrevistador ideal*: conocedor (del tema de la entrevista); estructurador (de la dinámica de la entrevista); claro (en su lenguaje); gentil (para no imponerse); sensible (al significado de lo que escucha); abierto (a los asuntos nuevos que puedan aparecer); conductor (de la entrevista); crítico (con las omisiones y valoraciones del entrevistado); memorizador; e intérprete (para contrastar lo que sabe con lo que dice el entrevistado).

Éstas suelen ser entrevistas cualitativas no estandarizadas (en nuestro caso han sido semiestructuradas) cuya validez radica tanto en su diseño como en su ejecución (Fontana y Frey 1998). Para Gorden (1969), es muy complicado introducir cambios una vez que la entrevista ha comenzado y, por tanto, el entrevistador dependerá en todo momento de la colaboración que preste el entrevistado para responder a cada pregunta que se le formule. Dado esto, cuando la entrevista se efectúa a individuos acostumbrados a ciertas dosis de autoridad y responsabilidad, la entrevista a élites se ve más condicionada por las referencias que se tengan del entrevistador y por su forma de expresarse (uso del lenguaje, trato personal...) que por las cualidades mismas del entrevistado. Pues, para Gorden (1956) es importante el factor contextual ya que de ello depende el tipo de relación entre entrevistador y entrevistado necesaria para que no se produzca un fallo en la comunicación y se razone en todo momento qué se está preguntando y con qué objetivos. Podríamos asegurar, destacando a Dexter (1970), que no es nada aconsejable plantear la entrevista como una conversa a un “*rat-a-tat-tat questioning*”, o sea, mejor que acribillar al entrevistado con preguntas sofocantes.

Toda esta acumulación de advertencias sobre la entrevista nos conducen definitivamente a dos cuestiones fundamentales de diseño: por un lado, ¿qué tipo de preguntas realizar con un lenguaje coloquial?; y, por otro lado, ¿cómo extraer el máximo de información sin necesidad de machacar al entrevistado? La respuesta a la primera pregunta la ofrecen autores como Wengraf (2001), Kvale (1996) y Taylor y Bogdan (1987) al sostener que no es necesario preguntar directamente nuestras preguntas de investigación (muy académicas, teóricas y especializadas) si somos capaces de formular preguntas mejor adaptadas al sentido de una entrevista, es decir, que sean igualmente exigentes pero algo más ingenuas y coloquiales. Las preguntas de investigación no tienen por qué ser buenas preguntas para usar en una conversa y, por tanto, tenemos que plantear unas “preguntas temáticas” (PT) –focalizadas en extraer información relevantes- y otras que sean “dinámicas” (PD) –que nos ayuden a introducir temas de conversa que no tienen

relación directa con nuestra investigación pero que sirvan para contextualizarla-. De igual forma, para responder a la segunda cuestión, el guión de la entrevista debe sostenerse sobre una triple dimensionalidad: pasado, presente y futuro (Valles 2002:63), es decir, alentar al entrevistado a explicar cómo afecta el entorno institucional a su toma de decisiones y qué le haría cambiar de opinión.

Tabla 4. Guión de preguntas empleadas en la investigación “Los actores económicos y la dimensión regional”

<i>Preguntas de investigación</i>	<i>Preguntas temáticas</i>	<i>Preguntas dinámicas</i>
[Introducción y presentación del proyecto]	¿Cómo valora la relación que tienen con las otras organizaciones empresariales?	¿Podría hacer una valoración general de su organización en una perspectiva histórica?
[1] ¿Son las regiones importantes para las organizaciones empresariales?	<p>¿Qué atractivo tienen las regiones para las organizaciones empresariales?</p> <p>¿Quién puede atender mejor las necesidades de las empresas a nivel de gobierno?</p> <p>¿Podría comentar cómo han evolucionado las necesidades de las empresas para ser competitivas?</p>	<p>¿Su organización ha tenido que ser pragmática en la consecución de sus objetivos? ¿Es el pragmatismo sinónimo de incoherencia?</p> <p>¿Cómo ve el futuro de las organizaciones empresariales regionales?</p>
[2] Si lo son, ¿qué estrategias asumen dichas organizaciones en el momento de reclamar una mayor regionalización de los recursos?	<p>¿Regionalización significa siempre más y mejor?</p> <p>¿Cómo se puede conseguir una mayor regionalización del Estado? ¿Es siempre fácil?</p> <p>¿Podría explicar qué estrategia sigue u organización en las instituciones catalanas? Si pudiera, ¿cambiaría alguna decisión ya tomada?</p> <p>¿Cómo definiría la relación entre los actores políticos catalanes y las organizaciones empresariales?</p>	<p>¿Considera que los políticos escuchan sus demandas y las recomendaciones? ¿Es tan importante la política?</p> <p>¿La descentralización de servicios y competencias siempre tiene que ir ligada a la gestión privada?</p>
[Acerca de las unidades de observación]	<p>¿Qué sentido tiene esta institución?</p> <p>¿Cuál es su propósito principal en esta institución? ¿Qué se espera de ustedes?</p> <p>¿Les ha comportado algún tipo de beneficio?</p>	¿Qué opina del trabajo en red?

Fuente: Elaboración propia

Capítulo 2:

Organizaciones empresariales y regiones: hacia una reformulación teórica

2.1. Introducción

Las sociedades capitalistas modernas se caracterizan por la complejidad, el dinamismo y la diversidad de sus procesos políticos, económicos, sociales, culturales y, cada vez más, tecnológicos (Kooiman 1993). Esto lleva a que los mecanismos institucionales que conforman las democracias liberales se enfrenten al reto de mediar con un alud de intereses y contravisiones de una sociedad altamente organizada (Presthus 1962; Perrow 1992) y mediatizada, acostumbrada a interactuar constantemente con sus representantes políticos a cada decisión que se toma. De hecho, el conflicto político y social –refiriéndonos a todo un conjunto de debates, tensiones y decisiones- no se solventa únicamente mediante la elección de los representantes del conjunto de la población; más bien la intermediación de intereses entre gobernantes y gobernados se produce de forma permanente y atemporal. Razón de ello es, como apunta Jordana (1998), que las instituciones representativas y los partidos políticos no acaban de integrar a todo el conjunto de intereses especializados o que, en su tarea de priorizar la agenda gubernamental, no se les da la repercusión que supuestamente merecen. Así, la asociación de individuos con intereses comunes, sus pautas de comportamiento colectivo y su impacto en el sistema político se convierten en un tema nuclear para la Ciencia Política (Olson 1965; Axelrod 1984; Ostrom 1998, 2007).

Dentro de estos colectivos, los empresarios despiertan un gran interés entre los politólogos justamente por la responsabilidad que tienen en el devenir de las economías capitalistas y por su capacidad individual y colectiva de movilización de recursos (Coen y Grant 2006). De forma individual, los empresarios participan económicamente a través del mercado y sus empresas y, en política, lo hacen a título personal teniendo contactos con partidos políticos, sindicatos y la

administración pública. De forma colectiva, la acción económica empresarial se produce mediante el establecimiento de alianzas formales e informales de cárteles, consorcios u otros. La acción política, la que podemos considerar dentro de la lógica de acción colectiva, se muestra con la creación de asociaciones empresariales ya sea en forma de patronales (employers associations) o de asociaciones de comerciantes (trade associations) (Lanzalaco 1990). En su conjunto, la acción política de las asociaciones empresariales, cuando no es en defensa de unos postulados ideológicos acordes con su ideario, se centra en rebatir los precios, los costes empresariales, las escalas salariales, las tasas e impuestos u otros semejantes.

Tabla 5. Modalidades de acción del empresariado

<i>Tipo de la acción</i>	<i>Forma de la acción</i>		
		Individual	Colectiva
	Económica	Mercado	Alianzas de empresas (cárteles, consorcios...)
	Política	Participación política individual en partidos políticos. Relaciones con sindicatos. Relaciones con la administración pública	Asociaciones empresariales (Patronales y asociaciones de comerciantes)

Fuente: Lanzalaco 1990

Dado su carácter peculiar, su estructura interna acostumbra a centralizarse en un grupo de técnicos y directores liderados por un presidente de fuerte proyección personalista. Compiten por la afiliación de socios -al ser ésta voluntaria- y, para ello, acostumbran a focalizarse en una estrategia concreta que les permita diferenciarse públicamente entre ellas y, paralelamente, se dotan de una organización interna suministradora de servicios (legales, formativos, financieros...) para sus miembros ya que, raramente, la discusión sobre políticas es deliberativa (Wilson 1995). El cúmulo de literatura especializada en organizaciones empresariales se ha centrado fundamentalmente en este tipo de análisis organizativo –respondiendo a las preguntas de *qué* representan, *cómo* se organizan y *cuáles* son sus opiniones- y menos en su actividad de presión –referente a preguntas como *cuáles* son sus estrategias, *cómo* llevan a cabo la defensa de sus objetivos o *qué* uso hacen de sus instrumentos de presión. Esto es así, en parte, porque los académicos más destacados en el estudio de las organizaciones empresariales, como Phillip Schmitter o Wolfgang Streeck, han considerado que:

“Analizando las propiedades organizativas de las asociaciones de interés y vinculándolas con las condiciones estructurales existentes en la sociedad, podremos llegar a comprender las dinámicas de politización de los intereses sociales y el modo en que las estructuras sociales, los recursos económicos y los procesos políticos se influyen mutuamente. Desde el momento en que la estructura de las asociaciones de interés es el producto de la interacción entre intereses colectivos

e individuales y su respectivas tensiones de poder, ésta puede servir como indicador de la constelación de fuerzas existente y de su impacto sobre aspectos de los mismos intereses”. (Schmitter y Streeck 1999:13) [Mi traducción]

No obstante, también es necesario apuntar que metodológicamente es menos dificultoso un análisis interno (la lógica de afiliación), menos comprometido para los miembros de la organización, que uno sobre el uso indiscriminado que se hace de los recursos, sus simpatías políticas e ideológicas o la lista de contactos de las que disponen. Quizá por ello, estos mismos autores funcionalistas se esforzaron impetuosamente en definir “las condiciones estructurales” a las que están sometidas las interacciones de intereses mediante estudios sobre el neocorporatismo (Schmitter y Lehbruch 1979; Lehbruch y Schmitter 1982), es decir, que la selección de mecanismos de presión es una respuesta a la naturaleza de la materia a influir (cómo se decide, quién la decide, qué canales de negociación existen, etc.) y no tanto a un razonamiento excesivo por parte de la organización (hacen lo que pueden o lo que les permiten hacer)⁸. En definitiva, dado que la mayoría de estudios sobre la supuesta capacidad de influencia de grupos organizados son de “dudosa relevancia” y tratados con cierta imprecisión (Schmitter y Streeck 1999: 30), la manera más solvente de tratar la lógica de influencia es fijarse en las condiciones externas que posibilitan la actuación de las organizaciones empresariales más que en los mecanismos de presión de las mismas⁹.

A nuestro juicio esta justificación no es del todo concluyente ya que, a menudo, la actividad externa –política o pública- de un actor no depende exclusivamente de su capacidad organizativa interna sino de su posición aventajada en relación con el resto de actores (no sólo por relegar a la marginación a los demás por aglutinar mayor número de socios), de una lectura eficaz de las oportunidades estratégicas o de cambios en el mismo contexto puesto que no deja de ser parte de él –ya sea de raíz económica o no-. En este sentido, recientes estudios sobre gobernanza han demostrado que el modo en que se gestan las políticas públicas tiene poco que ver con una visión excesivamente estatalizada o bunkerizada. De hecho, uno de los más sonoros descubrimientos de la Ciencia Política actual es considerar que el resultado final de una política pública ha sido causado por la interacción entre actores públicos y privados mediante canales formales e informales recíprocamente entrelazados.

“El *policy-making* se explica por las interacciones de múltiples actores. Una identificación sistemática de los actores y sus mecanismos de comunicación e intercambio de recursos no sólo

⁸ Según este razonamiento, si el proceso de elaboración de la política pública es participativo, las organizaciones empresariales emplearán mecanismos directos de influencia como las reuniones de trabajo con miembros de la administración pública. Si, en su caso, es un proceso restringido, éstas emplearán mecanismos indirectos de influencia como los contactos con miembros del gobierno, reuniones secretas con partidos políticos o la gestación de debate social.

⁹ Estas condiciones han sido citadas en la Tabla 2 del Capítulo primero.

ayuda a crear un mapa de los rasgos agregados de la política pública en términos de densidad, centralización y distribución del poder, sino también nos permite identificar las diferentes posiciones de los actores (siendo centrales o periféricas, intermediarias o aisladas, etc.)” (Schneider 2006: 119-20) [Mi traducción]

Por lo tanto, la definición de la lógica de influencia -o más concretamente, el comportamiento de una organización empresarial en un proceso político- no tiene que estar analíticamente supeditada a la lógica de afiliación, sino al análisis de las decisiones racionales, es decir, como resultado de la valoración entre preferencias (intereses) y posibilidades (capacidades) que se toman en cada momento y, apurando aún más, en la competición de una multiplicidad de lógicas de influencia de todo el conjunto de actores que participan en un mismo proceso. En otras palabras, la pertenencia de un actor a una red determina solamente parte de su comportamiento. Siendo esto así, el análisis de la lógica de afiliación para explicar la lógica de influencia únicamente nos informa de los recursos que una organización es capaz de aglutinar y del grado de cohesión con el que afronta un proceso, pero no predice qué éxito se tendrá una vez se expone a la arena política. En este sentido, Graham K. Wilson (2006) en su artículo *Thirty Years of Business and Politics*, donde repasa los más destacados trabajos en la materia¹⁰ tanto en los EEUU como en Europa, deja de manifiesto que todavía existen grandes cuestiones a tratar en este sentido como, por ejemplo, la diferente configuración de las estrategias políticas del empresariado según el sector de actividad, el impacto de la globalización y de organizaciones supranacionales sobre la estrategia de influencia, la adaptación a nuevos modos de gobernanza, o el grado de interdependencias estructurales a la que se ve sometido el comportamiento de las asociaciones empresariales.

En nuestro caso, vamos a reflexionar sobre otra cuestión que nos parece de suma importancia: la creciente importancia de los niveles *meso* de gobierno (a partir de ahora regiones) para la definición de las estrategias empresariales de asociaciones regionales o de subunidades regionales de una asociación estatal. Más abajo nos extenderemos sobre la “cuestión regional” y por qué tenemos que hacer de ella una apreciación tan recurrente. En este punto, tan sólo destacar que los procesos de descentralización y desconcentración, ya reciban el nombre de *devolution*, *régionalisation* o autonomismo según donde nos situemos, son cada vez más numerosos y destacados, a la vez que argumentados por múltiples perspectivas: una económica, situando las economías locales y regionales como refugio en una economía globalizada; una política, justificando que una buena coordinación y planificación de los actores a nivel regional permiten gobernar mejor los procesos políticos contemporáneos; una social, insistiendo que el interés por mejorar la región está fuertemente vinculado con la mejora de la democracia y la

¹⁰ Especialmente se refiere a los trabajos de Bauer, R; Pool, I; y Dexter, L.A. (1972); Baumgartner, F.R.; Leech, B (1998); Coen, D. (1998); Grant, W; y J. Sargent (1993); Greenwood, J (2003); Lindblom, C.D. (1977); Lowi, T. (1964); Schmitter, P. (1974); y Wright, J.R. (1996).

calidad de vida de sus ciudadanos; y una cultural, de manifestación pública de las tradiciones regionales como un valor añadido para todas las otras tareas antes mencionadas.

Recurriendo de nuevo al empresariado, cabe puntualizar un detalle que será pertinente a lo largo de la investigación y que se da por supuesto: las asociaciones empresariales –cualquiera sea su forma- tienen como objetivo prioritario garantizar el buen funcionamiento del mercado, es decir, evitar cualquier tipo de distorsión, intervención o disfunción, a la vez que ofrecer servicios de apoyo a sus miembros, nótese, a las empresas y empresarios. Por lo tanto, el estudio sobre las organizaciones empresariales y las regiones tendrá que hacer un tratamiento de las primeras como actores activos en el mantenimiento de las condiciones económicas regionales, y no como expertos o defensores de cuantos otros intereses se presenten relacionados con la región como proyecto político o identitario (que ya son asumidos y defendidos por otros colectivos políticos o sociales). No deja de ser, como dice Wilson (2006), una relación planteada en diferentes términos: empresariado y política, política y mercados, o capitalismo y el Estado; y, añadido y matizado, aunque en alguna ocasión las asociaciones empresariales se vean influenciadas por cuestiones no estrictamente económicas –como actores pertenecientes a una realidad determinada-, a nivel político su *leitmotiv* seguirá siendo disponer de un entorno estable (Stopford y Strange 1991) puesto que la incertidumbre coarta la posibilidad de tomar decisiones empresariales duraderas (Coen y Grant 2006).

2.2. Organizaciones empresariales de ámbito regional: los primeros estudios (1985-1998)

Una primera aproximación genérica a esta temática se presentó hace ya dos décadas en la compilación de Carlota Solé (1987) sobre *Corporatismo y diferenciación regional*. Cabe sumar otros estudios publicados sobre casos más concretos en, por ejemplo, Coleman y Grant (1985), sobre el Canadá y el Reino Unido; Robert E. Martínez (1993), que si bien no es exhaustivo en la materia sí que apunta detalles para el caso español; y, por último, Lange (1998) nos habla de nuevo del Reino Unido y España –concretamente, Escocia y Cataluña. La primera impresión que se desprende de su repaso es una cierta ambivalencia dependiendo del autor en aceptar o rechazar la relevancia del asociacionismo empresarial en niveles subestatales.

La referencia inicial de estos estudios eran las investigaciones sobre el neocorporatismo en Europa¹¹. Según estos postulados las prácticas intervencionistas de la mayoría de Estados

¹¹ A diferencia de los Estados Unidos, donde el sistema de representación de intereses ha sido definido como pluralista (Almond 1983); en Europa la intermediación de intereses ha adquirido connotaciones neo-corporatistas. El neocorporatismo alimentaba tres críticas hacia el modelo pluralista de sociedad: primero, no todos los intereses que definen a la sociedad son felizmente acomodados; más bien lo que

Europeos en asuntos de política económica dieron al Estado una cierta superioridad y control sobre la mayoría de actores que se interesaban por dichas materias (ver Cawson 1978; Lehmbruch 1982; Wassenberg 1982; Pérez Yruela y Giner 1985; Perrow 1992; Solé 1999). Sin embargo, cada vez más, las autoridades estatales se enfrentaban a una creciente oleada de demandas de organizaciones que ponían en aprietos a los mecanismos de representación clásicos¹². La solución neocorporatista para garantizar la gobernabilidad ante tal expansiva confrontación entre intereses fue atribuir estatus político a una serie de grupos de interés (Offe 1981). Así, la formación e implementación de políticas nacionales se realizaba mediante la intermediación entre el Estado y unas pocas organizaciones preseleccionadas en un contexto institucionalizado que garantizaba la estabilidad de los acuerdos y acababa supeditando todos los intereses a las prioridades estatales (Regini 1982: 112-13). Esto llevaba a un monopolio en la representación de intereses cuya base era la imposición de la jerarquía dentro de las organizaciones para controlar “desde arriba” las demandas de sus miembros y prácticamente hacer desaparecer su carácter voluntario (Schmitter 1982: 260).

“El corporatismo puede definirse como un sistema de representación de intereses en el cual las unidades constituyentes se organizan en un número limitado de categorías singulares, obligatorias, no competitivas, jerárquicamente ordenadas y funcionalmente diferenciadas, reconocidas o autorizadas (si no creadas) por el Estado, a las cuales se les ha garantizado el monopolio de representación dentro de sus respectivas categorías a cambio de procurar ciertos controles en la selección de líderes y en la articulación de demandas y apoyos” (Schmitter 1979:13)

sucede es una competición entre ellos para adquirir miembros, recursos e influencias sobre la política gubernamental; segundo, el Estado no es un actor neutral ya que privilegia unos intereses sobre otros —a modo de organizaciones— (Malloy 1977); y tercero, no está tan claro que exista una nítida división entre lo público y lo privado o, incluso, entre la sociedad y el Estado (Dahrendorf 1959; Giddens 1973; O’Sullivan 1988: 5). Obviamente, no todos los autores que han dedicado tiempo a desarrollar la teoría neo-corporativa lo han hecho con las mismas aspiraciones. Para Pahl y Winkler (1974) se trataba llanamente de un “sistema económico” caracterizado por el intervencionismo estatal en el control de la propiedad privada. Schmitter (1979b) fue más allá al considerar el neocorporatismo tanto como un mecanismo de formulación de políticas como una nueva “forma política del Estado” capaz de reemplazar al pluralismo, y poco tardó en recibir las críticas de Heiser, Almond, Martin y Jordan. Lehmbruch (1979: 53) mostró mayor humildad al proponer un *corporatismo liberal* reflejo de un “special type of participation by large organized social groups in public, especially economic, policy-making” pensando que reduciría la conflictividad en grupos sociales. Desde el marxismo, Panitch (1980) niega que el corporatismo beneficie de ninguna forma a la clase obrera ya que, con la excusa de una negociación de pares, lo que se produce es una superestructura de control de masas. Por su parte, Jessop (1979) apunta que la extracción de la negociación de la política económica del control parlamentario, no hace más que reproducir el capitalismo.

¹² Jessop (1979: 199) se preguntaba sobre las limitaciones del parlamentarismo ante la tendencia a excluir del debate político los acuerdos económicos que impulsaba el gobierno con los agentes sociales: “Es en este contexto que es corporatismo es importante. Esto conlleva dos grandes cambios en el campo de la representación puesto que reordena los medios de intervención del Estado. De hecho, mientras que la creciente desarticulación -engendrada por la continua separación del parlamento de una administración intervencionista- se resuelve mediante una tendencia corporatista para fundir representación e intervención en los mismos órganos, la creciente desarticulación entre objetivos concretos de la intervención estatal y la representación parlamentaria formalmente basada en la agregación territorial de votos es superada mediante la reorganización corporatista de representación funcional para que los objetivos específicos de intervención estén directa y permanentemente representados”.

El diseño institucional neocorporatista se fundamenta en la centralización¹³ y la concertación¹⁴. A estas dos tendencias tenemos que sumarle, como indica Jessop (1982:188), la concentración gradual del poder económico en un Estado cada vez más autónomo. No es extraño plantear que si se instala conscientemente en el nivel estatal la responsabilidad de la toma de decisiones sobre las políticas, creando en el mismo nivel toda una estructura restringida de organizaciones cúpula, se reconozca la superioridad de dicho nivel frente al resto (Lehmbruch 1982); incluso, se apueste por el declive de la representación territorial o partidista (Schmitter 1979: 15). De hecho, si las organizaciones de interés aceptan la representatividad de una institución cualquiera (porque les es útil y funcional), parece natural que ésta se consolide como parte del sistema político (Anderson 1979: 290) y, por consiguiente, acarree cambios en dichas organizaciones. Lo que se consigue planteando este tipo de asimilación institucional es que las organizaciones que participen en la confección de los acuerdos sean corresponsables, para bien y para mal, de las consecuencias sociales que con ellos se producen (Wood y Harcourt 2000). Esto se traduce en que las mismas organizaciones –ya sean patronales o sindicatos- adapten sus estructuras y sus medios a aquellos cambios que les hagan más cómodo conseguir sus objetivos (Streeck 1982)¹⁵. El neocorporatismo, en definitiva, apremiaba a los intereses que se incorporaban e integraban en el proceso de toma de decisiones, marginando a aquéllos que no formaron parte de las estructuras (Solé 1987); por lo que se estimaba innecesario plantear una lógica de influencia regional prevalente al Estado.

¹³ Lehmbruch (1979: 24): “La centralización y la concertación son esenciales para que el corporatismo emerja en una forma duradera. Existen algunos equivalentes funcionales para una concertación formal [...]. Pero estos equivalentes sólo aparecerán si las organizaciones están fuertemente centralizadas. Una gran autonomía de los escalones más bajo de la organización es difícil de reconciliar con el corporatismo”. [Mi traducción]

¹⁴ Schmitter (1979: 264): “Una hipótesis obvia es que la compatibilidad estructural o afinidad electoral existe entre el corporatismo y la concertación, y entre el pluralismo y la presión. Sería mucho más especulativo ir más allá y sugerir que estos elementos de centralización, representación monopolística, etc., han emergido históricamente primero y, por decirlo de alguna manera, han preparado el camino para la concertación política que, sucesivamente, animó a la corporatización de las asociaciones de interés. Donde existan los elementos de dispersión, multiplicidad y adaptación a cambios, como por ejemplo en países de temprana industrialización y fuerte tradición artesana, se generará una barrera para la concertación”. [Mi traducción]

¹⁵ “La centralización y la profesionalización están, en muchos casos, estrechamente relacionadas. Desde que la participación voluntaria está motivada por recompensas informales dentro de los grupos primarios de participación, esto se puede suceder a nivel local. Mientras que las funciones descentralizadas pueden ser logradas tanto por personal voluntario y profesional, las funciones centralizadas casi siempre requieren personal a jornada completa. Como resultado, cualquier transferencia de funciones hacia el nivel central de una organización voluntaria es probable que equivalga a un incremento en el grado general de profesionalización. Este principio se aplica claramente en la transferencia de funciones administrativas desde las ramas locales hacia otros niveles de la organización. El punto más importante es que mientras algunas de estas funciones se transfirieron a nivel de distrito, otras se enviaron a las oficinas centrales. Como consecuencia, la relación entre los distritos y las oficinas centrales se cambió. Debido a sus funciones administrativas adicionales, las oficinas centrales se volvieron funcionalmente más importantes para los distritos y mucho más implicadas en las labores diarias” (Streeck 1982: 56-57) [Mi traducción]

“Con respecto a las diferentes características ofrecidas por Schmitter (1974) para describir la forma de la representación asociacional, continúa estando poco claro lo que quiso decir. Parece que argumentara que las asociaciones de interés se caracterizan por: (1) especificidad funcional con respecto al sector económico que representan; (2) posición monopolística dentro de su respectivo sector económico –es decir, ausencia de competición en relación con la competición sectorial; (3) afiliación obligatoria para aquellos representados por la organización expuestos a severas consecuencias para los que no forman parte; (4) estructura jerárquica, que significa que dentro de un determinado sector económico sólo las asociaciones monopolísticas estructuran las relaciones con el Estado (no se produce participación directa por parte de los miembros o las subunidades)” (Nedelmann y Meier 1979: 100-101) [Mi traducción]

Así, las dosis de escepticismo de Schmitter y Lanzalaco (1987) se referían a que, ante la dificultad de encontrar una definición general de región en todos los países –ya que todas tienen diferentes realidades-, el argumento más consistente para explicar la existencia de organizaciones empresariales regionales es que éstas surgen como respuesta a una reivindicación identitaria –que no económica- o como consecuencia de unas estructuras estatales en proceso de descentralización¹⁶. De tal modo, no cabría esperar encontrar organizaciones empresariales afincadas en todos los Estados ni tampoco en todo el territorio de un mismo Estado y, allí donde las hubiera, su implantación dependería de lo avanzado que se encontrara el proceso de descentralización.

“(…) Debería hacerse hincapié en el hecho de que no se puede esperar que las BIAs adapten sus estructuras organizativas a no importa qué imperativos “lógicos”. Las configuraciones establecidas no sólo tienen costos a la baja que no pueden recuperarse y lealtades de los miembros difíciles de cambiar sino que los capitalistas tienen que jugar varios “juegos” entre ellos, en relación al estado, al trabajo organizado y al público que consume y vota. Esto significa que, según el resultado de estos diversos juegos, la acción asociativa empresarial puede usar estructuras y estrategias diferentes como respuesta. En otras palabras, no importa cuán convincente pueda parecer el regionalismo visto desde la perspectiva de uno de estos juegos, por ejemplo, desde el objetivo de influir en el transporte y en la política de créditos; puede quedar invalidado por la necesidad de comprometerse en una negociación colectiva con los sindicatos o de promocionar el comercio internacional a un nivel muy diferente. [...] Allí donde las identidades vinculadas a lo étnico, al uso del lenguaje y/o a la práctica religiosa, se combinan con el elemento estrictamente territorial, para llegar a formar un resentimiento minoritario periférico, hay mucha más probabilidad de que el corporatismo regional emerja y produzca compromisos de clase que mezclen objetivos territoriales, funcionales y culturales en un esfuerzo común en sacar provecho del gobierno nacional” (Schmitter y Lanzalaco 1987: 271-72)

Ello empero, recurrir a un estudio empírico como el de Robert E. Martínez (1993) sobre las razones que indujeron a la afiliación de empresarios en cinco provincias españolas (Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia y Vizcaya) en la década de los 80 nos sirve para refutar dicha hipótesis en tres puntos: primero, la asociación regional de empresarios no es un fenómeno reservado a ciertas regiones aventajadas. Más bien, lo que existe es una clara diferencia en intensidad y tamaño organizativo entre regiones justamente porque, a menudo, las regiones con

¹⁶ Grant (1987: 150) comparte esta idea destacando que: “*Se podría decir que han sido las asociaciones de empresas las que han quedado influenciadas por la estructura de gobierno y no al revés*”

una tradición cultural propia disponen también de sectores económicos desarrollados. Organizaciones empresariales de ámbito regional se pueden encontrar en todas pero quizás no todas dispongan de organizaciones empresariales potentes en recursos y capacidades.

Segundo, la identidad regional no es el detonante de la afiliación de empresarios en el ámbito regional. Posiblemente, y no en todos los casos, esto sea el motivo de una mayor politización del empresariado en términos de conciencia política. Si revisamos la siguiente tabla sobre las motivaciones de afiliación de los propietarios de pequeñas y medianas empresas de Barcelona, resalta que el 44.8% de los primeros lo hacen por la necesidad de formar parte de una organización de base y, los segundos, en un 32.4%. Tan sólo las grandes empresas se afilian inducidas por razones políticas. En el caso de Vizcaya, la pequeña (20%) y la gran empresa (33.3%) reconocieron su afiliación por incentivos políticos. Pero, sorprendentemente, en provincias que no forman parte de las conocidas *comunidades históricas* (Cataluña, País Vasco y Galicia) como son Sevilla y Madrid, el empresariado argumenta razones no empresariales para unirse a una asociación (Madrid: Pequeña empresa (38.1%), Mediana (25%), Grande (43.8%); Sevilla: Pequeña (50%), Mediana (20%), Grande¹⁷ (0%)) lo que demuestra que a nivel regional el formar parte de una organización empresarial también tiene un alto componente político-estratégico. Más destacado es el caso de Valencia cuyos empresarios, de alta tradición conservadora y férreos defensores del libre mercado, rechazaban formar parte de organizaciones cúpula –ni siquiera las grandes empresas– ya que su economía regional se focalizaba imperantemente en la exportación. En otras palabras, para coordinar su actividad y defender unos intereses sectoriales no necesitaban ni grandes estructuras organizativas ni disponer de una motivación cultural.

Por último, la asociación a nivel regional no se dirige hacia una confrontación con el gobierno central sino a una necesidad de conectar el empresariado periférico con el conjunto de empresarios estatales. En palabras de Martínez (1993: 59): “la fortaleza de FNT entre las empresas catalanas, su reciente pasado de actividad política y su importante papel en el seno de la CEOE puede ser útil entre las elites catalanas más destacadas para conectarse a la red de la elite estatal”. De hecho, Foment del Treball Nacional se ha opuesto históricamente a dotar de más autonomía a Cataluña si esto supone una fragmentación del mercado español (Lange 1998: 2) y, más aún, un enfrentamiento del centro con la periferia o viceversa.

¹⁷ En este caso lo curioso es que las grandes empresas argumentan en un 50% que su motivación inicial fue participar solamente en una organización de base.

Tabla 6. Motivaciones para unirse a una Asociación Cúpula por provincia y tamaño de empresa (España) (en %)

	Madrid			Barcelona			Vizcaya			Valencia			Sevilla			Total
	P	M	G	P	M	G	P	M	G	P	M	G	P	M	G	
Incentivos políticos o externos	38.1	25.0	43.8	10.3	11.7	48.6	20.0	14.3	33.3	0.0	16.7	0.0	50.0	20.0	0.0	26.3%
Incentivos selectivos o "lógicos/normales"	4.8	25.0	18.8	6.9	14.7	31.4	0.0	0.0	11.1	8.3	0.0	33.3	0.0	20.0	0.0	15.3%
Contactos personales	14.3	8.3	9.4	3.4	2.9	2.9	10.0	14.3	0.0	8.3	16.7	16.7	0.0	0.0	0.0	6.8%
Interés sólo en organizaciones de base	14.3	16.7	3.1	44.8	32.4	11.4	10.0	42.9	33.3	50.0	50.0	50.0	25.0	20.0	50.0	24.6%
Inercia o continuidad organizativa	14.3	12.5	12.5	3.4	5.9	2.9	20.0	0.0	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.2%
No se es miembro	14.3	12.5	3.1	27.6	23.5	2.9	40.0	14.3	0.0	33.3	16.7	0.0	0.0	40.0	50.0	15.7%
NS/NC	0	0	9.4	3.4	8.8	0.0	0.0	14.3	11.1	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	4.3%
<i>n</i>	(21)	(24)	(32)	(29)	(34)	(35)	(10)	(7)	(9)	(12)	(6)	(6)	(4)	(5)	(2)	(236)
<i>P=pequeña, M=mediana; G=grande</i> Fuente: Martínez (1987: 56)																

Por todo lo anterior, otros autores afirman que la asociación por razones territoriales no es la única razón que da origen a todas las organizaciones empresariales regionales. Por un lado, Streeck (1987) y Kriesi y Farago (1987) señalan que la estructura del sector económico es otra razón de peso a tener en cuenta, es decir, cuando la existencia de una actividad empresarial concentrada en un determinado lugar promueve la asociación de empresarios del mismo ramo a escala subestatal (mesocorporatismo). A lo largo de los 80s, se demostró que los acuerdos tripartita (Estado, empresarios y sindicatos) compartían escenario con muchos otros de corte bipartita (empresarios y sindicatos) sobre todo a nivel sectorial o de la empresa. Por debajo de los grandes pactos nacionales, tenían lugar una serie de acuerdos sectoriales relativos a las necesidades de política industrial de un grupo definido de empresas –conocido como “corporatismo sectorial”- (Cawson 1985, Atkinson y Coleman 1985). Es decir, que la intermediación de intereses no quedaba restringida exclusivamente a nivel nacional entre organizaciones cúpula (macrocorporatismo), sino que se extendía la toma de decisiones y su implementación a un nivel sectorial o regional (mesocorporatismo) y de empresa (microcorporatismo) (Solé 1999).

Ello contribuyó al fortalecimiento de las subdivisiones de las organizaciones cúpula y a la revalorización de las organizaciones empresariales de ámbito regional por varios motivos: primero, porque eran capaces de agregar aquellos intereses que no participaban directamente en las negociaciones cúpula; segundo, por estar mejor posicionadas en la toma de decisiones de las políticas sectoriales (van Waarden 1987); y, tercero, por ofrecer servicios al pequeño empresario a través de estructuras territorialmente diferenciadas (Schmitter y Lanzalaco 1987: 261). A pesar de ello, van Waarden (1987) asegura que si bien los intereses empresariales se diversifican conforme se descentralizan y desconcentran las políticas dentro de un Estado, la asociación colectiva de los empresarios puede ir en un sentido centrípeto, es decir, que se creen organizaciones estatales para obtener políticas estatales igualitarias y una regulación que no diferencie o segmente el mercado. De hecho, los regímenes federales (y aquellos en proceso de federalización) no producen de forma instantánea estructuras federales en las asociaciones de interés económico si la actividad económica no se encuentra dispersa por todo el territorio y/o la estructura de negociación colectiva permanece centralizada (Coleman y Grant 1985).

Si nos fijamos en el caso canadiense de mediados de la década de los 80 planteado por Coleman y Grant (1985) sobre veinticuatro organizaciones empresariales participantes en el sector químico, el sector de la distribución de alimentos y el sector de la construcción, nos encontramos con una convivencia entre asociaciones con estructura unitaria y asociaciones de corte federal o cuasifederal. Los principales factores que determinaban dicha diferenciación eran, por un lado, el tamaño de las empresas miembro, dando a entender que las grandes empresas están menos condicionadas a factores territoriales que aquellas que dependen de un mercado local; y por otro lado, la estructura de negociación colectiva. Nos resaltan que el sector químico estaba caracterizado por empresas multinacionales cuyos intereses se centraban en aspectos legislativos y, por ende, su tipología asociativa correspondía a una entidad unitaria que pudiera presionar tanto al poder legislativo como al ejecutivo (9 de 10 asociaciones). Por el contrario, en el sector de la distribución de alimentos, claramente vinculado a un mercado específico de suministros diarios por parte de empresas pequeñas y medianas, albergaba una cantidad mayor de asociaciones de ámbito regional (3 de 4 lo son). En referencia al sector de la construcción, se combinaban ambos modelos (4 unitarios y 6 federales) ya que, por un lado, la regulación general sobre los estándares de la construcción tenía lugar a escala nacional pero, por otro, la mayoría de empresas operaban a nivel local y parte de la negociación colectiva se producía a nivel regional o provincial. Un ejemplo parecido lo encontramos en van Waarden (1987) sobre la distribución de tareas entre organizaciones cúpula y organizaciones regionales en diez países (Alemania, Austria, Canadá, España, Gran Bretaña, Italia, Países Bajos, Suecia y Suiza). Por lo general, las organizaciones regionales están mejor preparadas para ofrecer

actividades de solidaridad (actividades de club social), selectivas (proporcionadas principalmente a sus miembros) y auto-reguladoras. Resaltamos la siguiente cita:

“Existe, a menudo, una división más o menos explícita del trabajo entre las asociaciones regionales y las asociaciones nacionales cúpula a las que pertenecen, según la cual las primeras se concentrarían en actividades dirigidas a los miembros y las últimas en la representación de los intereses ante otras parte como el estado. De ahí que las asociaciones nacionales puntúen sólo más alto en esta categoría de actividades dirigidas hacia el exterior, lo bienes públicos. En cuanto a la variedad global de las tareas, sin embargo, las asociaciones regionales y nacionales no difieren. Una diferencia importante, no obstante, es que las asociaciones regionales han diseminado sus esfuerzos más por un igual por las cuatro categorías de actividades comparado con lo que han hecho las asociaciones nacionales. Es decir, las asociaciones regionales han diversificado más su “output”. (van Waarden 1987: 45)

Años más tarde, haciendo una panorámica global de la situación, Anderson (1991) sintetizaba que las dos cuestiones más importantes que conducen al asociacionismo empresarial a nivel regional son: por un lado, la valoración económica que hagan las empresas de la región (lo define como *location factors*) y, por otro, la capacidad de la organización empresarial para convertirse en un grupo de interés regional. Conviniendo que tampoco podemos rechazar que los factores constitucionales no sean determinantes en algunos casos, destacamos que el marco analítico es viable si es capaz de incorporar tres aspectos:

- a) La asociación como adaptación o reacción a la estructura del Estado, que variará en función de
- b) la asociación como respuesta a la relevancia económica de la región; que dependerá de las necesidades de miembros de las organizaciones y, por tanto, de una percepción racional; y
- c) la asociación como resultado de la capacidad que tengan las organizaciones empresariales de convertirse en grupo de interés a nivel regional.

En referencia al primer punto, la definición de la estructura del Estado es un proceso político que no compete primordialmente a la decisión de las organizaciones empresariales, a pesar de que puedan tener una opinión al respecto por afectar a la creación de mercados. Sin embargo, dicha estructura no debe considerarse ineludiblemente positiva o negativa a efectos económicos ya que entre las economías que registran actualmente un PIB (Producto Interior Bruto) más avanzado¹⁸ se encuentra una amplia gama de ejemplos de Estados unitarios (Irlanda, Japón o Sudáfrica) y federales (Estados Unidos, Alemania o España). El elemento de debate surge en los casos donde se produce un proceso federal asimétrico –o regiones con diferentes niveles competenciales- que implica una desigual distribución territorial de capacidades, de recursos y

¹⁸ Nos referimos a las publicaciones periódicas de organismos económicos internacionales como la OCDE, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial o las Naciones Unidas.

de poder. Siguiendo la perspectiva de Schmitter y Lanzalaco, si se entiende que las organizaciones empresariales quieren asegurarse representación institucional, el asociacionismo será más proclive en regiones con mayor autogobierno –supuestamente más o menos útil en términos de recogida de información, contactos con la administración, etc.–, que en regiones cuyo devenir es tarea de niveles superiores.

Si las exigencias contextuales –nos referimos a las transformaciones provocadas por motivos externos– obligan a crear nuevas situaciones de dependencia con gobiernos regionales, las organizaciones empresariales (contrarias a un vacío de poder) confiarán en aquellas regiones que dispongan de competencias significativas y que les puedan ser funcionales (Lange 1998)¹⁹. Si dicho proceso centrífugo no dispersa competencias en asuntos clave para las organizaciones empresariales (por ejemplo, en tributos, relaciones laborales o medio ambiente), nos preguntamos sobre la necesidad de desarrollar una estrategia regional e, incluso, qué esfuerzo les merece dicha estrategia si, al fin y al cabo, su dedicación representativa se realiza en otros niveles de gobierno.

De todas formas, en referencia al segundo punto, que el poder político se mantenga concentrado a nivel estatal no significa que la definición de los intereses de dichas organizaciones regionales, la mayoría motivados por incentivos intencionales y beneficios sectoriales (seguir a Molins 1998), se encaminen a interferir en el conjunto de políticas macroeconómicas ya que, organizativamente, la gran mayoría no se establecen como organizaciones cúpula (*peak associations*). Más bien, al tener sus miembros unas necesidades muy concretas relacionadas a nivel micro (individual) y meso (territorial), su interés regional dependerá de la lectura que se haga de las exigencias del mercado. Cosa distinta es si las iniciativas públicas para remediar posibles problemas están mejor o peor atendidas por un gobierno regional, si es que lo hay, o por uno estatal. A modo de ejemplo, aquellas organizaciones empresariales cuyos miembros sean grandes multinacionales desarrollarán una lógica de afiliación y de influencia sensiblemente diferente a la desarrollada por una asociación de pequeñas y medianas empresas. La primera dedicará sus esfuerzos a interactuar con las autoridades estatales y supranacionales sobre cuestiones legislativas y financieras puesto que tiene mayor flexibilidad organizativa y, la segunda, centrará sus preferencias en el conjunto de costes (tasas, energía, desempleo, formación, cargas burocráticas, etc.) y elementos exógenos (transporte, horarios comerciales, etc.) que afectan a su competitividad.

¹⁹ El autor argumenta (p.14): “La existencia de instituciones regionales, se encuentren o no democráticamente legitimadas, no sólo son aceptadas por los líderes económicos sino que son vistas como una ventaja. Por otro lado, se muestran escépticos a cualquier cambio institucional”

Bajo esta coyuntura, un análisis actual de las organizaciones empresariales puede adquirir dos dimensiones: por un lado, preguntarse –siguiendo a Coleman y Grant (1985)- si este nuevo cambio contextual implica modificaciones en las estructuras de las viejas organizaciones empresariales o si se crean nuevas de ámbito regional (lógica de afiliación). A primera vista no consideramos que se hubieran tenido que producir grandes cambios en la medida en que las empresas multinacionales ya se encontraban representadas en un tipo de asociación que por estrategia (influir en las instituciones centrales del Estado) y demandas (adaptaciones legales y políticas de oferta) pueden continuar siéndoles válidas; mientras que las pequeñas y medianas empresas también eran acogidas en sus propias asociaciones locales. Lo que podría ser novedoso es que sus funciones se vieran invertidas o modificadas en relación al apunte que más arriba hacía van Waarden. A este respecto, la lógica de influencia resulta más relevante cuando se trata de hacer frente a una posible adaptación institucional. Como nos vuelve a apuntar Lange (1998: 15): “cuanto más interacciones directas tenga una organización empresarial con instituciones nacionales, menos querrán ponerlas en riesgo y, por ello, se opondrán a la descentralización. Los representantes de aquellas organizaciones que no tienen contacto directo o simplemente indirecto con las instituciones nacionales habitualmente apoyan las solicitudes de mayor devolución. Por lo tanto, la funcionalidad de las instituciones regionales para lograr intereses empresariales depende de su función de influencia vis-à-vis con las instituciones nacionales”.

Por último, un punto a destacar es la condición de grupo de interés de las organizaciones empresariales en las instituciones regionales. Siguiendo las referencias de Grant (1978) y Maloney, Jordan y McLaughlin (1994), es necesario para el desarrollo de una lógica de influencia efectiva contar con un cierto reconocimiento de representatividad por parte de las instituciones. Quizá este aspecto sea el más determinante para los grupos con alta sensibilidad regional. Resulta lógico plantear que si una organización empresarial con una alta percepción regional y parte de un Estado federal no encuentra amparo por las instituciones regionales, opte por dos opciones: o bien insista en alcanzar ese reconocimiento o, sencillamente, solicite que dicha política sea tomada en un nivel de gobierno mucho más benévolo. Como Lange (1998) advierte, los empresarios son, por definición, pragmáticos ante las decisiones políticas, escépticos a supuestos cambios que generen conflictos y poco partidarios de situaciones de incerteza. Igualmente, es preciso apuntar el caso verosímil antagónico de organizaciones cuyo apego regional es mediano pero cuentan con un amplio reconocimiento institucional. En estos casos, cualquier alteración de su reconocimiento regional tendrá que ocurrir por un cambio de percepción de naturaleza económica.

En los casos donde no sea posible participar, se encuentran los *potencial insiders*, aquellos grupos que no han conseguido obtener dicho reconocimiento a pesar de aspirar a tenerlo; los *outsiders by necessity*, que no cuentan con las habilidades y recursos necesarios; y los *ideological outsiders* que, francamente, se mantienen al margen por decisión propia. Respecto a las opciones de participación, encontramos a los *prisoners groups*, cuya dependencia gubernamental es casi estructural; los *low profile insiders* si acostumbran a emplear contactos no públicos con el gobierno; y los *high profile insiders*, usuarios de los medios de comunicación como mecanismo de presión gubernamental. Esta lista, bajo la opinión de Molins (1998), fue sensiblemente mejorada cuando Maloney y sus colegas introdujeron la diferencia cualitativa entre el estatus y la estrategia. No todos los grupos dotados con reconocimiento mantienen la misma intensidad en sus contactos con el gobierno: los *core groups* participan regularmente, los *specialist groups* son consultados en diversos temas, y los *peripherals groups* lo hacen de manera intermitente.

Habiendo dejado esto claro, nos parece oportuno revisar si se han producido avances teóricos en estos tres puntos y si por ello la descripción que se hacía de las organizaciones empresariales de ámbito regional continúa siendo acertada. Como apunte, destacar el trabajo del ya citado Niels Lange (1998) dado que marca un punto de inflexión en este primer período por su novedad en el tratamiento de la temática. El autor se emplea en ofrecer una nueva perspectiva sobre la región no tanto como “división territorial” (que implica una diferenciación organizativa por razón territorial) sino como “realidad sociopolítica”. No lo plantea fuera de contexto sino influenciado por debates acerca de la “Europa de las Regiones” (ver Borrás-Alomar *et al* 1994; Jones y Keating 1995; MacLennan 2006) o la internacionalización de la economía. El argumento principal que acompaña a estos debates es que, en tiempos de mercados globales y de políticas de oferta, las unidades territoriales más pequeñas, próximas al territorio y a las personas, se encuentran mejor equipadas puesto que pueden tener mayor capacidad de respuesta a los intereses de empresas y ciudadanos.

Adentrarse en esta reflexión supone cambiar los pilares en los que todos los estudios anteriores se sustentaban. Por un lado, decir que la economía se globaliza implica que el Estado pierde el control sobre el mercado, y suponer que el enfoque de las nuevas políticas se mueve desde la demanda a la oferta²⁰ significa que los recursos intervencionistas del Estado keynesiano dejan

²⁰ Las políticas de demanda exprimen al máximo el presupuesto público en cuanto al gasto y se retroalimenta de incrementos fiscales. Priorizan las políticas distributivas y requieren que el manejo de la política económica se lleve a cabo desde el Estado (como, por ejemplo, la política monetaria por si es necesario devaluar la moneda). En esta situación, la concertación social surge como un mecanismo útil para definir, no tanto el futuro de las empresas sino el futuro de la economía. Las políticas de oferta son aquellas que se encaminan a ofrecer productos de base tecnológica tratando de mejorar la relación

de ser el principal incentivo para la competitividad de las empresas. En otras palabras, queda planteada una crisis institucional de las estructuras neocorporatistas y, a raíz de ello, la necesidad de preguntarnos cómo responden los empresarios a las exigencias de desarrollar una agenda regional (que teóricamente se supone imprescindible) a pesar de sus marcadas resistencias a que esto pueda suponer una fragmentación del mercado. E, incluso, tenemos que preguntarnos en qué momento, bajo qué condiciones, esta tensión entre visión política y visión económica se transforma. Para concluir, lo que estaremos iniciando con esta nueva etapa de desarrollo teórico es si la incapacidad de las instituciones nacionales para integrar a estos intereses empresariales (que recordemos fue una de las causas del neocorporatismo) supone una dispersión del poder económico y, en consecuencia, la aparición de intereses territoriales que hagan tambalear a la antigua aspiración del interés general. De igual forma, es interesante cuestionar si esta incapacidad nacional para integrar a dichos intereses se vuelve capacidad para las instituciones regionales, es decir, si las regiones son capaces de configurar espacios de intermediación por sí solas. En este sentido, una última cuestión sería si la integración de las organizaciones empresariales en las instituciones regionales hace ampliar o disminuir los apoyos a favor de las regiones.

2.3. Organizaciones empresariales de ámbito regional: los avances teóricos (1998-2008)

Durante la última década las ciencias sociales han revalorizado el interés por la cuestión regional a la luz de significativos cambios políticos, económicos y sociales. Por ejemplo, la decisión del gobierno británico de *devolver* autonomía a Escocia y Gales a finales del 1997 supuso la creación del Parlamento Escocés (Scottish Parliament) y de la Asamblea Nacional Galesa (National Assambly for Wales) y, con ello, que después de mucho tiempo las instituciones regionales tuvieran cierta capacidad de decisión sobre sus propios asuntos. Igualmente, los trabajos del recién nombrado Nobel de Economía Paul Krugman sobre la importancia de la localización y el territorio para explicar el funcionamiento de la economía en trabajos como *Geography and Trade* (1992)²¹ y, sobre todo, *The self-organizing economy* (1996)²² mostraban desde otro punto de vista la necesidad de fijarse en niveles de gobierno infraestatales para entender la “nueva” realidad²³. Otro ejemplo podríamos encontrarlo en la

calidad/precio en mercados altamente competitivos. Para ello, los intereses empresariales se centran en el control de salarios, la productividad, las cargas financieras, la inversión, el sistema financiero, el precio de las materias primas, el coste de la energía, etc. En estos casos, las empresas dependen más de su capacidad de adaptarse al medio y de competir en los mercados.

²¹ Traducido al castellano como *Geografía y comercio* por Antoni Bosch (1992).

²² Traducido al castellano como *La creación espontánea de la economía* por Antoni Bosch (1997)

²³ “¿Cómo suelen abordar los economistas el modo en que la economía organiza su uso del espacio? Por decirlo en pocas palabras, la mayoría no lo trata en absoluto. En efecto, hay algo extraño en la manera en

labor divulgativa y de presión que el Comité de las Regiones, creado en 1994, ha venido desempeñando ante otros organismos de la Unión Europea para ayudar al desarrollo regional y municipal; y cómo ello ha sido una fuente de inspiración para nuevas teorías como la Gobernanza Multinivel (Kohler Koch 1997; Hooghe y Marks 2001, 2001b; Morata 2004).

Por todo ello, referirse a los avances teóricos en el estudio de las organizaciones empresariales de ámbito regional requiere detallar hasta qué punto han evolucionado las aproximaciones sobre los tres factores que más arriba apuntamos como centrales para explicar su comportamiento (el contexto político, las percepciones económicas y los aspectos institucionales). Desafortunadamente, hasta la fecha han sido escasos los intentos multidisciplinares de aunar conceptos y métodos²⁴, por lo que adentrarnos en esta tarea requerirá del lector cierta capacidad de abstracción. Presentamos pues un repaso teórico centrado en las transformaciones económicas y políticas a escala regional haciendo especial hincapié en los aspectos más controvertidos, contradictorios y singulares. Dejamos constancia también de estudios publicados en este período sobre asociaciones empresariales como los de Mike Raco (2003), Valler y Wood (2004), Valler *et al* (2004), Wood *et al* (2005) y Dixon (2006) sobre el Reino Unido; y Fournis (2007) sobre Francia.

2.3.1. Cambios en el contexto

2.3.1.1. Las regiones en la economía global

La geografía económica se ha centrado sobre todo en la evolución de las funciones y de los espacios del Estado capitalista una vez que éste entrara en su fase neoliberal por conveniencia de la mayoría de gobiernos nacionales y organismos económicos internacionales; agrietando la hasta entonces unión entre mercado y Estado. Desde hace ya un tiempo, al Estado se le han ido restando capacidades para acceder a un mercado desregulado o para supervisar un capital hipermóvil. Imaginativamente diríamos que la economía ha adquirido su propio “espacio” (con sus propias reglas, sus actores, sus valores) deshaciéndose de la supeditación del “espacio” reservado a la política como ocurría bajo el keynesianismo (Brenner 2001, 2004). Dicha “explosión de espacios” (Lefebvre 1979) origina que en nuestro lenguaje cotidiano hagamos un

que buena parte de nuestra profesión ignora cualquier cosa que guarde relación con el lugar en que se producen las actividades económicas”. (Krugman 1997: 15)

²⁴ Para dejar constancia de uno de ellos, Brakman y Garretsen (2003), a partir de Krugman (1991), lideran el enfoque “new geographical economics” para aunar aspectos económicos y geográficos en un mismo análisis y destacar la importancia del territorio en la “nueva economía”. Reproduzco una cita de los autores: “Las corrientes principales en economía y geografía se han desarrollado de forma separada. Con notables excepciones, esto ha conducido a una situación donde los economistas y los geógrafos analizan los mismos temas, como los efectos de la integración económica sobre las regiones, pero lo hacen con un marco muy diferente y sin tomar en consideración el trabajo de los otros”. (Brakman y Garretsen 2003: 644-645)

uso frecuente de prefijos referidos al territorio como “sub-“, “supra-“, “trans-“, “meso-“, o “inter-“ y, tácita o implícitamente, nos familiaricemos con procesos que ocurren tanto dentro como fuera de las tradicionales fronteras geográficas (Brenner 1999).

Sabido es que las capacidades del Estado para controlar a su gusto el mercado han mermado desde que su contribución al crecimiento económico y al bienestar social ya no se canaliza mediante políticas de demanda sino con políticas de oferta. Bob Jessop (2002)²⁵ nos explica con elocuencia que ésta es la principal transformación del Estado en cuanto a funciones. Olvidémonos del Estado Keynesiano del Bienestar (*Keynesian Welfare National State*), promotor del pleno empleo, la estabilidad de precios y un crecimiento económico sostenido mediante el uso de la redistribución y equidad de recursos, y exploremos el alcance del Estado Schumpeteriano competitivo (*Schumpeterian Competition State*), que prioriza la competitividad territorial, la flexibilidad en el mercado de trabajo, la eficiencia del Sector Público y la innovación permanente.

“Ya no hay una escala privilegiada entorno a la cual otros niveles se organicen para asegurar una estructura coherente entre todas ellas. [...] De lo contrario, nuevos lugares emergen, nuevos espacios son creados, nuevas escalas de organización están siendo desarrolladas y se imaginan nuevos horizontes de acción –todo ello por una nueva forma (de entender) de competición y competitividad” (Jessop 2002: 179) [Mi traducción]

Esta transformación funcional acarrea consigo una nueva concepción acerca de cómo el Estado, coartado de su afán recaptativo y su extravagante gasto público, puede contribuir al desarrollo económico. Si ya no es posible aplicar la política monetaria en los momentos en que la economía se asfixia, Swyngedouw (1992) manifiesta que la opción alternativa es procurar que la economía se dirija hacia la productividad para que los productos por si solos sean competitivos. Este cambio supone que se tenga mayor preocupación por la capacidad productiva del territorio o, dicho de otra forma, actualmente el empeño del Estado es asegurarse que las condiciones del territorio donde operan las empresas sean idóneas para su actividad. Esta nueva adaptación de los espacios -que en el anterior modelo era menos que insignificante- conduce a una paulatina distribución sistémica de los niveles dentro del Estado (Messner 1997):

²⁵ Del análisis de Jessop se desgranar algunas de las más notables y recientes aportaciones a la Teoría del Estado de las que nutren parte de las aportaciones realizadas desde la geografía política. Por ejemplo, Jessop (2002: 199-204) aporta el concepto de “desnacionalización” del Estado para englobar los procesos de dispersión territorial (supranacionales y subnacionales). También, presenta la “desestatalización” del Estado como un proceso de transformación de las funciones básicas del mismo en la que se replantea la relación entre lo público y lo privado, una nueva ubicación de competencias y responsabilidades de gobierno, y una nueva fragmentación territorial y dispersión de tareas de las organizaciones. Jessop también introduce, tomando las aportaciones de Rhodes (1996), el concepto de “vaciado” (*hollowing out*) del Estado para mostrar como el incremento de experiencias y redes público-privadas en todos los niveles de gobierno sustituye la tradicional forma jerárquica y estatista de gobierno.

1. a nivel *meta* (constitucional) se fijan los marcos de referencia para promover la competitividad (organización político-económica);
2. a nivel *macro* se asegura que el devenir de la economía sea estable y sus condiciones las apropiadas (enfaticando en la inflación, el control del gasto público, el déficit público, la regulación, los impuestos...);
3. a nivel *meso* se desplaza la negociación sobre las estructuras (infraestructuras, educación, tecnología, comercio, industria...);
4. y a nivel *micro*, bajando al nivel de las empresas, éstas aspiran a la eficiencia, flexibilidad y calidad.

Desde este momento, el territorio parte como punto referente para entender los fenómenos derivados de la globalización:

- a) El Estado se ha “reterritorializado” (Ruggie 1993; Newman 1999) y ya no es un recinto sellado de acontecimientos puramente nacionales sino que es parte de fenómenos de mayor alcance como la internacionalización, la soberanía compartida o las transacciones financieras globales. De hecho, las fronteras son mucho más volátiles (*State rebordering*) ante nuevos fenómenos como la ciudadanía, la inmigración, la gobernanza económica o la violencia militar (MacMillan y Linklater 1993; Newman y Paasi 1998).
- b) Además, el Estado pasa a formar parte como una entidad intermedia de una escala que agrega desde organizaciones internacionales hasta entidades inframunicipales (*State rescaling*) (Swyngedouw 1997; Boyer y Hollingsworth 1997; Jones 2001; Brenner 1999, 2003, 2004) puesto que, a menudo, los acontecimientos políticos, económicos y sociales no coinciden en un mismo “espacio” por lo que nos vemos obligados a establecer instituciones multinivel.
- c) Por último, dicha productividad territorial es un fenómeno heterogéneo y lleno de controversias dada la ausencia de un único modelo de economía urbana (*uneven geographical development*) (Kunzmann y Wegener 1991)²⁶ y la inevitable existencia de fenómenos de marginación, exclusión y polarización social de calibre global (Etherington y Jones 2008). Dicha re-estructuración urbana (*urban restructuring*) tiene su característica

²⁶ Para los autores existen hasta doce tipos distintos de desarrollo urbano-regional: ciudades globales, centros gubernamentales o administrativos, ciudades de servicios y de alta tecnología, ciudades en declive industrial, ciudades portuarias, ciudades en expansión sin una base industrial, ciudades “corporaciones”, nuevas ciudades, satélites monofuncionales, pequeñas ciudades y centros rurales, ciudades turísticas y culturales, y ciudades frontera. La capacidad de una ciudad-región viene marcada por su estructura económica (industria, estrategia de desarrollo, capacidades comerciales) y los posibles vínculos y/o alianzas que establezca con otros centros similares.

más exitosa en la aparición de Ciudades-Regiones (Scott 2001) interconectadas globalmente por avanzados centros de servicios y de información²⁷.

Por su parte, los economistas, preguntándose por las causas de la deslocalización de centros de producción, concluyeron que los lugares adaptados con grandes acumulaciones de recursos de alto valor añadido (capital humano, innovación, tecnología...) se encontraban menos expuestos a sufrirlas (Romer 1990; Aghion y Howitt 1992; Grossman y Helpmans 1999; Fujita, Krugman y Venebles 1999)²⁸. De ahí la aparición de la primera receta económica para políticos y empresarios atemorizados por los efectos de la globalización: transitar desde una economía basada en la explotación de los recursos naturales y una mano de obra manufacturera hacia una economía basada en la inteligencia y la tecnología, lo que se conoce popularmente como “la economía del conocimiento” (Powell y Snellman 2004)²⁹.

El desempeño de esta misión, con indiferencia del Gobierno encargado de secundarla, vuelve a destacar la gestión de elementos vinculados al territorio para conseguir retener aquellas actividades económicas con incentivos para marcharse a otros lugares. Esto, planteado como una nueva “división territorial del trabajo” (Scott y Storper 1986; Webber 1986; Dunford 2003), supone que la reorganización de las estructuras de empleo y la recolocación de las actividades empresariales hayan trastocado el viejo mapa del desarrollo económico regional.

“Ninguna empresa es del todo autosuficiente. [...] La combinación específica de factores confinados en un territorio, que afectan a la distribución de la actividad económica entre y dentro de cada país o región, muestran una cierta ubicación de posibilidades. Por ello, las empresas pueden diferenciarse en ellas por su localización y, a consecuencia, por ser capaces de utilizar diferentes recursos y capacidades ligadas al territorio” (Maskell y Malmberg 1999: 10). [Mi traducción]

Nótese la siguiente situación: las empresas necesitan, para ser competitivas, un contexto económico adecuado a la vez que el territorio necesita actividades empresariales para generar

²⁷ “Estas Ciudades-regiones son locomotoras de las economías nacionales dentro de las que se sitúan, en tanto que son lugares de densas masas de actividades económicas interrelacionadas de altos niveles de productividad ya que generan aglomeraciones económicas conjuntas y tienen alta capacidad de innovación. En muchos países avanzados, la evidencia muestra que las grandes áreas metropolitanas están creciendo más rápido que otras áreas del territorio nacional (...)” (Scott y Storper 2003: 193)

²⁸ Estos son los autores que han desarrollado la Teoría del Crecimiento Endógeno.

²⁹ A este respecto es interesante presentar algunos artículos que recogen experiencias o iniciativas concretas como el de Potter y Moore (2000) al respecto de cómo la atracción de inversión hacia Zonas de Promoción Económica (*enterprise zones*) en el Reino Unido repercute en la contratación de empleados y en la regeneración y estabilidad local. También podemos observar el trabajo de Belussi (2005) sobre el uso de las TIC (tecnologías de la información y la comunicación; ICT en siglas inglesas) en la interconexión de polígonos industriales (*industrial districts*) en tres casos italianos. Para el caso francés, Hussler y Ronde (2005) demuestran que la variedad de capital humano y los niveles educativos son básicos para la promoción de la innovación, aunque no suficiente para atraer a industrias potentes (*high potential industries*).

empleo y mercados propios. Este simple binomio ha hecho florecer la noción de la “competitividad regional”³⁰ que, desde un punto de vista teórico, es la mar de consistente y no provoca reacción alguna. Mirado así tan sólo se trata de una relación de necesidad mutua que genera procesos de confianza en los que las empresas proporcionan (o mantienen) nuevos (o viejos) puestos de trabajo y renuevan con nuevos productos el mercado, mientras que las regiones les costean y facilitan a cambio el acceso a recursos especializados y calificados (Nijkamp 2003). Así, las regiones alivian la presión internacional de las empresas ofreciéndoles múltiples accesos a diversas fuentes de negocio, mano de obra, servicios de apoyo, componentes, clusters empresariales e inversión y tecnología (Tomás Carpi 1998; Camagni 2002; Knapp y Schmitt 2002)³¹. Como recompensa, las empresas se convierten en el mejor aliado para legitimar que las regiones incrementen su presencia en asuntos políticos (gestión administrativa, incremento de recursos), sociales (identidad, movilizaciones culturales, desempleo, exclusión social) (Keating 1997) y económicos (inversiones, gasto público, infraestructuras, innovación, *welfare*) (Garmise 1997; Ferrara 2005: 172-74).

Sin embargo, es conveniente preguntarnos si todas las regiones están capacitadas para ofrecer estos recursos y, por ende, si este proceso es una reacción en cadena de naturaleza exclusivamente económica. En otras palabras, ¿puede realmente pensarse que todas las regiones ofrecen dichos servicios (sin coste alguno si desea) de forma eficaz cuando hay empresas que anuncian día tras día su decisión de deslocalizar sus fábricas? Por un instante debe generarnos dudas intelectuales y, seguidamente, una reflexión algo más profunda. Algunos autores han reaccionado a ello destacando que dicho proceso no es, entre muchas otras cosas, una reacción espontánea del mercado sino que se encuentra condicionada por otro tipo de factores. Los vemos a continuación:

- a) Phillip Cooke (1997, 2001), quien ha desarrollado la noción de la “economía asociacional”, insiste en que la transmisión de conocimiento e innovación es una tarea que implica la

³⁰ Es necesario apuntar que algunos autores han criticado duramente el concepto de “competitividad” aplicado a un territorio, región o Estado. Así, Krugman (1994) ya advertía que la competitividad se estaba convirtiendo en una obsesión peligrosa (*dangerous obsession*) ya que éste es un concepto puramente empresarial y, claro, dirigir una empresa no es comparable a gobernar un Estado. Reforzando a Krugman, Cheshire y Gordon (1998) advertían de que, para un gran número de ciudades europeas, la política de fomento de la competitividad territorial habían sido especialmente derrochadoras e inútiles para los objetivos que trataban alcanzar. Por su parte, Bristow (2005: 300) asume que la competitividad regional ha sido un discurso ubicuo, confuso y caótico en boca de los actores políticos y analistas regionales.

³¹ Se recomienda la lectura de dos artículos que se refieren al concepto de “*innovative milieux*” como la actual fase dentro de la Política regional. Por un lado, encontramos a Maillat (1998) que nos dice que las políticas regionales de cuarta generación (*fourth-generation policies*) quedan fijadas al territorio en el desarrollo, por un lado, de “instituciones de interacción” –infraestructuras, conocimientos, leyes, decisiones políticas– y, por otro, de un sistema de producción territorial (*territorial production system*) ligado al mercado y la tecnología. Igualmente, Ritsilä (1999) insiste en que la innovación y el grado de sinergias entre actores son una pieza crucial para el desarrollo regional y la competitividad.

proximidad, la confianza y la cooperación entre los actores económicos (empresas, institutos privados), institucionales (universidades, gobiernos, cámaras de comercio), tecnológicos (agencias de transferencia de tecnología) y sociales³². En otras palabras, se trata de ofrecer sostenibilidad al modelo de crecimiento involucrando a varios actores pues, en caso contrario, la aparición de parques tecnológicos e inversiones en infraestructuras en lugares innecesarios pueden acabar convirtiéndose en “catedrales en el desierto” (Kominos 1992). Sirva como ejemplo el siguiente caso de Silicon Valley:

“El Silicon Valley fue creado en gran medida gracias a la iniciativa de Fred Terman, el vicepresidente de la Universidad de Stanford. Por iniciativa suya, dicha universidad proporcionó una ayuda a Hewlett-Packard, que se convirtió en el núcleo del Valley. También fue fundado, en solares de la universidad, el famoso parque tecnológico, donde, en primer lugar Hewlett-Packard, y posteriormente un gran número de empresas, iniciaron sus proyectos. Esto impulsó un proceso acumulativo que involucró a la propia universidad; los ingresos del parque tecnológico permitieron financiar el ascenso de Stanford hasta convertirse en una de las primeras universidades del mundo en ciencia e ingeniería, lo cual a su vez contribuyó a convertir el Silicon Valley en un lugar enormemente atractivo para las empresas relacionadas con la alta tecnología (Krugman 1992: 72)

- b) Dicho proceso ni puede considerarse como estático ni que sus decisiones e iniciativas no se renueven o adapten. Cooke y Morgan (1998) y Hudson (1996) insisten en que las regiones tienen que “aprender a aprender” para adaptarse y anticiparse a los cambios de una economía global repleta de altibajos. Por lo tanto, la creación de “ventajas competitivas” es resultado de actuaciones estratégicas que potencien sectores económicos vinculados con las tecnologías-, la inversión en Investigación y Desarrollo, la promoción de la educación avanzada, la formación especializada del mercado de trabajo y la internacionalización comercial (Brenner 1999, Jessop 2002).
- c) Todas estas iniciativas no pueden prosperar de forma descoordinada (North 1991, Amin 1999, Ayala Espino 1999). Al no dejar de ser procesos sociales, Amin y Thrift (1994: 14) introducen el concepto de “*institutional thickness*” para simular que cuanto mayor institucionalización, mayores interacciones y mayor colectivización de recursos y propósitos se ofrezcan, más éxito económico se consigue en la región³³. En su contra, si no hubiera tal “coordinación”, los actores verían aumentados sus costes de transacción; sus posibilidades de intercambio, restringidas; sus estímulos para la cooperación, ninguneados; y, el acceso a la información, sesgado. Obviamente, se supone que el establecimiento de

³² Para conocer más sobre la variedad de políticas de innovación regional puede consultarse a Prange (2008).

³³ Se recomienda el artículo de Coulson y Ferrario (2007) sobre la importancia del tejido institucional para el desarrollo de la ciudad de Birmingham, Inglaterra. En él se hace referencia al concepto de “*institutional thickness*” como herramienta analítica.

instituciones³⁴ es la condición indispensable para que dichas interacciones giren entorno a un mismo objetivo.

Con respecto a este último punto nos preguntamos sobre los recelos que nos generan tales afirmaciones. Se comparte la idea de que cierto grado de coordinación es necesario para gobernar (incluso para impulsar) los procesos económicos pero, por otro lado, se es más consciente de que son más beneficiosas pocas instituciones eficaces y eficientes que todo un arsenal de organizaciones burocráticas politizadas e inoperantes capaces de convertirse en un pozo de malversación presupuestaria y endeudamiento. Por lo tanto, a pesar de que estas recomendaciones vienen a mejorar la premisa inicial, todavía quedan algunas dudas sobre la capacidad de la región para fomentar su propio desarrollo económico. A nuestro parecer, la principal carencia de este conjunto de estudios es que consideran que estas recetas económicas pueden aplicarse, con mayor o menor acierto, con mayor o menor arreglo, en todas las regiones por igual, lo único necesario es aceptar que existe una necesidad y tener la predisposición gubernamental para ello. El problema está en que la tarea de poner de acuerdo a diferentes gobiernos sobre una serie de actuaciones no siempre se consigue con argumentos económicos sino que influyen otro tipo de factores.

En esta situación encontramos regiones que ejercen una capacidad de liderazgo que otras no consiguen impulsar (Parkinson 1990; Fairholm 2004)³⁵. No todas las regiones tienen las mismas capacidades, es decir, hay regiones que se desenvuelven mejor que otras en la movilización de recursos, el desarrollo de estrategias y la intermediación de los intereses regionales (Storper 1992: 85-87). La apuesta por la competitividad y la innovación puede excluir a aquellas regiones menos *privilegiadas* del acceso a determinadas redes comerciales, aunque muchas de ellas pueden ofrecer “otros” atractivos más ligados con la cultura, la tradición y la experiencia. Lamentablemente, el coste de encontrarse en una situación periférica –lejos de los principales núcleos de interacciones– puede ser un factor determinante para que ni empresas ni autoridades se involucren en estrategias desmesuradas dado su coste y dificultad (Rohr-Zänker 2001: 65)³⁶.

³⁴ Para Rothstein (2001: 200) existen cuatro tipos de instituciones: aquéllas que toman decisiones, establecen normas y median los intereses de los actores; aquéllas que ejecutan las decisiones; aquéllas que vigilan para que la interpretación de las normas sea socialmente considerada y, con ello, se reduzcan los conflictos sociales; y, por último, aquéllas instituciones que castigan las conductas que vulneran las normas mediante la imposición de medios sancionadores.

³⁵ El ejercicio de un liderazgo fuerte significa que una región será “proactiva al iniciar una estrategia de desarrollo regional para controlar el desempeño regional, al emprender una apuesta de futuro, y en la implementación de planes y procesos que faciliten el cambio institucional y animen y faciliten a emprender” (Stimson, Stough y Salazar 2005:25).

³⁶ La autora se refiere a las dificultades para reclutar empleados cualificados por parte de las empresas situadas en Weser-Ems, una región al norte de Alemania, como reproduce la cita: “La localización periférica y el bajo número de puestos de trabajo en la región noroeste complican el reclutamiento de trabajadores cualificados externos. Siguiendo a los técnicos de empleo y de recursos humanos, se hace

A pesar de todo lo dicho, y como broche final a estos condicionantes que se proponen, lo más destacable es que aunque las regiones se esfuercen por reunir recursos y atraer empresas e inversión extranjera (Iammarino y Stangelo 2000) en una economía de mercado no pueden obligar a instalarse en su territorio a aquellas multinacionales que les gustaría atraer o retener (Garmise 1997: 79). Entonces, ¿en qué punto nos encontramos?

Quizá sea momento de aceptar que si bien las regiones tienen ahora muchas más posibilidades, conocimientos y capacidades que antaño para influir en el desarrollo de su propia economía (y que por ello hay muchas más regiones han podido y sabido dejar atrás su situación de dependencia), éstas crecen a diferentes ritmos y no todas por las mismas razones. Por otro lado, quizá también sea momento de aceptar que la movilización de los actores regionales (especialmente las organizaciones empresariales por estar plenamente interesadas) para condicionar estos ritmos y modelos de crecimiento regional sea indispensable puesto que de ellos depende que se presione a favor o en contra de la implantación de determinadas políticas o de la creación de nuevas instituciones u organismos. De todas formas, lo que nos expresa esta primera observación es que una acción colectiva regional en regiones con menos recursos genera menos incentivos ya que el coste para alcanzar los objetivos será mayor. Nos preguntamos si merece la pena, desde la perspectiva de una organización empresarial, promover la creación de universidades o de agencias de promoción del comercio si la región en la que se encuentran se encuentra a años luz de los estándares económicos que se han propuesto o si no cuentan con el apoyo de otro tipo de actores políticos y sociales. La dificultad en estos momentos supone establecer un parámetro claro que nos diferencie entre regiones avanzadas y no avanzadas como lo presuponíamos claramente en la anterior etapa. Lo que parece evidente es que el proceso de “construcción económica” de la región no queda exento de un alto componente de negociación política ya que de ello depende, al menos, la descentralización de recursos y que se den las condiciones oportunas de gobernabilidad. El hecho de aceptar esto nos lleva a asumir que en casi todos los casos no es posible separar las dinámicas económicas de las dinámicas políticas u obviar que entre ellas se retroalimentan.

más complicado rellenar las vacantes en las regiones periféricas que en las áreas metropolitanas. La búsqueda y el reclutamiento son más costosas y exhaustivas, ya que se trata de números más pequeños. Las compañías entrevistadas se enfrentaban a esta situación de diferentes formas. Algunas acometían estrategias extremadamente ofensivas mientras que otras se resignaban. Como resultado, el pobre atractivo del lugar acabó determinando el proceso de reclutamiento. La estrategia más simple y sencilla fue atraer a candidatos ofreciéndoles altos sueltos” [Mi traducción]

2.3.1.2. Las regiones como realidad socio-política

Los politólogos no han pasado por alto todo lo anteriormente mencionado. Su principal cometido ha sido introducir algunas dosis de escepticismo a la idea de que la globalización pueda generar, sin más, la ebullición de regiones avanzadas y económicamente competitivas. Michael Keating (1997, 1998, 2001) ha liderado dichas voces críticas especialmente en tres puntos:

- a) La competitividad económica puede dar forma, facilitar e impulsar la política regional y sus instituciones pero de ningún modo las determinan (Keating 2001: 219).
- b) No se puede entender la descentralización como un proceso neutral, desinteresado o despolitizado, vacío de condicionantes sociopolíticos o culturales, ya que el territorio no deja de ser el principal escenario para la movilización, la acción y la representación política (Keating 1998: 3).
- c) Por ello, es apropiado no restringir exclusivamente la búsqueda del desarrollo económico como el único objetivo perseguido por actores políticos y sociales de la región (Keating 1997: 31).

La labor del Nuevo Regionalismo³⁷ ha sido advertir que el territorio no es un campo de maniobras vacío y manipulable, a menos que no nos refiramos a un desierto. Más bien, no se puede despolitizar el territorio ni pensar que los debates académicos sobre el futuro de la economía tendrán tantas repercusiones como se argumenta. Será la movilización de los actores lo que determinará la gobernanza regional en uno u otro sentido. Por ello, la primera labor de los politólogos fue introducir algunos elementos que hasta el momento no se habían tenido en cuenta por parte de geógrafos y economistas entorno a la construcción de identidades

³⁷ Para los lectores no familiarizados con el concepto, se reproduce una cita de M. Keating (1997: 39-40): “En el pasado, el regionalismo estuvo bastante contenido dentro del Estado nación. Las crisis relacionadas con el territorio en el último período del siglo XIX y en las décadas de los 60s y 70s del siglo XX se resolvieron mediante acuerdos entre las elites estatales y las fuerzas regionales. El Nuevo Regionalismo de los años 90s trasciende el Estado nación (...). La retirada del Estado y su decreciente habilidad para manejar la economía aumenta la importancia de la región. Algunas están mejor equipadas que otras para llenar el vacío que deja el Estado. Estos plantea, al menos, dos preguntas normativas importantes. Primero, esto amenaza el incremento de desigualdad entre regiones y la incapacidad para generar consenso dentro de ellas. Segundo, el divorcio del *policy-making*, que ha desaparecido dentro de una red público-privada intergubernamental compleja, para con una representación democrática y una identidad cultura amenaza el control democrático y mina la base para la solidaridad social. Sólo unas pocas regiones y naciones sin Estado podrán tener la habilidad para hacer frente a estas consecuencias, proyectándose a sí mismas en la economía internacional y continental mientras mantienen su integridad social y espacial”.

regionales, el peso del contexto constitucional y la europeización de la política regional (Newman 2000: 895). Resumiéndolo en otras palabras:

“La capacidad para hacer e implementar políticas o para influir en otros niveles de gobierno depende de poder formal y de recursos financieros, pero también de los procesos de negociación entre los gobiernos locales, nacionales y supranacionales, y entre el gobierno, el mundo económico y otros [...] La regionalización necesita ser vista como un proceso continuo de negociación y ajuste entre actores gubernamentales y actores públicos y privados”. (Herschel y Newman 2000: 1197-98) [Mi traducción]

Primero, cuando se plantea la instauración de un conjunto de instituciones que coordinen los procesos económicos no podemos pasar por alto que dichas instituciones requieren unos requisitos mínimos. Si no lo hiciéramos estaríamos obviando la importancia de los estudios de March y Olsen (1989) y Peters (1999) sobre cómo se recurre intencionadamente al uso de valores y símbolos para definir las instituciones y decidir las razones de inclusión y exclusión de actores. Pero también olvidaríamos las conclusiones de Putnam (1993) sobre la necesidad de articular una sociedad civil –un *capital social*- entorno a una esfera de gobierno para dotarla de un mejor rendimiento³⁸. En este sentido, no podemos rehusar que el proceso de construcción de un espacio político regional no arrastre consigo algún tipo de movilización regional de actores (Keating 2003), aunque de ellos dependerá qué comportamiento adoptan³⁹.

De igual forma, tampoco se ha considerado que la espontaneidad con la que se acumulan recursos en un territorio quizá sea inducida por factores exógenos a la región. De hecho, la regionalización del territorio en Europa debe mucho a que la Comisión Europea haya establecido nuevas herramientas, nuevas complicidades y nuevos marcos informales para la extensión de la gobernanza regional (Bache 1998; Olsen 2002; Börzel 1999, 2002). Y es curioso que esto se haya producido por una decisión estratégica de la Comisión para “puentear” a los Estados miembros arrebatándoles capacidad de decisión e integrar en una escala multinivel la implementación de políticas y el reparto de poder (Hooghe y Marks 2001a, 2001b; Morata 2004). Por un lado, ha obligado a las regiones a acometer una adaptación a los marcos legales europeos y una modernización de su administración para poder gestionar la implementación de

³⁸ Sturm (1997: 283) apunta la importancia de la sociedad civil para la modernización regional: “Para que se produzca una iniciativa exitosa de modernización regional se tienen que cumplir algunas condiciones mínimas. [...] La cooperación regional está formalmente organizada como corporatismo local (partenariados público-privados, redes regionales). Típicamente, el gobierno local, las universidades, las cámaras de comercio, las cajas de ahorro y, en algunos Estados con una tradición socialdemócrata, también los representantes de sindicatos promueven y apoyan, o inventan, iniciativas regionales”

³⁹ Para el caso de la Bretaña francesa, Cole y Loughlin (2003: 273-74) exponen que el surgimiento de una consciencia regional (*regional consciousness*) ha reforzado la imagen de las instituciones regionales pese a que la mayoría se siente satisfecha con el actual status de la región (un consejo regional con poderes limitados). En otro sentido distinto, en casos como el español o el italiano, la consciencia regional forjó la necesidad de la descentralización mediante un discurso de reforma de un Estado obsoleto y un sector público ineficiente (Giordano y Roller 2003).

proyectos y programas adecuadamente, poniendo a disposición de las regiones amplios recursos (Tömmel 1998). Por otro, los fondos estructurales (*structural funds*) han representado una oportunidad para formalizar toda una red entre actores públicos y privados regionales interesados en políticas de desarrollo, por decirlo de alguna manera, la europeización ha atestiguado la activación regional (*regional activation*) de actores regionales para dedicar tiempo y recursos ante una ventana de oportunidades políticas (Fargion, Morlino y Profeti 2006).

A la práctica, lo que ha generado todo este debate es que prosperen las demandas para reconfigurar con nuevos argumentos el mapa competencial y presupuestario que tiene a los Estados en el centro de la diana. Por lo tanto, el despliegue institucional que apuntábamos más arriba no se consolida hasta que la autonomía regional no se encuentra formalmente reconocida (Loughlin 2001; Keating 2003)⁴⁰. Obviamente, la adquisición de poder constitucional no es un proceso clavado en el tiempo ya que se expone a nuevos reclamos y exigencias ante nuevas realidades regionales⁴¹. Por ello, por distintos motivos es posible que actores de dispar naturaleza se coaliguen en esta labor: aquellos que necesitan que los recursos se descentralicen para reactivar la economía y aquellos que ven en la debilidad del Estado una oportunidad para obtener réditos políticos. No deja de ser una extraña simbiosis pero, a la fin, útil. Lo que sucede es que los actores como las organizaciones empresariales, poco dispuestas a entrometerse en cuestiones de tal envergadura, tienen que decidir si desaprovechan una oportunidad para disponer a su alcance de más recursos o si adoptan un posicionamiento político que, seguro, les reportará enemistades en otros lugares del Estado.

Y es que en estos momentos es cuando las diferentes realidades regionales chocan con los ajustes y restricciones impuestas por modelos uniformes centralistas que, según partidarios de una concepción asimétrica del Estado, desequilibra por completo la relación entre responsabilidades, poder y capacidades (Jones y MacLeod 1999, 2004). En definitiva, se trata de una relación de poder entre las élites del centro y la periferia muy difícil de manejar y que genera mucho desgaste y tensiones. Es más, Keating (1998: 187-188) es explícito al reconocer

⁴⁰ El poder regional se sustenta en siete dimensiones: instituciones y administración pública regional; capacidad para formular políticas; reparto de competencias; poder de integración regional; recursos financieros habilitados; sistema de relaciones intergubernamentales; y mecanismos de intervención económica. (Keating 1998, 2003)

⁴¹ Kohler-Koch (1997: 8) plantea el cambio institucional fruto de el establecimiento de rutinas, más que por un gesto genuinamente planteado: “Instituciones de este tipo no aparecen mediante modificaciones constitucionales basadas en borradores elaborados por ingeniosos arquitectos políticos. Estas son resultado de procesos sociales, construidas y mantenidas por la interacción de una multitud de actores descentralizados. (...) Lo que queremos decir es que esto es sólo una parte de la fotografía y que el desarrollo institucional es mucho más un efecto no previsto que un producto del diseño institucional”

que “las regiones no están emergiendo por todas parte, por lo que un “tercer nivel” en toda Europa no es posible. [...] Incluso dentro de cada Estado hay una enorme disparidad en el tamaño, status constitucional y realidad social de las regiones. Entonces, si tiene que haber un nuevo modelo de Estado, es probable que sea asimétrico”.

Recogiendo todo lo anterior, Christopoulos (2006) aporta un modelo para explicar las razones por las que se producen diferentes tipos de movilidad regional. Primero, el autor resalta que la regionalización de los actores es creciente conforme la región adquiere mayor capacidad política e importancia económica⁴². Segundo, esto significa que entre las situaciones polares (entre la ausencia absoluta y la máxima disposición) existen diferentes tipos de movilización regional y, por ello, diferentes tipos de reclamos de descentralización y desconcentración. De hecho, muchas de las regiones europeas no dejan de ser un mero conjunto institucional embrionario pensadas para la implementación de programas -a menudo escasos de presupuesto- mientras que otras han fracasado en su intento por establecer un sistema regional (Le Galès 1998). Por último, lo que en conclusión se sugiere es que el componente económico que podría acompañar al Nuevo Regionalismo no es por si sólo determinante (MacLeod 2001) ya que se ve incapaz de provocar transformaciones por igual en todas las regiones (Lovering 1999: 384)⁴³.

Tabla 7. La geografía política del regionalismo: capacidad de gobernanza y relevancia económica. Regiones británicas y españolas

		AUTONOMÍA INSTITUCIONAL	
		<i>Baja</i>	<i>Alta</i>
RELEVANCIA ECONÓMICA	<i>Baja</i>	(1) Periferia estable <i>North East</i>	(4) Autonomía estable <i>Gales, Aragón</i>
	<i>Alta</i>	(2) Autonomía por regionalización <i>North West</i>	(3) Mayor autonomía por regionalismo <i>Cataluña, Andalucía Galicia, Escocia</i>

Fuente: Christopoulos (2006)

⁴² John (2001) expone: “La combinación de factores “bottom-up” y “top-down” nos indicarían que el regionalismo es una fuerte tendencia en los Estados de la Europa occidental. Lógicas funcionales, la Unión Europea y la movilización étnica son los factores más destacados. [...] La puntilla a mencionar es que las experiencias históricas, la estructura administrativa y la identidad política son tan diferentes como para pensar que el regionalismo y la regionalización serán enteramente diferenciados en cada Estado”

⁴³ “El Nuevo Regionalismo es un conjunto de ideas sobre como las *partes* de una economía regional *deberían* funcionar, al lado de un conjunto de ideas sobre las políticas que *podrían* ser útiles para *determinados* casos”. (Las cursivas se indican en el original)

- Por un lado, cabría esperar pocos cambios significantes en el nivel de autonomía de las regiones situadas en una condición de periferia estable dado que disponen de pocos recursos y escasas expectativas de crecimiento. Así, si se produjera un cambio en su estructura y en su capacidad será, seguramente, inducido por factores externos (por ejemplo, reparto de Fondos de la Unión Europea). En vista de los actores que actúan en ellas esto genera pocas motivaciones para su participación en un ámbito regional o para promover un mayor movimiento regional.
- Aquellos actores situados en el segundo cuadrante son conscientes que su regionalización depende del Estado y que será, fundamentalmente, una descentralización administrativa para potenciar la gobernanza territorial en políticas como el transporte, la formación y el desarrollo económico (John 2001). La relevancia económica de estas regiones puede generar un tipo de asociacionismo dispuesto a desempeñar una labor a favor de la región. De todas formas, la carencia de instituciones regionales hace que el proceso sea *top-down* y, por ello, que las preferencias y capacidades de los actores regionales sigan muy vinculadas (y posiblemente dependientes) del ámbito estatal.
- Las regiones que aspiran a una mayor autonomía (3) acostumbran a tener un capital social mucho más movilizado y experimentado. Las elites regionales parecen tener cierta independencia respecto a las elites estatales a la vez que las instituciones regionales no sólo impulsan la vida política y económica de la región sino que también pretenden interferir en los agregados estatales. En estos casos, las asociaciones y grupos que operan en su seno pueden tener una conciencia de lo que significa o puede llegar a significar la región en términos políticos y económicos o, en otras palabras, la región puede ofrecerles soluciones a muchos de sus problemas. De todas formas, no todos los problemas tienen solución regional y, por esta razón, no cabe esperar que todos los colectivos organizados renuncien a una actividad enfocada a otros niveles de gobierno.
- Finalmente, las regiones que cuentan con alta autonomía pero no disponen de un peso económico suficiente pueden convertirse en un semillero de demandas regionales para adquirir mayores competencias y peso político dentro del Estado para conseguir estar al mismo nivel que las regiones más aventajadas. Con un reclamo económico y sin necesidad de utilizar elementos identitarios es posible que se produzca una regionalización de actores para dicho objetivo siempre y cuando las instituciones regionales perciban que su futuro como elites políticas en la región dependa de un posicionamiento estratégico en relación al Estado y al resto de regiones.

“En tándem con los movimientos nacionalistas, una forma más débil de movilización regional ha emergido. Ciertas regiones de la Europa occidental retienen sus costumbres y acentos que perduran en la cultura de sus medios de comunicación, negocios y el sector cuasi-público. La manipulación de los símbolos culturales por las élites regionales se convierte más prominente cuando ha habido alguna forma de descentralización o la promesa de ello por parte de las regiones más enérgicas, como Cataluña o Escocia. Estos actores saben que el regionalismo es una carta que pueden jugar para ganar recursos y autonomía, especialmente cuando se encuentran en competición con otros movimientos nacionalistas más poderosos”. (John 2001: 119) [Mi traducción]

De todas formas, como el propio Christopoulos (2006: 378) indica “este análisis, basado en una foto instantánea de estos parámetros, tiene una utilidad limitada como herramienta predictiva”. Sin duda, ya no es sólo en este modelo sino en todas las ciencias sociales que la predicción es una tarea ardua y a menudo imprecisa y tentativa. La duda surge al preguntarnos si estos factores que han impulsado un cambio regional y que explican procesos de transformación económica, política y social pueden extenderse y ser igualmente válidos con un estudio de actores. Es decir, ¿se supone ahora que todos los actores situados en las regiones del tercer cuadrante adoptarán una postura favorable a un mayor regionalismo? La realidad nos contradice en este punto, al menos, si tomamos como ejemplo la dimensión identitaria de los partidos políticos regionales en regiones como Cataluña o el País Vasco con opciones independentistas, moderadas y partidarias del retorno de competencias al Estado. Por lo tanto, es conveniente no apostar por la generalización en este tipo de análisis y explicar el comportamiento de los actores haciendo una exploración de sus condicionantes porque no se trata tanto de cómo ha cambiado la realidad que les envuelven sino cómo la interpretan y, sobre todo, cómo les influye.

Keating (1998: 103) prevé que a medida en que las regiones vayan adquiriendo importancia y definiendo unas nuevas instituciones de coordinación y promoción económica, se tenderá hacia la aparición de organizaciones empresariales que apoyen y se ajusten al nuevo escenario. Se hecha de menos en su obra una reflexión mayor sobre cómo se produce este proceso. De todas formas, tenemos que percatarnos que muchas de las regiones menos avanzadas continúan percibiendo grandes recursos del Estado y, por ende, sus empresas grandes subvenciones. No sabemos hasta qué punto este grado de dependencia, y en definitiva de salvaguarda para muchas empresas de la región, puede obstruir la conformación de un declarado apoyo como se advertía⁴⁴. Hasta ahora, lo que se ha planteado es que una determinada asignación de recursos sobre el territorio condiciona la competitividad de las empresas. Lo que no se ha podido demostrar es que ningún nivel de gobierno sea ineficiente o incapaz de llevar a cabo dicha

⁴⁴ Tenemos un ejemplo interesante descrito por Drucker (1977: 193) sobre los sindicatos escoceses y su dificultad para reclamar mayor autonomía regional: “No hay importantes sindicatos escoceses: todos ellos están centralizados. Muchos son conscientes que perderían muchos puestos de trabajo en Escocia si Escocia se independiza ya que las industrias escocesas (incluyendo las multinacionales) están subsidiadas por Inglaterra”. [Mi traducción]

función, o que en todos los casos el nivel regional sea el más apropiado (Dunford 1998). ¿Es ésta una razón para zanjar el debate definitivamente? Evidentemente, no. Lo que es necesario es buscar además de cambios *en el contexto*, en el modelo económico; cambios *en la estructura de intermediación de intereses*, es decir, si se han producido alteraciones en el modo en el que las organizaciones empresariales inciden en la asignación de recursos y en la toma de decisiones. En otras palabras, observar la evolución de las estructuras neocorporativas.

Sin duda, lo que mejor permite entender las adecuaciones del neocorporatismo con el paso del tiempo es recurrir al monto de condiciones económicas a las que ha sido sometido (Molina y Rhodes 2002). Como argumenta Wiarda (1997), la evolución de los temas abordados en estas negociaciones no hace más que reflejar la obsolescencia de las *sólidas estructuras* que Schmitter y compañía vocearon. De forma breve, las preocupaciones tripartitas se han encontrado en constante evolución: desde unos primeros acuerdos sobre salarios, la productividad, los programas sociales, los beneficios sindicales y similares; se pasó en los 80s a nuevas arenas como la educación, la sanidad, las prestaciones sociales o el medioambiente; culminando ya en los años 90s en priorizar la disciplina de pago, la flexibilidad del mercado de trabajo y la reestructuración de los sistemas de seguridad social, siguiendo los criterios impuestos por la UEM (Unión Económica y Monetaria). Obviamente, al viejo diseño neocorporatista jerárquico le costó adaptarse a las renovadas necesidades económicas neoliberales -que, poco a poco, han menguado los procesos de concertación y de negociación macropolítica- (Schmitter 1989; Gobeyn 1993; Compston 1998) y, de forma fatídica, a la integración Europea (Schmitter y Streeck 1991) y a la globalización (Schmitter y Grote 1997)⁴⁵

De todas formas, aparentemente los medios neocorporatistas (pactos sociales, negociaciones tripartitas al nivel de cúpulas, concertaciones) no se derrumbaron ante los cambios acontecidos, sino que la década de los 90s fue testigo de la adaptación, algo menos institucionalizada e incrustada, de las tradicionales estructuras neocorporatistas y las relaciones que se producían en ellas, tanto en aquellos países donde siempre fueron importantes (Austria y Escandinavia) como en aquellos que, aparentemente, no disponían de un conjunto destacado de organizaciones (Schmitter y Grote 1997; Molina y Rhodes 2002)⁴⁶. No obstante, algunas viejas recetas siguen teniendo hoy en día gran aceptación en algunos países como una forma de legitimar y hacer socialmente aceptable los sacrificios derivados de la Unión Económica y Monetaria (Hassel

⁴⁵ “Hay cierta evidencia que los cambios en el rendimiento económico, especialmente a nivel de empleo, tienen un efecto diferenciado sobre el relativo poder del capital y empleo que los hacen más o menos atraídos a dedicarse a un “diálogo sistémico” (Schmitter and Grote 1997:12) [Mi traducción]

⁴⁶ A raíz de un análisis de las experiencias italiana e irlandesa, Baccaro (2003: 700) constata que es posible alcanzar la concertación a pesar de no existir una estructura corporatista. Por ello, aclama que: “En resumen, mientras que el corporatismo como proceso parece estar vivo y coleante, el corporatismo como estructura está muerto”

2003; Molina y Rhodes 2004). Esto sugiere que la esencia del neocorporatismo (es decir, la provisión de políticas públicas mediante negociaciones entre actores implicados) no se ha esfumado sino adoptado nuevas formas institucionales.

Traxler (1995, 2004) expone que el neocorporatismo ha mutado desde su forma primaria basada en la concentración y la centralización hacia una “organización descentralizada”. Por un lado, las dificultades para coordinar estatalmente todas las negociaciones sobre flexibilidad salarial - que requieren acuerdos a nivel de la empresa- hacen de la gobernanza centralizada un sinsentido (de ahí la aparición del mesocorporatismo)⁴⁷. Por otro lado, a medida que el contexto económico cambia, el neocorporatismo muta su primaria forma Keynesiana, de políticas de demanda (*demand-side*), hacia un modelo más competitivo, de políticas de oferta (*supply-side*) y estructuras más flexibles.

Este “corporatismo flexible” (*lean corporatism*) no hace prevalecer el mercado en las relaciones laborales o en la acción colectiva. En principio, y a diferencia del neoliberalismo que proclamaba el auge de la coordinación a través del mercado, la estructura neocorporatista no desaparece sino que adopta forma de red por la que “los recursos importantes para las políticas se encuentran dispersos entre actores interdependientes que coordinan sus actividades para objetivos comunes” (Traxler *et al* 2001: 301). De forma más pragmática, en gran medida, el neocorporatismo ya no estima necesaria una carga tan pesada de recursos centralizados desde que convive con una economía de mercados globales. Más bien, debe contar con un modelo de gobernanza en red (*corporatist governance*)⁴⁸ que promueva un equilibrio estable entre las políticas de competitividad y flexibilidad –a través de negociaciones sectoriales- y la estabilidad macroeconómica⁴⁹. En definitiva, lo que hace el neocorporatismo es adaptarse a las necesidades y características de un Estado cada vez más “flaco” (Klijn 2002):

- La formación de las políticas y su implementación ocurre continua y simultáneamente y están siempre influenciándose una a otra;
- Las decisiones tienen lugar en varias arenas de diferentes redes;
- Los actores generan interdependencias de recursos;
- Estos actores deben estar alentados y dispuestos a invertir en el proceso de decisión;

⁴⁷ Pueden encontrarse estudios recientes sobre mesocorporatismo. Por ejemplo, para el caso danés: Blom-Hansen, J (2001) Organized interests and the state: a desintegrating relationship? Evidence from Denmark, *European Journal of Political Research*, 39: 391-416

⁴⁸ No confundir con la Corporate Governance que se refiere a cómo “gobernar” las corporaciones internamente.

⁴⁹ Algunos atrevidos han planteado que la antes mencionada “organización descentralizada” funciona mejor desde una “coordinación negativa” que con una “coordinación positiva” (Jayasuriya 2001 siguiendo a Scharpf 1993)

Tabla 8. Corporatismo y gobernanza

CARACTERÍSTICAS	CORPORATISMO CLÁSICO	CORPORATISMO FLEXIBLE
<i>Modo de gobernanza</i>	Jerarquía	Red
<i>Paradigma económico</i>	Keynesianismo	Ortodoxia macroeconómica
<i>Régimen monetario</i>	Complaciente	No complaciente
<i>Regulación salarial</i>	Coordinación vigilada por el Estado	Cualquier tipo de coordinación económica
<i>Involucración de los actores</i>	Inclusiva	Masa crítica
<i>Nivel de negociación predominante</i>	Centralizado	Descentralización organizada, con predominantes negociaciones sectoriales
<i>Gobernabilidad mediante la negociación</i>	Alta	Alta o baja
Fuente: Traxler 2004		

En general y a diferencia del clásico neocorporatismo, la descentralización deja de ser una desventaja para la agregación y defensa de intereses relacionados con la economía. Desde que las reglas del juego en política económica se dispersaran con motivo de la internacionalización, los sistemas de negociación –especialmente en lo referente a la regulación de los salarios- han tenido lugar a nivel local, donde los representantes sindicales tratan directamente con los directivos de las empresas (Traxler *et al* 2001). Hoy en día, el nivel macro ha perdido la condición de patrocinador de políticas a cambio de racionalizar y predecir las negociaciones que llevan a cabo los actores (Traxler *et al.* 2001).

“Este cambio en la *función* de la gobernanza de los partenariados sociales implica cambios en sus *estructuras*. Comparado con el corporatismo de demanda, su equivalente forma de oferta tiene que concentrarse mucho más en asuntos cualitativos. A nivel macro, es preferible un marco general (procedimental) para formular reglas en lugar de encargarse de resolverlos. Las soluciones detalladas requieren una descentralización de la gobernanza centrada a nivel del sector o la empresa. La descentralización puede convertirse en una solución con respecto a: primero, las asociaciones caracterizadas por su creciente diversidad entre sus miembros pueden verse aliviadas por las presiones a favor de una unificación de intereses internos. Segundo, mayor descentralización permite que estas asociaciones se equipen con una nueva fuente de legitimación de gran ayuda cuando se enfrentan al declive de la afiliación en los campos tradicionales. Este es porque la conformidad con las decisiones de la asociación crece a medida que se permite una mayor participación de su miembros”. (Traxler 1995: 279) [Mi traducción]

Estos avances neocorporatistas están claramente influenciados por el desarrollo en la Teoría de la Gobernanza acerca de cómo han sido modificadas las habilidades del Estado. No es nuestra pretensión repasar la amplia literatura sobre esta cuestión pero sí vemos oportuno puntualizar algunas cuestiones básicas porque de ello depende que podamos entender la adaptación de la lógica de influencia de las organizaciones empresariales:

1. La gobernanza se centra más en el proceso y los resultados que en los arreglos institucionales formales (Scott 1995; Rhodes 1997; Peters y Pierre 1998)
2. La gobernanza, vista como un proceso, no se refiere tanto a las estructuras sino a las interacciones entre las estructuras y los actores (Kooiman, 1993, 2004; Pierre y Peters 2000).
3. En gobernanza, una vez que el Estado se considera un actor más, la definición de objetivos y la coordinación de éstos se lleva a cabo mediante la relación entre los actores envueltos en el proceso (Hollingsworth *et al.* 1994; Gamble 2000; Feiock 2004; Heinrich, Hill y Lynn 2004; van Kersbergen y van Waarden 2004).
4. Por esta razón, la gobernabilidad se produce adoptando una vertiente mucho más cooperativa entre los actores para evitar situaciones de bloqueo (Hertier 1998)
5. De todas formas, la creación de un estilo de gobierno mucho más participativo no implica que el gobierno sea en realidad menos poderoso. Lo que esto conlleva es que el Estado y la sociedad interactúen en el proceso (Pierre y Peters 2000).
6. Esta interacción se presenta en dos formas: por un lado, el reconocimiento estatal de no poder hacer frente a todos los requisitos para poder gobernar de forma eficiente y, por otro lado, a consecuencia de ello se emplean nuevos instrumentos para integrar al ámbito privado en el *policy-making* (Salomon y Lund 1987; Hood 1984; Woodside 1998).
7. Visto de esta forma, y según Pierre y Peters (2000: 89): “La descentralización hace a los gobiernos locales (y regionales) un objetivo atractivo para presionar políticamente pero también para promover partenariados en diferentes proyectos, por ejemplo, en asuntos de desarrollo económico o de gestión de servicios públicos. (...) Ahora, los actores privados ven incentivos más fuertes para trabajar con las autoridades locales”.⁵⁰

⁵⁰ Se puede ampliar esta idea en Kettl, D.F. (2000)

Tabla 9. Comparación entre diferentes estilos de organización económica

<i>Principales rasgos</i>	<i>Formas</i>		
	<i>Mercado</i>	<i>Jerarquía</i>	<i>Red</i>
Base normativa	Contrato – Bienes de propiedad	Relaciones de empleo	Fuerzas complementarias
Medio de comunicación	Precios	Rutina	Relacional
Métodos de resolución de conflictos	Regateo – Recursos a los tribunales para su aplicación	Administración – Supervisión	Norma de la reciprocidad – Reputación
Grado de flexibilidad	Alto	Bajo	Medio
Cantidad de compromiso entre Partidos	Bajo	Medio o alto	Medio o alto
Clima	Precisión y/o desconfianza	Formal, burocrático	Beneficios mutuos
Preferencias o elecciones de los actores	Independientes	Dependientes	Interdependientes
Mezcla entre formas	Repetición de transacciones	Organización informal	Jerarquías de estatus
	Contratos como documentos de jerarquía	Rasgos similares al mercado	Múltiples parejas, reglas formales
Fuente: Powell 1990			

Retomando nuestra línea argumental, nos encontramos ante la posibilidad de que las regiones, además de convertirse en un nivel fundamental de la actividad económica y de movilización política, también puedan convertirse en el escenario primordial de la toma de decisiones⁵¹. No obstante, si argumentamos que el nuevo diseño institucional neocorporatista ha adoptado una perspectiva de gobernanza esto significa que tenemos que hacer el esfuerzo de aclarar de qué forma las organizaciones empresariales pueden participar en dicho proceso. En principio, si el concepto de “gobernanza corporatista” se caracteriza por una baja institucionalización (cosa que mengua la solución neocorporatista de los 70s y 80s del acceso privilegiado a reuniones altamente institucionalizadas), entonces tenemos que comprender el modo en que se gestan las políticas (que son, en definitiva, los “outcomes” que interesan a las asociaciones empresariales). Entonces, hablar ahora de neocorporatismo regional es referirse a aquellas “policy-networks”

⁵¹ Aquí encontramos dos visiones contrariadas. Por un lado, Schmitter y Lanzalaco (1987: 283) se muestran convencidos de esta posibilidad: “Por un lado, las autoridades regionales están interesadas en implicar a los grupos de intereses en su política ya que están dotados de recursos (p.e. información y control sobre los afiliados) esenciales en la implementación de las políticas regionales. Por otro lado, cuanto más capaces sean las autoridades regionales de aumentar el grado de corporatismo en estas relaciones, con mayor intensidad prevalecerá el “funcionalismo” de la definición de intereses sobre los diversos “municipalismos” y “localismos”. Es posible que las asociaciones de intereses a nivel regional lleguen a ser los canales privilegiados por los que las tensiones y exigencias localistas queden atenuadas y, en consecuencia, se implementen las políticas económicas, efectiva y consensuadamente”. Sin embargo, Keating (1998: 152) no lo veía del todo claro: “Sería una exageración, incluso en aquellas regiones donde los sindicatos estuvieran presentes, hablar de un corporatismo regional cuando no existen las condiciones para ello (Streeck y Schmitter 1991; Anderson 1992). Ni parte de la industria ha invertido bastante en la región para permitir hablar con autoridad de sus intereses ni, generalmente hablando, hay gobiernos regionales fuertes para actuar como interlocutores. Por ello, encontramos débiles y variadas formas de concertación social, que ayudan a dar forma pero no a determinar las políticas y los resultados”.

que integren a (1) asociaciones y grupos de interés, (2) técnicos especialistas y consultores expertos; y (3) representantes electos y funcionarios con intereses focalizados en todo el conjunto de políticas que la “competitividad regional” reclamaba (mirar Berry *et al* 2004).

En referencia a estas cuestiones, consideramos prudente avisar al lector que, de nuevo, muchas de las afirmaciones rotundas que hacen los primeros investigadores quedan algo diluidas (o matizadas) conforme nuevos estudios aparecen. A este respecto, se apuntan algunas matizaciones:

Sobre la cooperación en las redes

La hipótesis principal es que las redes generan cooperación entre los actores que las integran. Pero, ¿cómo se pasa de una situación de competición y conflicto a una situación de cooperación? ¿Es esta cooperación permanente? ¿En qué deriva esta cooperación? Sobre esto se han referido Innes y Booher (1999) argumentando que la cooperación puede entenderse como un proceso en el que los actores van adquiriendo compromisos y valores a largo tiempo, pero que no se trata de un hecho consumado. De hecho, a menudo lo que denominamos cooperación no deja de ser solamente la construcción de un consenso (*consensus building*) entre los actores sobre las decisiones estratégicas. Como dice Agranoff (2006: 58): “normalmente, los diversos sectores (federales, estado, entidades con y sin ánimo de lucro...) o los intereses identificados (universidades, agencias regionales) disponen de un asiento en la mesa, pero raramente realizan trabajo más allá de la planificación estratégica y la aprobación final de proyectos. El trabajo real en todas las redes estudiadas fue realizado por comités permanentes o grupos de trabajo de corta duración”.

Tabla 10. Resultados potenciales derivados de la construcción del consenso

<i>Primer Orden de Efectos</i>	<i>Segundo Orden de Efectos</i>	<i>Tercer orden de Efectos</i>
Capital Social: Confianza, Relaciones	Nuevos Partenariados	Nuevas colaboraciones
Capital Intelectual: Entendimiento mutuo, Definición conjunta de problemas, Acuerdos sobre calendarios	Coordinación y acciones conjuntas	Menos conflictos.
Capital Político: Habilidad para trabajar conjuntos	Implementación de los acuerdos	Nuevas instituciones
Acuerdos de alta intensidad	Cambios en las prácticas	Nuevas normas
Estrategias innovadoras	Cambios en las percepciones	Nuevos discursos
Fuente: Adaptado a partir de Innes y Booher 1999		

Justamente, la cooperación entre actores depende mucho del grado de integración del que dispongan y del reconocimiento que hagan a dicha necesidad. Después de haber comentado que el territorio es un hervidero de intereses contrapuestos y de coaliciones preestablecidas, lo más complicado en este proceso es que los actores regionales resquebrajen los viejos prejuicios y que impulsen encuentros comunes (van Marsden 1983; Granovetter 1985)⁵². Por lo tanto, si el propósito común –compartido por autoridades y actores regionales– es la provisión de políticas públicas, existen algunas condiciones que pueden impedir que se cumpla (Feldman y Khademian 2001; Maguire 2002):

1. Que los objetivos de la política pública sean confusos y, como consecuencia, que se generen intereses rivales y enfrentados difícilmente irreconciliables (Mandell 1990)
2. Que conscientemente se margine a actores que disponen de recursos (organizacionales, materiales, experiencia, económicos...) necesarios.
3. Que no se sea capaz de establecer una red de actores de forma permanente y ello genere problemas en el desconocimiento y la confianza.
4. Que la red no logre una comunión entre intereses compartidos e individuales de los actores. Si falla, seguramente estos buscarán otros medios puestos que no dejan de representar unas demandas específicas.
5. Que no se puedan cubrir las necesidades para implementar las políticas: cuando haga falta financiación, disponer de ella; cuando sea preciso mejorar los canales de información, que no pueda haber transparencia; etc.
6. Que el/los impulsor/es de la política no sean capaces de contener y atraer el rechazo externo.

Así, siguiendo a Keast *et al* (2004), el volumen de interacciones dentro de una red puede derivar en tres situaciones: *networking*, si los actores pueden establecer contactos yendo a reuniones informales y conferencias esporádicas e intercambiando información; *network*, si los actores formalizan sus vínculos y concretan intereses mutuos aunque cada uno actúe independientemente; y *network structure*, si los actores se dan cuenta de que trabajar por sí solos no es suficiente y que, por tanto, necesitan trabajar conjuntamente con otros actores y establecer una misión común.

⁵² Van Marsden (1983) apunta en su artículo “Restricted Access in Networks and Models of Power” que para propiciar nuevos contactos e interacciones los actores deben superar prejuicios vinculados con la “semejanza ideológica”, es decir, la falta de voluntad para formar coaliciones por tener ideologías contrarias; y, por otro lado, que la incorporación de nuevos actores a nivel regional choque con aquellos actores ya establecidos que rehúsan tener contactos para mantener su status.

Dependiendo de la intensidad de dichas interacciones se podrán distinguir diferentes etapas en el *policy-making* y, a consecuencia de ello, podremos mejorar la hipótesis inicial de Keating que a mayor peso regional mayor regionalización de sus actores. Realmente, no se trata de que la región tenga mayores competencias sino de que promueva una estructura en red sobre las mismas permitiendo la interacción de actores y, con ello, que se generen unos intereses, unos valores y unas agendas compartidas de naturaleza regional. Ahora, lo que estamos haciendo con la introducción de estas diferencias cualitativas es aceptar que dentro de cada región –cual sea fuere su tipología- es posible diferenciar entre grados de regionalización de actores dependiendo de su integración o exclusión del *policy process*.

Como era de esperar la cooperación no es espontánea sino que requiere de algunos alicientes y condiciones institucionales. Decir que los actores son ahora interdependientes en lo que atañe a la consecución de objetivos y la adquisición de recursos no significa que dejen de ser racionales en sus decisiones y que, por lo tanto, su grado de participación pueda estar influido por las tensiones y oportunidades que se generan en la red (Klijn y Koppenjan 2000). Esto, dicho de otra forma y aplicado a nuestro estudio, significa que el grado de regionalización de las organizaciones empresariales puede verse alterado a lo largo del tiempo y que, por ejemplo, su discurso con respecto a la descentralización o desconcentración sea diferente en diferentes períodos.

Por lo tanto, a partir de ahora lo que determinará el éxito o el fracaso de la gobernanza no será la presencia de grupos de interés que pueden poner en riesgo la gobernabilidad sino que dentro de la red las diferentes organizaciones tengan capacidad para interactuar y los estímulos para hacerlo (Woods 1998) y, a la vez, que se establezcan mecanismos de cooperación para limitar conflictos (Callahan 2007). La decisión sobre inclusión o exclusión se forjará dependiendo del comportamiento de los actores y su capacidad para crear nuevas reglas.

“(…) Si queremos entender la gobernanza necesitamos entender los modos en que el proceso político se las arregla con el conflicto y es capaz de producir decisiones. [...] A medida en que la gobernanza involucra crecientemente a actores de sectores públicos descentralizados o desconcentrados, estos actores necesitan estar directamente involucrados con el proceso si se pretende que haya cierta coherencia en la formulación e implementación de las políticas” (Pierre y Peters 2000: 31/36) [Mi traducción]

Sobre el modo en que se articulan las políticas

Partir de la premisa de que estamos hablando de una gobernanza corporatista significa que las cuestiones referidas al poder no pueden ser olvidadas. Como se trata de tomar decisiones estratégicas en asuntos primordiales, no podemos obviar que existan intereses contrariados y

situaciones de conflicto y que aparezcan *campeones* que virtualmente se autoproclamen como más visibles, más poderosos y con más prestigio (Leik 1992; Agranoff 2006). Por lo tanto, no se puede ignorar que el rol del poder sea un aspecto central en la red cuando contamos con un grupo de los actores más poderosos de la sociedad (van Poucke 1980; Brans 1997).

Desde que las organizaciones empresariales siguen representando a agregados con prestigio, poder y autosuficientes para acaparar o atraer los recursos que necesiten, una vez constituida la red a nivel regional éstos presionarán para que la toma de decisiones sobre estrategias económicas no esté repleta de actores que les puedan estorbar⁵³. El principal objetivo de una organización que pretende influir es aproximarse al núcleo de la toma de decisiones por lo que la capacidad de influencia de un actor puede verse altamente alterada si no consigue mantener su reputación (Brass y Burkhardt 1992; Knoke 1994; Klijn y Koppenjan 2006). Los intereses serán incluidos cuando su contribución y experiencia sean percibidas como necesarias, y excluidos cuando puedan ser problemáticos (Bassett 1999). No sería de extrañar que en los casos donde su participación no esté bien definida o se requiera su presencia a efectos simbólicos su contribución pueda llegar a ser residual. De tal forma, las asociaciones empresariales presionarán para que todas aquellas políticas que sean de su interés queden organizadas (formal o informalmente) bajo fórmulas de “Partenariado Público-Privado” (PPP) que les dé potestad para discutir de “tú-a-tú” con el gobierno.

Tabla 11. Una tipología de Partenariados Público-Privados

	Fuerte Relación Organizacional	Débil Relación Organizacional
Fuerte Relación Financiera	Empresas conjuntas Sociedades anónimas Proyectos de desarrollo conjunto	Externalizaciones
Débil Relación Financiera	Comunidades Políticas	Redes temáticas
Fuente: Hodge y Greve 2007		

Tabla 12. Tres formas de inclusión privada en proyectos públicos

Variable	Externalización	Modelo combinado	Partenariado
Rol del gobierno	El gobierno especifica lo que es necesario	Definición global de los objetivos gubernamentales	Una plataforma conjunta público-privada especifica los proyectos necesarios
Rol del actor privado	Producción privadas del proyecto determinado	Propuesta privada en interacción con la decisión pública	Desarrollo conjunto por parte de organizaciones públicas y privadas
Acción	El trabajo acabado se ofrece al gobierno	Realización del proyecto por parte de compañías privadas	Planes conjuntos para la producción y la explotación
Fuente: Adaptada a partir de Teisman y Klijn 2002			

⁵³ “El principio básico del modelo de dependencia de recursos es que las organizaciones operan en entornos turbulentos e inciertos, sobre los que intentan ganar control” (Mizuchi y Galaskiewicz 1994: 231)

No obstante, por “partenariado” se pueden entender muchas cosas: mecanismos creativos en los que el sector privado colabora filantrópicamente con el Estado; modelos donde la financiación pública ayuda a costear iniciativas privadas; o situaciones en las que el sector privado se encarga de gestionar servicios públicos (Domberger *et al* 1997; Bloomfield 2006). Entre todo esto lo cierto es que estas prácticas tienen dos dimensiones: la financiación (¿quién paga?) y la organización (¿Cuál de las partes tiene más peso?). No está claro que la puesta en marcha de un PPP se convierta en la solución definitiva para las organizaciones empresariales. Desde que los actores políticos continúan insistiendo en reconocer su primacía para controlar y establecer las reglas para así mantener el carácter público de las políticas (Haque 2001), la gran mayoría de las colaboraciones adoptan la forma de externalizaciones en las que el Sector Público retiene la titularidad del servicio (Teisman y Klijn 2002). Y es que en teoría, los gobiernos necesitan al sector privado para la implementación de políticas (Osborne y Gaebler (1992); Haque (1996); Lowndes y Skelcher 1998); Peters y Pierre (1998), aunque la forma en que se materialice dicha relación depende (como siempre) de condicionantes estructurales. Olberding (2002) resume algunos factores que influyen en la formación de PPP:

- a) Aumenta su creación en regiones con una mayor tradición de regionalismo.
- b) Aumenta su creación cuando aparece una necesidad de naturaleza económica o política.
- c) Aumenta su creación en regiones con mayores recursos.

De nuevo surge la hipótesis que las regiones que disponen de una serie de características fundamentales (instituciones, tradición cooperativa, recursos...) ofrecen más incentivos a sus actores para ejercer una participación regional. Además, dicha participación puede labrarse mediante la aplicación de arreglos institucionales que dependerán del grado de predisposición de las autoridades regiones. Sin embargo, no podemos pasar por alto que la decisión individual de un actor sirva para iniciar una movilización regional aunque su esfuerzo y exigencias serán mayores, como se desprende en el siguiente extracto:

“Los individuos interesados en formar un partenariado regional pero se encuentran en un área de débil cooperación estarían interesados en intentarlo bajo las condiciones siguientes: (1) si y cuando la necesidad económica es relativamente alta; (2) si y cuando un alto porcentaje de residentes tiene una “forma de vida” regional que indique la necesidad de impulsar una connotación regional al desarrollo económico; y (3) si y cuando el gobierno y los líderes económicos hayan coincidido en el concepto de partenariado regional y hayan dado apoyo a la estrategia públicamente” (Olberding 2002: 488) [Mi traducción]

2.3.2. Nuevos estudios sobre las organizaciones empresariales de ámbito regional

Se ha constatado que los cambios contextuales y estructurales son suficientemente relevantes para considerar que una regionalización de los intereses y de las estrategias de las organizaciones empresariales es posible. De todas formas, las matizaciones a estas premisas también nos han alertado sobre las dificultades y los obstáculos para que se produzca una cooperación constante entre organizaciones y autoridades regionales. Puesto que todavía nos encontramos en un período marcado por la incertidumbre de un cambio de modelo a otro, no sería de extrañar que algunas de las citadas precondiciones estuvieran poco desarrolladas y que causaran un sinfín de tensiones y conflictos entre centro y periferia y entre actores públicos y privados.

Vamos a repasar algunos de los estudios comprendidos entre el último lustro que testean estos nuevos avances teóricos con organizaciones empresariales británicas y francesas. En resumen, los dos elementos que nos facilitarán una mejor interpretación de los casos serán: por un lado, la voluntad de las organizaciones empresariales de integrarse en el proceso regional y, por otro, la capacidad que tengan para ello (Raco 2003). Ambos elementos ya han sido comentados más arriba por lo que aquí sólo reflexionaremos sobre las características de cada caso.

El proceso de *devolution* británico ha despertado mucho interés desde que el Gobierno Laborista lo presentara como una oportunidad para integrar a actores a que ayudaran a incrementar la productividad y el desarrollo económico. En general, lo que más sorprende en este proceso es el poco impacto que tuvieron las posiciones empresariales contrarias a descentralizar y desconcentrar un Estado que ya había generado una cultura de intermediación de intereses centralizada y unitaria (Grant 1993; May, McHugh y Taylor 1998). A raíz de ello, se han extendido más las opiniones de incertidumbre sobre los efectos positivos del proceso regional que las opiniones favorables (Valler y Wood 2004). Quizá la principal razón de estas críticas es que no ha habido una *devolution* potente sino, como mucho, se ha realizado una tímida regionalización *top-down* que en ningún caso viene a substituir la primacía del Estado (Adams 2002). Es más, los gobiernos y administraciones regionales tienen poco acceso a los recursos financieros del Estado más allá de las subvenciones que les llegan desde Westminster, por lo que en ocasiones no es descabellado pensar que se ponga en entredicho el alcance de la autonomía política si no va acompañada de la autonomía económica (Keating 2001b). Además, hay que añadir que la práctica mayoría de regiones inglesas no disponen de un fuerte sentido identitario, una tradición institucional o un apego regional por parte de los actores (elementos

que teóricamente ayudarían a fomentar el sentido regional), por lo que el sentido de amenaza incrementa (Tomaney y Mawson 2002).

“Como Adams *et al.* describen, el regionalismo en Inglaterra permanece fuertemente constreñido mediante el control central sobre cómo se establecen las políticas y los recursos (...). En particular, las instituciones regionales nunca fueron vistas como parte del aparato central del gobierno (...). De hecho, el gobierno central provee liderazgo y visión de futuro y estipula los estándares nacionales, dejando poco lugar para la autonomía de las administraciones regionales (Valler y Wood 2004: 1844) [Mi traducción]

Escocia ha sido una de las regiones que, junto a Gales e Irlanda del Norte, ha adquirido mayor autonomía en la última década pudiendo desarrollar una propia agenda en educación, sanidad, servicios sociales, turismo o desarrollo económico (Scottish Office 1997). No obstante, los supuestos beneficios de esta autonomía no han sido mayoritariamente percibidos entre la comunidad empresarial (Lynch 1998) que guardaba ciertos recelos a perder su sentido apolítico y públicamente neutral a favor de unas opciones políticas determinadas (Raco 2003). Además, como ya se documentó en otras regiones inglesas, la falta de referencias que demostraran que las nuevas instituciones escocesas iban a ser eficientes y no entorpecedoras hicieron brotar reacciones hostiles a la regionalización de las agendas de las organizaciones empresariales, quienes se oponían a un incremento del Estado *per se* (Peck y Tickell 1995; Strange 1997). De alguna forma, la propuesta gubernamental de dotar de mayor autonomía a las regiones ha generado un mayor interés de los actores económicos por los asuntos de la región (por ejemplo, la subunidad escocesa de la CBI lanzó en el 2003 un documento titulado *Scotland's economy: an agenda for growth*, cosa bastante inusual en dicha organización), aunque aparezcan dudas sobre si reconocer como una oportunidad o una amenaza los sucesivos procesos regionales (Raco 2003).

Estas mismas dudas se reflejan en el empresariado de la región británica North East England⁵⁴. A pesar de que la región fuera reconocida por sus constantes alianzas neocorporatistas (Shaw 1993), las principales organizaciones empresariales eran reacias a establecer una agenda regional (lógica de influencia) al no poder desempeñar una función de representación eficaz puesto que la llave para sus demandas permanecía a nivel nacional. Así, Liz Dixon (2006) indica que: “podría sugerirse que la EEFNA [Engineering Employers' Federation Northern Association] no ve claro los beneficios que podría generar su participación en el proceso de gobernanza regional”. En este caso se observa claramente que la centralización de la intermediación de intereses obstaculiza –por no generar incentivos claros y suficientes– que las organizaciones empresariales adopten una agenda regional.

⁵⁴ La capital es Newcastle.

Todo ello pone en serias dudas que el mundo empresarial sea partidario de impulsar nuevos procesos de regionalización si antes no se solventan los problemas relacionados con la falta de institucionalización regional y un traspaso de competencias sensato. Una simple descentralización *top-down* no es suficiente para estimular que las organizaciones empresariales se vuelquen en estas iniciativas: o se produce un cambio estructural o mejor mantener el viejo sistema (Wood *et al.* 2004). Como apuntan Wood y sus colegas (2005: 312): “Más bien que desarrollar autonomía regional y una ristra de plataformas regionales separadas desde las que influir en la toma de decisión de las políticas, los intereses empresariales y las organizaciones permanecen, en gran medida, encerrados en un sistema de representación que abrumadoramente se focaliza en el centro. Es más, nuestros hallazgos indican que la posición de los intereses empresariales y sus organizaciones dentro del proyecto devolucionista alude a un subrayado y endémico centralismo que no sólo refleja la esquizofrénica naturaleza de la agenda devolucionista del Nuevo Laborismo, sino que también se muestra dispuesto a plantear un significativo examen a próximos procesos de devolución de poder político y autoridad democrática”.

Nos preguntamos si estas percepciones sobre la regionalización del Estado británico no son fruto de una etapa todavía bastante vegetativa de dicho proceso. Es razonablemente lógico que tan sólo diez años de proceso autonómico no hayan sido suficientes para reorganizar un Estado de gran tradición unitaria. Por ello, por la falta de experiencia de los líderes políticos en llevar a cabo dicho proceso es posible que no se generen incentivos entre los actores regionales al no saber ofrecer unos objetivos claros de dicho proceso. De tal forma, en términos de cooperación entre actores es posible que sólo se haya alcanzado una *networking* ante las dificultades para ofrecerles incentivos en forma de políticas a nivel regional o de descentralización de la “corporatist governance”. Ya se ha apuntado que las organizaciones empresariales no son partidarias de las situaciones de incertidumbre por lo que su posición en este tema es más que significativo cuando amenazan con negarse a aceptar una mayor autonomía. Bajo mi punto de vista, vuelvo a considerar que se opondrían siempre y cuando no se resuelva su incertidumbre ya sea por reformas institucionales o por una promoción de una red mucho más densa y activa.

En referencia al caso francés, se han analizado algunos casos como el de la Bretaña francesa por parte de Fournis (2007). En esta región, y a diferencia del conjunto de regiones francesas⁵⁵, ya en los años 50 el temor a sufrir un atraso económico facilitó la regionalización de los actores económicos y políticos que culminó en un consenso para establecer organismos e instituciones

⁵⁵ El simbólico proceso de regionalización en Francia se inició en 1974 con la creación de *Établissements Publics Régionaux* diferenciados en Consejos Regionales (representantes elegidos por sufragio) y Comités Económicos y Sociales (Asambleas consultivas de consejeros).

locales, bastante apolíticas, especializadas en asuntos económicos entre las que destaca el *Comité d'Études et de Liaison des Intérêts Bretons* (Pléven 1961; Grémion 1976; Phlipponneau 1986). Económicamente, la movilización regional consiguió relanzar la industria (Citroën por ejemplo) e impulsar proyectos de apoyo a la misma como carreteras y ferrocarriles (lo que se conoce como el “milagro Bretón”). Políticamente, el consenso entre actores políticos y económicos desencadenó en una atmósfera menos conflictiva en la que las organizaciones empresariales podían presionar en instituciones con una cierta utilidad.

Con el paso del tiempo, la descentralización tuvo que adaptarse a la reestructuración económica del Estado francés que retuvo las principales competencias en asuntos económicos (Jessop 1994; Cole 2006) por lo que las regiones se vieron desequilibradas entre su peso institucional y sus competencias (Loughlin y Mazey 1994; Balme 1997). Las instituciones regionales dejaron de estar menos especializadas en asuntos económicos y los actores económicos menos acomodados a nivel regional (Keating 1991). En este ambiente desolador, durante los años 80s la Bretaña fue capaz de mantener la tradición de tiempos pasados y conseguir cierta capacidad de movilización regional aunque adoptando nuevas de “free-trade regionalism” (Keating 1996; Pasquier 2004). De ahí que aparecieran el *Club des Trente*, un grupo informal que reunía a los más importantes actores en la región; o la Superfuerza Citroën, una red de empresarios alrededor de Citroën que compartían conocimientos para hacer la región más competitiva.

De nuevo, en los años 90s, las regiones francesas se tuvieron que acomodar a los prerequisites económicos. Esta vez, la desestatalización de la economía obligó a desarrollar un tipo de movilización regional sin el apoyo de las instituciones económicas (Veltz 1996; Fournis 2006). A pesar de ello, se lanzaron iniciativas empresariales para promover la denominación bretona como sinónimo de calidad (*Produit en Bretagne, Création Bretagne*) en las que el uso de rasgos de identidad regional iba dirigido, justamente, a conseguir el apoyo de los actores políticos. Sin embargo, los políticos –con una concepción funcional del significado de la región- se mostraban bastante contrarios a apoyar movilizaciones económicas politizadas que hicieran uso de un discurso pro-regional.

A diferencia del caso británico, el caso bretón demuestra que existe un interés por parte de las organizaciones empresariales para impulsar cierto regionalismo pero, ante el bloqueo por parte de los actores políticos, acaba convirtiéndose en una red de cooperación bastante informal entre el empresariado regional. Así, nos topamos con un ejemplo en el que las organizaciones empresariales son partidarias (tienen una valoración positiva) pero se ven incapaces de encontrar alianzas institucionales. Por ello, no les queda más remedio que impulsar iniciativas informales a través del mercado mientras esperan a que los actores políticos impulsen una

reforma institucional que les permita actuar como grupo de presión en la región. En este caso se pone de manifiesto que las regiones con una tradición de regionalismo están más predispuestas a mantener un cierto grado de movilización regional o, al menos, a que este perdure en el tiempo aunque sea alterando su forma.

En resumen, se puede concluir que estos dos casos ofrecen situaciones radicalmente opuestas cuyas variables explicativas operan de diferente forma. En el caso británico, son las organizaciones empresariales las que muestran cierto grado de preocupación por un proceso regional que se considera, cuanto menos, innecesario e ineficiente. Pese a que la voluntad del Gobierno Laborista va en consonancia con las recetas económicas auspiciadas teóricamente, vemos que son los actores económicos los que alzan la voz ante un proceso de descentralización y desconcentración que no regionaliza las principales competencias en asuntos económicos. Por lo tanto, a pesar de que en las dos regiones comentadas existen alicientes para propiciar una movilización regional, la limitada capacidad de las organizaciones empresariales para poder ejercer una influencia efectiva ante las instituciones regionales les hace posicionarse en contra de un proceso que genera mayor complejidad en el sistema. En otras palabras, la regionalización no se muestra como una solución a sus problemas de la forma en que se está llevando a cabo.

El caso francés es algo distinto. Aquí se observa que los actores económicos asumen una movilización regional porque han sido testigos de la utilidad y beneficios que puede llegar a reportarles. En este sentido, tienen una valoración positiva de la región como espacio donde promover desarrollo económico, donde impulsar políticas y donde desempeñar una lógica de influencia. Sin embargo, la razón que bloquea un mayor avance en la construcción regional es principalmente de orden constitucional: existe poca voluntad del gobierno estatal de regionalizar mucho más el Estado francés. Como consecuencia, puesto que la cooperación entre actores a nivel regional ha sido tradicionalmente fructífera y se ha llegado a forjar una *network*, no hay razón para desperdiciar sus ventajas aunque formalmente no puedan interactuar con las instituciones. Así, los dos principales obstáculos que tienen son de carácter constitucional (qué peso tiene la región) y de capacidades como grupo de presión (qué estrategias pueden desarrollar).

Tabla 13. Tabla resumen de los casos escocés y bretón

Rasgos de los modelos	<i>Escocia</i>	<i>Bretaña</i>
<i>Voluntad del Gobierno central para con la regionalización</i>	Mesurada	Baja
<i>Actitud de los actores políticos estatales</i>	Reforzar el papel del Estado en las regiones mediante orientaciones políticas	Reacios a movilizaciones económicas politizadas
<i>Instituciones regionales</i>	Funcionales, inexpertas	Funcionales, débiles en asuntos económicos
<i>Actitud de los actores políticos regionales</i>	Partidarios de impulsar proyectos conjuntos para integrar a actores económicos en estrategias regionales.	Debido a las escasas competencias en asuntos económicos, cuentan con poca capacidad de iniciativa económica. Sin embargo, son partidarios de utilizar Partenariados Público-Privados en asuntos como el turismo o el desarrollo empresarial.
<i>Estructuras de negociación colectiva del Estado</i>	Paso de meso a micro, negociación individual por parte del trabajador y el empresario.	Predominantemente, una combinación entre niveles meso y micro
<i>Actitud de las organizaciones empresariales para con la región</i>	Incertidumbre, contrarias a profundizar en el proceso de <i>devolution</i>	Favorable, ante la dificultad de colaboraciones políticas su movilización es fundamentalmente mediante redes informales.
Fuente: Elaboración propia a partir de Fournis (2007), Valler <i>et al</i> (2004), Raco (2003) y Traxler <i>et al.</i> (2001)		

2.4. Comentario final

El repaso teórico concluye en estas líneas. Tras más de veinte años de avances en la forma de entender la aparición de organizaciones empresariales de ámbito regional podemos llegar a asegurar cuáles son las variables que explican su comportamiento aunque nos resulta realmente complicado apuntar si todas ellas tienen igual impacto. La principal razón es que no dejan de ser actores que constituyen realidades muy distintas cuyas valoraciones de las oportunidades económicas y las soluciones políticas es resultado de la acumulación de experiencias pasadas y del significado nacional de los conceptos (por lo visto, la regionalización no supone las mismas consecuencias en Estados unitarios que en Estados federales).

La creación de instituciones regionales no es una tarea sencilla y exenta de respuestas sociales. Las regiones, por todos sus otros componentes no económicos, no pueden ser consideradas como unos espacios vacíos y neutrales. De tal forma, las organizaciones empresariales, partidarias de impulsar políticas que favorezcan la competitividad de las empresas a las que representan, se enfrentan a todo un conjunto de factores y elementos sociopolíticos que o bien pueden serles de gran ayuda o bien pueden convertirse en un incordio. No obstante, no podemos considerar -como si de una foto fija se tratase- que la valoración que hoy haga una organización

empresarial sobre la región sea para siempre definitiva. En la medida en que aquellos puntos de desencuentro vayan transformándose y siendo positivos para alcanzar sus objetivos, posiblemente su opinión también se modificará. Por lo tanto, como los nuevos fenómenos políticos son dinámicos y complejos, no podríamos esperar que las respuestas por parte de los actores no demostraran cierto sentido de incoherencia e incomprensión ya que son actores partícipes de un contexto repleto de transformaciones muy profundas.

En general, todo lo anteriormente expuesto sirve para corroborar una progresiva territorialización de la política y la economía, tal y como Michael Keating (1997) aseguró hace ya más de una década. Tal hecho nos confirma nuestra variable de contexto. De todas formas, conviene apuntar que, a menudo, “territorialización” y “regionalización” no son dos conceptos de fácil concordancia. La “territorialización” de intereses y la aparición de una nueva lógica de asociación de raíz regional (ya sea de partidos políticos o asociaciones) no siempre suponen que la región se convierta en el principal marco de referencia para todos los actores regionales o, al menos, que la región –como concepto político- despierte en ellos el mismo interés. Tenemos que ser capaces de distinguir, siguiendo la teoría, entre dos fenómenos diferentes: por un lado, la reciente posibilidad de subsistencia de organizaciones a nivel regional en términos financieros, de afiliados y de actuación, sin tener que establecerse bajo el paraguas de una organización mucho más grande; y, por otro lado, que la “territorialización” de la actividad de los actores signifique un repentino apoyo generalizado a los gobiernos regionales frente a la actuación del Estado.

Resumiendo, en el caso de las organizaciones empresariales el paso de una “territorialización de la actividad” a una “regionalización de intereses” implica no sólo que aparezcan gobiernos regionales y una multitud de actores dispuestos a interactuar con ellos sino que el sistema político regional no se convierta en una fuente de distorsión económica e inestabilidad política. Si esto ocurre, conocedores de su capacidad de movilización y organización, pueden disfrutar de cierta autonomía y capacidad de presión ante otros muchos organismos; cosa que otro tipo de organizaciones menos capacitadas no pueden hacer.

Capítulo 3:

Una propuesta de enfoque analítico

3.1. Introducción

No nos decidiríamos a plantear un capítulo referido a la construcción de un nuevo enfoque analítico si los estudios realizados hasta el momento –y tratados en las páginas previas– hubieran propuesto uno que recogiera todos los factores que pudieran explicar la movilización regional de una organización empresarial⁵⁶. Hasta el momento, se han enfatizado las limitaciones de un análisis clásico centrado meramente en cómo se distribuyen territorialmente las organizaciones empresariales (diferenciadas entre organizaciones cúpula, organizaciones sectoriales y organizaciones de base). Brevemente, observar la distribución territorial y la distribución de tareas entre organizaciones nos dice mucho sobre la estructura funcional adoptada por el empresariado para responder a sus especiales necesidades como colectivo. Sin embargo, no aclara demasiado cómo estas organizaciones interactúan dentro de un medio cambiante y pasan o no a ser un actor que posibilita o incapacita la consecución de transformaciones sociopolíticas.

De igual forma, se han trazado dudas sobre aquellos análisis que intentan explicar la movilización regional de los actores desde *el todo* sin observar a *las partes*, es decir, dada la naturaleza sistémica del estudio, no es posible separar el desarrollo institucional de la actividad de los actores ni viceversa. De tal modo, aquellos estudios que consideran que el establecimiento y reforzamiento de las instituciones regionales provocarán una activación en cadena del interés regional de los actores pasan por alto que, en muchos casos, éstos –ya sean organizaciones filantrópicas o asociaciones cívicas– se crean para dar respuesta a unas demandas concretas y sectoriales relacionadas con la economía, el deporte, el medio ambiente u otras

⁵⁶ Los ejemplos ofrecidos en el capítulo segundo sobre las organizaciones empresariales escocesas y bretonas carecían de un marco adecuado en el que comprender las razones que las llevaban a adoptar sus posiciones. Como recordará el lector, lo que hicimos fue recoger en una tabla las diferentes respuestas a un conjunto de índices que servía más para resumir el texto que para analizar el comportamiento de un actor.

inquietudes. Por lo tanto, sus incentivos no están condicionados por debates abstractos y generales (con el manejo de la simbología, la identidad, etc.), que afectan fundamentalmente a la afinidad política de los individuos, sino, en todo caso, a que la región se convierta en el escenario esencial donde poder alcanzar sus objetivos. Parece lógico pensar que aquellas organizaciones que tienen un ámbito de actuación regional consideren a las instituciones regionales como espacios preferentes pero esto no explica que de esta relación se genere instantáneamente un sentimiento de “regionalismo” en ella⁵⁷.

La revisión teórica nos ha permitido apuntar los tres potenciales condicionantes que definen la proyección territorial de cualquier organización empresarial: (1) la estructura del Estado, definida en términos de concentración o desconcentración de competencias y recursos; (2) la percepción sobre las necesidades económicas, definida en términos de necesidades de llevar a cabo cierto tipo de políticas públicas; y (3) la capacidad de representación institucional, definida en términos de inclusión o exclusión en la definición e implementación de dichas políticas. Ciertamente, consideramos que las organizaciones empresariales están altamente condicionadas por el desarrollo de las estructuras institucionales porque una de sus principales misiones es la representación de los intereses empresariales ante ellas. Como dice Richardson (1993:2): “Si no vivimos en la anarquía, entonces tenemos que concebir algunos medios por los que la sociedad pueda ponerse de acuerdo tanto en el conjunto de instituciones como de procesos para que se decidan las leyes y las reglas y, gracias a ellos, se gobiernen las actividades de la sociedad. [...] Debido a que las reglas y las leyes importan (...), las *instituciones* también –porque las reglas se deciden vía las instituciones”⁵⁸.

Por ello, no hemos considerado oportuno partir desde un enfoque clásico de elección racional que niegue el papel significativo de las instituciones en la determinación de las preferencias de los actores (ver Buchanan y Tullock 1962; Coleman 1990; Ward 1997; Goldthorpe 1998). Pero tampoco consideramos que un mero análisis institucional sirva para explicar el comportamiento de ningún actor, a menos, claro, que no se trate de un *prisoner group*. Por consiguiente, hemos de plantear un marco analítico que permita alcanzar un necesario equilibrio entre la determinación institucional y la racionalidad del actor, es decir, entre un medio que afecta a la posición de los actores y unos actores que no por ello dejan de ser capaces de interactuar racionalmente. De tal forma, nos topamos con la principal paradoja institucionalista: cómo vincular individuos y organizaciones e instituciones (North 1990; Grafstein 1992).

⁵⁷ Imaginemos el posible caso de una asociación partidaria de defender los derechos de los animales que se enfrenta efusivamente a las autoridades regionales por no prohibir las torturas a animales de compañía: ¿realmente esta organización incrementará su grado de regionalismo o buscará alianzas fuera para defender sus intereses?

⁵⁸ Cursiva como en el original.

“La idea central de que las organizaciones están profundamente alojadas en entornos sociales y políticos sugiere que las prácticas y estructuras organizacionales son, a menudo, tanto reflejos de o respuestas a reglas, creencias y convencionalismos creados dentro de un entorno más grande” (Powell 2007:1) [Mi traducción]

Al respecto, no partimos de la nada ya que podemos aprovechar el trabajo realizado por la corriente neoinstitucionalista que se ha dedicado a explicar la forma en que las instituciones (formales e informales) ayudan a regular los procesos entre actores (Rhodes 1997b; Rothstein 2001; Steinmo 2001). De todos modos, la pluralidad disciplinar de la ciencia política ha posibilitado que existan varias escuelas neoinstitucionales que parten de supuestos diferentes y que nos obliga a decantarnos por una de ellas (ver Peters 1998, 2001, 2003).

- El *enfoque normativo* (March y Olsen 1984, 1989, 1996) considera que los actores que forman parte de una institución están fuertemente influidos por sus valores (rutinas) y reglas (instrucciones) hasta el punto en que el actor deja de ser autónomo. Para mantener la gobernabilidad, la racionalidad del actor se restringe a interpretar qué es adecuado hacer en cada momento (oportunidades y límites) y no a calcular su máxima utilidad individual (Douglas 1988; Jepperson 1991). No obstante, esta aproximación no nos llega a explicar aquellas situaciones en las que el liderazgo de un actor o la rivalidad entre algunos superan las reglas preestablecidas y producen un cambio en la institución. En cierto modo, tienen razón cuando apuntan que el formar parte de una institución – pongamos un parlamento democrático- hace que los actores refuercen su convencimiento de que el consenso sólo es posible mediante diálogo y el respeto a las minorías y, así, se fortalezca el ideal democrático. Sin embargo, no se llega a explicar cómo, en las situaciones donde los partidos políticos son incapaces de llegar a acuerdos, en lugar de resolver sus diferencias de forma parlamentaria, se hace uso de otras instituciones como el Tribunal Constitucional.
- Los *institucionalistas de la elección racional* están convencidos de que los actores tienen preferencias racionales e intereses particulares y, en el mejor de los casos, las instituciones ayudan a ofrecer un cierto orden imponiendo “mecanismos de agregación de preferencias” que estabilicen las interacciones (Shepsle 1989; Knight 1992; Weingast 2001). Sin embargo, este enfoque no resulta de mucha utilidad si no se consigue explicar el vínculo entre preferencias y decisiones. A menudo, es posible encontrar actores que se mueven por incentivos y toman decisiones sin medir bien sus consecuencias ya que la información de la que disponen viene de antemano filtrada por la institución.

- El *institucionalismo social* acepta que tanto los valores compartidos como la interacción entre actores sirvan para definir las relaciones entre los grupos (Marsh y Rhodes 1992). De hecho, los actores (públicos y privados) que forman parte de un determinado proceso e intentan llegar a acuerdos asumen una cierta estructuración de sus interacciones ya sea, por ejemplo, en forma de estructuras corporatistas o en redes (Burt 1980; Knoke 1990). Estas estructuras permiten que los actores sobrevivan pues en ellas se acumulan los recursos necesarios para su actividad: esto explicaría que algunos actores desaparecieran y otros se hicieran poderosos (Boje y Whetten 1981; Brass 1984). De tal forma, cualquier cambio en las estructuras implica una pronta adaptación en las organizaciones: no hay empresas que no se adapten a las exigencias del mercado, por ejemplo. El principal problema de esta aproximación es la dificultad de separar la evolución institucional y la evolución de la organización.
- El *institucionalismo histórico* argumentaría que, aunque el mercado fallase, su futuro arreglo no distaría mucho del anterior porque los actores tomarían referencias pasadas para reconstruirlo. Por lo tanto, la idea central de esta escuela es que las decisiones iniciales que tiempo atrás diseñaron una institución tendrán una influencia prolongada y generará inercia en el rumbo de la institución y de los actores (Hall 1986; Steinmo, Thelen y Longstreth 1992; King 1995). Por lo tanto, el comportamiento de un actor tiene muchos paralelismos con las reglas de una institución; algo parecido a lo que apuntaban los institucionalistas normativos. La diferencia aquí es la asunción de una visión conservadora de la sociedad que, a menos de que se haya producido una revolución, tiene sus raíces (filosóficas, políticas, sociales) en tiempos pasados. Esto hace complicado cualquier intento de predicción futura o de grandes expectativas y transformaciones. De todas formas, como apunta Genschel (1997), en algún momento la institución deberá encontrar el modo de cambiar si su diseño inicial ya no es capaz de ser útil a su propósito. En este caso, ¿qué explica la transformación del neocorporatismo centralizado? En parte se explica porque aquellos mismos actores que decidieron crearlas (los Estados) decidieron ceder soberanía a la Unión Europea en asuntos económicos haciendo que, consciente o inconscientemente, sus propias instituciones quedaran invalidadas. Posiblemente, aquí entraríamos a valorar si lo que posibilita el cambio en una institución son las decisiones adoptadas en su seno o el impacto de las transformaciones del conjunto de la sociedad.

Habiendo planteado las diferencias entre las cuatro escuelas, observamos que la relevancia dada a instituciones y actores varía en cada una de ellas. Nuestra pretensión en todo momento ha sido

realizar un análisis de actores ya que consideramos que, a pesar de formar parte de un contexto institucional, sus respuestas a los procesos políticos varían dependiendo de su interpretación. No pretendemos explicar el surgimiento de instituciones regionales sino la movilización de los actores, por lo que descartamos el Institucionalismo Histórico. Entender que el *decision-making* y el *policy-making* son básicamente unos procesos interactivos significa que tenemos que dar cierto espacio analítico a las estrategias de los actores (Klijn 1996; Kickert 1997). De hecho, muchos autores afirman que los análisis de las redes de políticas fracasan porque se fijan más en las características de la red (reglas, normas, estructuras) que en la acción de sus componentes (Dowding 1995; O'Toole 1995; Blom-Hansen 1997). Así, el institucionalismo normativo no acabaría de encajar dado su poca teorización sobre la acción colectiva.

Los dos enfoques que satisfacen nuestras pretensiones son el institucionalismo de elección racional y el institucionalismo social. El primero nos permite basar el análisis en el comportamiento del actor mientras que el segundo nos alerta de las consecuencias estructurales de dichos comportamientos. Tal y como los hemos presentado, el primero requiere un esfuerzo para definir la forma en que las instituciones constriñen lo que, en principio, sería una acción totalmente anárquica. El segundo necesita que matemos cuáles son los elementos estructurales. No obstante, tanto un enfoque como el otro pueden llegar a complementar nuestro futuro enfoque: uno nos diría a qué se debe la percepción regional de la organización empresarial y, el otro, cuál es la capacidad de interferir en la toma de decisiones. Lo que tenemos que hacer es encontrar el modo de entrelazarlo todo.

3.2. Una propuesta de marco analítico para las organizaciones empresariales de ámbito regional

3.2.1. Consideraciones previas

A nuestro juicio, un marco analítico adecuado es aquel que permite la combinación múltiple de preferencias (ya que la decisión de un actor es multifactorial) de un modo claro. Creemos que esto se consigue aplicando una variante particular de la Teoría de Juegos que el profesor Fritz W. Scharpf (1997) elaboró en su libro "*Games Real Actors Play: Actor-Centered Institutionalism in Policy Research*" cuyo principal logro es conseguir simplificar en una matriz diferentes posiciones y, de ahí, potenciales estrategias. De tal forma, si imaginamos el caso de un empresario, su comportamiento estará motivado por su interés en aumentar sus ganancias particulares pero también por las posibilidades de negocio que haya en el mercado. Pero, a la vez, podemos pensar que aquello que para un actor es un riesgo, para otro puede ser una oportunidad. Por consiguiente, ante una misma situación podemos esperar respuestas diferentes.

Así, el comportamiento de cualquier actor será el resultado de la acomodación de sus capacidades, sus percepciones y sus preferencias en relación con su entorno⁵⁹.

Las organizaciones empresariales son “actores corporativos” cuyas decisiones son jerárquicamente tomadas por un conjunto reducido de personas que forman parte del staff. Su tipología organizativa les permite disponer de mayores recursos que cualquier otro actor organizado como una asociación, un club o un movimiento social. Por ello, la definición de sus objetivos y sus acciones pueden disfrutar de una fuerte autonomía. De todas formas, su capacidad para acometer cualquier acción varía dependiendo de las circunstancias. Por un lado, existe una vertiente *cognitiva* que hace referencia a la forma en que el actor procesa la información y el concibe la realidad⁶⁰. Por otro lado, la capacidad de actuación también tiene una vertiente *evaluativa*, es decir, la participación del actor puede producirse aunque le acarree pérdidas sabiendo que, a largo plazo, sus beneficios serán mayores.

En un segundo nivel de análisis, el actor se predispone a interactuar en la arena política. De tal modo, como venimos apuntando, su interacción con el resto de actores y su capacidad para conseguir sus objetivos dependerá del conjunto de reglas y normas que articulen el proceso de interacción. En otras palabras, la constelación de actores -que podría decirse también como los actores de la red- (públicos y privados) se enfrentan a *problemas de coordinación* y *problemas de externalidades y de redistribución*. El primer conjunto de problemas hace referencia a que el diseño de la política pública podría desencadenar en una situación de rivalidad entre actores o en situaciones de colapso por no establecer claramente las reglas de procedimiento o porque no se ha sabido incluir a todos los actores en el proceso. El segundo conjunto se refiere a los efectos que podría causar la unilateralidad de un actor invalidando los esfuerzos del resto para,

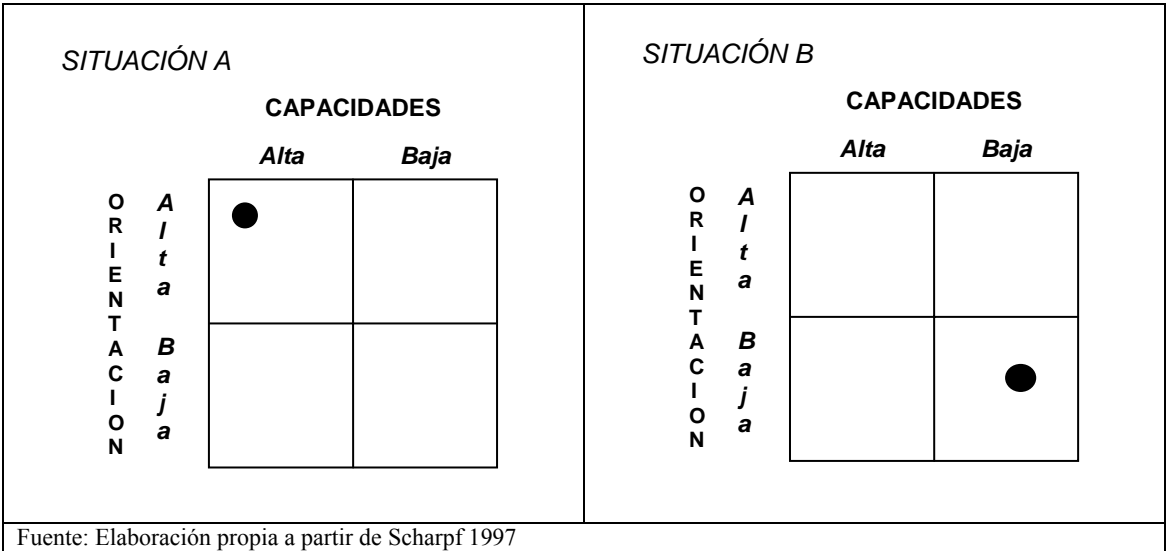
⁵⁹ “Las políticas las producen humanos que no están simplemente guiadas por impulsos naturales o por la coacción de factores externos. En cambio, las políticas públicas son el resultado –bajo restricciones externas- de una *acción intencional*. Sin embargo, las intenciones son un fenómeno subjetivo. Dependen de percepciones y preferencias de los individuos involucrados. La gente no actúa basándose en una realidad objetiva sino por la *realidad percibida* y asumiendo relaciones de causa-efecto dentro del mundo en el que viven. Pero no sólo actúa la gente sobre la base de necesidades objetivas sino también sobre la base de preferencias que reflejan sus *intereses* y *valoraciones subjetivamente definidas* y sus *convicciones normativas* de cómo se debe actuar bajo ciertas circunstancias. En otras palabras, la acción intencional no puede ser descrita y explicada sin referencia al “significado” subjetivo que esta acción tiene para el actor en cuestión” (Sharpf 1997: 19) [Mi traducción. Cursivas en el original]

⁶⁰ Si se trata de un proceso donde prima la inestabilidad y la información que les llega es borrosa (simbología abstracta, objetivos poco definidos), decrecerá la voluntad del actor de participar en él. Realmente, no todos los actores disponen de la misma información ni deciden objetivamente sobre toda una gama de opciones como apuntaba la escuela económica neoclásica. Cada actor tiene, por lo tanto, una identidad reconocida por el resto de actores que participan en el proceso: tienen unos intereses, una forma de actuar, una representación social, etc., y ello les hace adquirir poder (para tener garantizado el acceso), repercusión (para imponer o no sus preferencias) y prestigio (para liderar el proceso o manipular a otros actores).

mediante la negociación conjunta, conseguir objetivos individuales –esto es, el grado de inclusión/exclusión de actores.

De tal modo, la interacción es un concepto complejo y multidimensional, que combina las percepciones del actor con su capacidad de acción. Se pueden encontrar situaciones de extrema rivalidad o extrema cooperación, y un largo monto de opciones mixtas. En consecuencia, el proceso político y la actitud del actor serán significativamente diferentes según la combinación de ambas variables. En las situaciones donde el actor tenga un alto interés y pueda competir por conseguir sus objetivos, éste pasará a ser un defensor de la institución y de su funcionalidad (Situación A). De lo contrario, en una situación B se generará una relación de poca confianza y reciprocidad entre un actor que tiene poco interés en el asunto y unas instituciones que son incapaces de ofrecer incentivos para la participación.

Gráfico 2. Posibles posiciones de un actor frente a un proceso político



La utilización de este marco analítico nos permite explorar el impacto que tienen las instituciones en la movilización de los actores mediante el diseño de sus reglas pero, también, nos permite incluir aquellas supuestas situaciones donde la representación institucional no es suficiente para incrementar el interés del actor en el desarrollo de la política o en el apoyo al proceso político en cuestión.

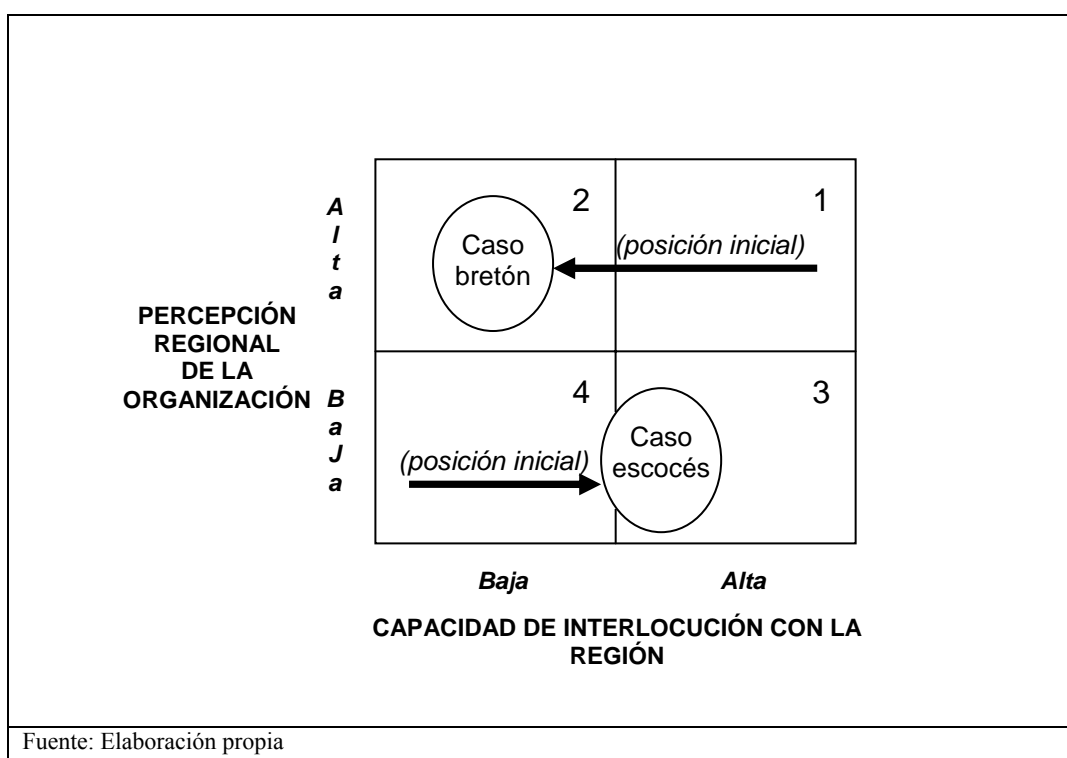
3.2.2. Diseño del marco analítico

Recogiendo todo lo anterior, pretendemos ahora formular un marco analítico que nos permita perfilar el grado de movilización regional entre organizaciones empresariales dependiendo de su percepción regional y su capacidad de participación en las políticas regionales. La revisión

teórica nos ha mostrado que el “grado de autonomía competencial de la región” es también uno de los factores que pueden impulsar dicha movilización regional, pero entendemos que esta variable actúa como interviniente en las otras dos, es decir, las valoraciones y percepciones sobre la funcionalidad de la región en cuestiones políticas y económicas se fortalecen o debilitan dependiendo de la tradición de autogobierno que hayan disfrutado las instituciones regionales. De igual forma, el desarrollo de las políticas regionales irá muy parejo al nivel competencial de la región. Por lo tanto, aquella vieja hipótesis planteada por van Waarden acerca de los efectos organizativos centrípetos como reacción a la federalización del Estado se podrá contrastar una vez se haya definido la posición de las organizaciones empresariales (y que es, en definitiva, el propósito principal de esta investigación).

Este nuevo marco nos puede ser útil si pretendemos analizar las razones que posibilitan o bloquean el reforzamiento de una determinada institución. Hemos realizado un gráfico con los casos escocés y bretón con la información que teníamos hasta el momento y que hace más sencilla la comprensión sobre la posición de sus organizaciones empresariales.

Gráfico 3. Organizaciones empresariales escocesas y bretonas frente a la regionalización. Tendencias.

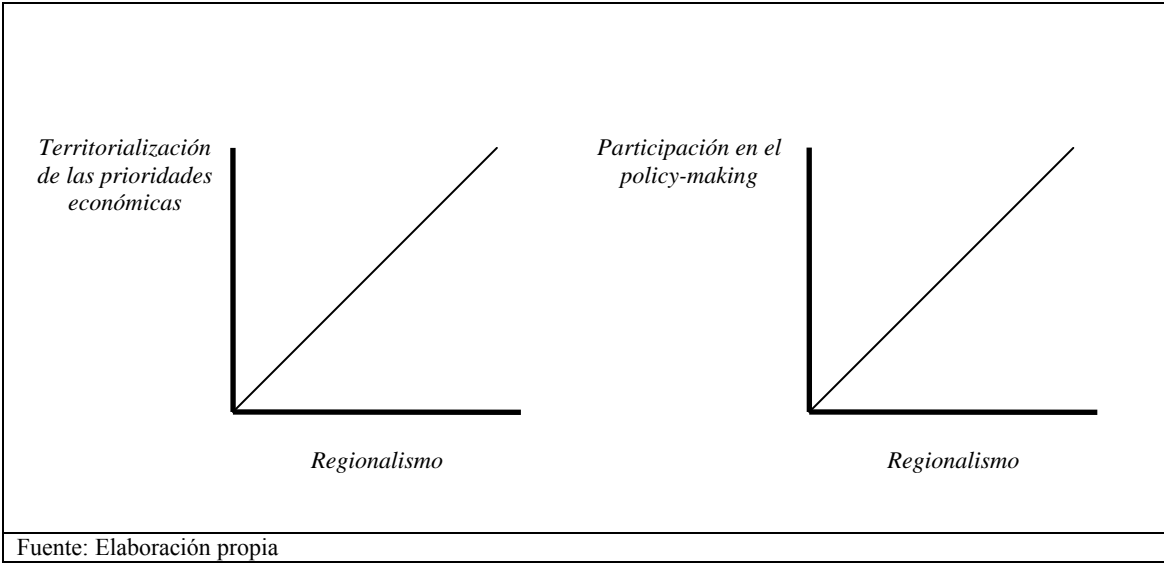


Vemos que si todas las organizaciones empresariales escocesas se concentran en la casilla 3, el principal problema que tienen las instituciones regionales es de legitimidad y funcionalidad. Pese a mejorar el nivel de participación de actores no institucionales, la región ha sido incapaz

de modificar los incentivos *cognitivos* de unas organizaciones empresariales que no ven con claridad los supuestos beneficios de su participar en ellas. Por otro lado, el caso bretón muestra que la estrategia de las organizaciones empresariales está altamente influida por las transformaciones institucionales. A pesar de mantener alta su percepción sobre los beneficios que supone actuar a nivel regional, la concentración de competencias a nivel estatal ha repercutido sobre su lógica de influencia y su capacidad para interactuar políticamente a nivel regional. Como se explicó más atrás, la acción del empresariado bretón mutó desde una lógica cooperativa con las instituciones regionales a una acción al margen de ellas y articulada, sobre todo, mediante el mercado.

Antes de continuar, es importante manifestar algunas cuestiones referidas al lenguaje que vamos a emplear. Para economizar su uso, vamos a resumir en el término “orientación” la variable independiente “*Percepción regional*” y, bajo la etiqueta “capacidades”, se entenderán aquellos índices relacionados con la capacidad de influencia (variable “*Gobernanza regional*”). Además, advertir también que el tratamiento que se va a ofrecer corresponde a las percepciones subjetivas de las organizaciones empresariales sobre la realidad y no a la realidad en sí misma, es decir, que la posición final de la organización con respecto a estos dos ejes será resultado de, por ejemplo, su opinión sobre su participación en la política en lugar del sumatorio de todos los canales de participación que realmente ofrece la política. Como decíamos, la correlación entre orientaciones y capacidades supone poder establecer un sinfín de situaciones y posiciones intermedias que mejoran las viejas premisas sobre la movilización regional de los actores.

Gráfico 4. Impacto de la territorialización de las prioridades económicas y la participación en el policy-making en el regionalismo



Lo que haremos a continuación será perfilar cuáles son los indicadores que definen a cada índice y cómo entender el significado de cada casilla en términos de construcción de lógicas de influencia, estrategias de acción y percepción regional. Apuntar que la posición final de la organización empresarial será el punto de equilibrio entre las dos variables. Puesto que se trata de dos escalas, podremos segmentarlas y dotar de significado a cada uno de los segmentos dependiendo de su aproximación o lejanía del valor inicial. Decir también que las “capacidades” (de participación) se estimarán mediante dos políticas concretas y no sobre la totalidad de competencias regionales. Así, se han seleccionado las políticas de infraestructuras y de formación laboral al ser dos de las políticas que más expectativas generan entre las organizaciones empresariales.

Orientación (*percepción regional*)

El interés regional de una organización empresarial se fortalece a medida que se van incorporando nuevas preocupaciones económicas que contrapesan el grueso de los asuntos macroeconómicos. Esto significa que los miembros de la organización -empresas individuales y asociaciones empresariales- tienden a reconocer que la competitividad empresarial ya no es fruto exclusivo de las decisiones acordadas en foros neocorporatistas centralizados. De lo contrario, el repaso de la literatura ha constatado que estas nuevas preocupaciones económicas requieren un tipo de soluciones estrechamente vinculadas con el entorno inmediato de la empresa, a saber, mejora de las infraestructuras, mejora de la formación de los trabajadores, reformas administrativas y otras tantas similares. Realmente, no se debe considerar que un nuevo conjunto de intereses vaya a suplir a otro ni que podamos categorizarlos como lo nuevo y lo viejo. Las preocupaciones macroeconómicas siguen importando especialmente cuando, por ejemplo, el devenir de la inversión empresarial depende de la evolución de la inflación o de los tipos de interés.

A parte de esto, no podemos olvidar las cuestiones relacionadas con la gestión de dichas políticas. Un tema es que existan nuevas demandas y otro distinto es qué tipo de soluciones gubernamentales se proponen. En este sentido, resulta significativo la valoración sobre el proceso de las políticas públicas. Una mezcla entre valoraciones económicas y valoraciones políticas nos pueden dar cuenta de la percepción regional de la organización empresarial. Igualmente, si esta organización reconoce que quien puede dar solución a sus necesidades es el gobierno regional, esto puede significar que la lógica de influencia de dicha organización se ha transformado: en el momento en que reconoce que su administración preferente es la regional, no sólo desempeñará tareas de servicios a sus miembros (traspaso de información, asistencia jurídica, etc.) sino que, también, asumirá funciones de negociación y discusión con las

instituciones sobre políticas económicas y sociales, cosa que hasta la fecha quedaba reservada a las organizaciones cúpula.

Por lo tanto, la orientación regional de la organización empresarial puede desgranarse en índices y sus correspondientes indicadores como sigue a continuación. Nótese que a cada indicador se le ha dado un valor de 0 a 10 al pretender que todos ellos tuvieran el mismo peso. En total, el sumatorio de los valores de los cinco indicadores deben mostrar un resultado en una escala de 0 a 50.

Tabla 14. Construcción de la variable “Percepción regional” (orientaciones)

<i>Índice</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Valor</i>
a) Repercusiones políticas	a.a.) Grado de reconocimiento regional	(0,10)
	a.b.) Apoyo a los procesos de regionalización	(0,10)
b) Repercusiones económicas	b.a.) Recuento de nuevas demandas	(0,10)
	b.b.) Grado de confianza en las soluciones regionales	(0,10)
c) Repercusiones organizativas	c.a.) Oportunidades para la organización	(0,10)

Dentro de las repercusiones políticas de la regionalización, el indicador “*grado de reconocimiento regional*” mide la importancia que tiene la región en relación con el Estado para la defensa de los intereses de la organización empresarial. Dado que pueden obtenerse múltiples combinaciones, se considerará que el reconocimiento del Estado condiciona el valor señalado a la región de la siguiente forma: el peso de la región aumentará conforme el interés por el Estado decrece. Si el Estado es considerado tan importante como la región, entonces la región es tan funcional como el Estado y, por lo tanto, el “sentido regional” de la organización empresarial se verá condicionado. El razonamiento que se hace, por ejemplo, es que si una organización empresarial no interactúa con las instituciones estatales (por lo que puntúa la casilla “Poco” para el Estado) pero lo hace con regularidad con el gobierno regional (por lo que puntúa la casilla “Alto” para la región), ésta acaba ofreciendo un mayor reconocimiento a la región, en términos de preferencia en la negociación, que una organización que considera que el Estado tiene un alto reconocimiento y la región, de lo contrario, poco. Por lo tanto, metodológicamente consideramos que el valor señalado para la casilla “región” estará condicionado por el valor señalado para la casilla “Estado”; dando una puntuación creciente a la región y decreciente al Estado. Además, puesto que la puntuación máxima resultante puede ser “3”, y queremos que el

valor se encuentre entre de 0 a 10, multiplicaremos el resultado siguiendo la fórmula que se indica.

Indicador 1: Grado de reconocimiento regional*			
	Poco	Considerable	Alto
<i>Estado (E_i)</i>	1	0'66	0'33
<i>Región (r_i)</i>	1	2	3
*(Se considera “r = 0” cuando ninguna de las casillas de región ha sido marcada).			

$$y_i = (r_i * E_i) * 3,333 = (0,10)$$

El indicador “*apoyo a los procesos de regionalización*” mide el grado de simpatía de la organización empresarial hacia los diferentes argumentos que podrían justificar un proceso de descentralización y desconcentración. Se ofrecen tres posibles razones: políticas (aspiraciones ideológicas, mayor autogobierno); económicas (participación en la gestión de recursos, implementación de determinadas políticas); y socioculturales (defensa de una identidad y unas tradiciones). Si recogen valores altos en su conjunto se entiende un apoyo sin reparos a dicho proceso. Sin embargo, si se muestra otro tipo de puntuación se supondría que el apoyo de la organización empresarial debe ser matizado. Como en el indicador anterior, puesto que el recuento máximo sólo asciende a “6”, se aplicará la fórmula indicada para tener un resultado entre 0 y 10.

Indicador 2: Apoyo a los procesos de regionalización			
	Innecesario	Justificable	Necesario
<i>Razones políticas (Rp)</i>	0	1	2
<i>Razones económicas (Re)</i>	0	1	2
<i>Razones socioculturales (Rs)</i>	0	1	2

$$y_i = (Rp_i + Re_i + Rs_i) * 1'666 = (0,10)$$

Respecto a las repercusiones económicas de la regionalización, un primer indicador es el “*recuento de nuevas demandas*” que mide el número de preocupaciones económicas vinculadas con el nivel meso que cada organización empresarial ha manifestado en sus publicaciones durante el último año disponible. Este indicador nos sirve para observar si los intereses empresariales han ido adaptándose a las nuevas exigencias de la economía global. Si la organización empresarial puntúa alto en este indicador significa que tiende a considerar los factores económicos regionales como importantes para la competitividad de las empresas que representa. Ya que el propósito de este indicador es conocer si las organizaciones empresariales han introducido nuevas exigencias económicas, sólo nos preocuparemos de hacer un recuento

de las mismas. Para ello, hemos seleccionado cinco políticas (o necesidades) representativas de la *competitividad regional*:

- Nuevas tecnologías: aquellas políticas dispuestas a introducir medios informáticos y tecnológicos en las empresas para mejorar la productividad de las mismas. Ello requiere la instauración de una red de servicios adicionales como la conexión a la red o los programas de renovación de maquinaria; todo ello de alta incidencia en la empresa y condicionado por la adecuación del tecnológica del territorio (Powell y Snellman 2004).
- Infraestructuras: aquellas políticas interesadas en mejorar las condiciones de transporte de mercancías, de movilidad y de telecomunicaciones. La inversión en infraestructuras supone la progresiva eliminación de barreras físicas y un descenso en los costes de producción de las empresas (Capellin 1991; Maillat 1998)
- Innovación: aquellas políticas interesadas en introducir la economía del conocimiento en el sistema productivo apostando por la inversión en investigación y desarrollo y la producción de productos de alto valor añadido (Cooke, Davies y Wilson 2002; Martín, Mulas-Granados y Sanz 2005).
- Formación profesional (capital humano): aquellas políticas dirigidas a renovar los conocimientos y habilidades de los trabajadores para que puedan adaptarse a las nuevas exigencias laborales, muy relacionadas con las nuevas tecnologías (Moulaert y Nussbaumer 2005)
- Medio ambiente: aquellas políticas y regulaciones que tienen como objetivo regular las condiciones y exigencias ecológicas de las empresas ya sea para asegurar la calidad de las materias primas, las condiciones medioambientales o las obligaciones y responsabilidades de las empresas.

Indicador 3: Recuento de nuevas demandas		
	No	Si
(a1) Nuevas tecnologías	0	1
(a2) Infraestructuras	0	1
(a3) Innovación	0	1
(a4) Formación profesional	0	1
(a5) Medio ambiente	0	1

Se da un valor “1” si existe interés y “0” en caso de ausencia. Dado que el sumatorio alcanza una puntuación máxima de 5, multiplicaremos el resultado por 2 para así alcanzar valores entre 0 y 10.

$$y_i = \sum_{i=a}^5 a_i * 2 = (0,10)$$

Este índice de repercusiones económicas lo completamos con un indicador sobre el “*grado de confianza en las soluciones regionales*”. Se busca medir la tendencia de la organización a regionalizarse a medida que las políticas públicas planteadas en la región se consideren una solución factible a sus demandas. El indicador se construye con dos preguntas: la primera interroga sobre los efectos de la descentralización de recursos para la economía, y la segunda lo hace sobre la posible incidencia de la organización empresarial en el diseño de esas soluciones. La pregunta se planteaba de la siguiente forma: “*Su defensa de la región crece a medida en que...*”. Al igual que en los indicadores previos, éste también requiere aplicar un multiplicador.

Indicador 4: Grado de confianza en las soluciones regionales				
	Nada	Poco	Bastante	Mucho
(b _i) <i>Nuestro poder de decisión aumenta en las políticas regionales</i>	0	1	2	3
(c _i) <i>La descentralización de recursos sea importante para la economía</i>	0	1	2	3

$$y_i = (b_i + c_i) * 1'666 = (0,10)$$

Por último, hemos considerado conveniente introducir un índice que tenga en cuenta si la regionalización supone ventajas para la organización empresarial en términos estrictamente organizativos. Bajo el indicador “*oportunidades para la organización*” se mide el apoyo a la regionalización según los beneficios que ésta comporte a la organización en forma de bienes tangibles e intangibles como, por ejemplo, mayor reconocimiento institucional, mayor legitimación social o mayor acceso a los órganos de gestión y dirección institucionales. Este indicador no se centra en valoraciones políticas o económicas de la regionalización sino en opiniones evaluativas, quizás un tanto estratégicas, de la organización empresarial para reforzar su posición como actor regional. Una puntuación alta significará que, para la organización, apoyar la regionalización les supone conseguir nuevas capacidades. Sin embargo, si se puntúa bajo, el interés de la organización por la región –si es que lo tiene- no se articula entorno a los posibles beneficios organizativos sino, más bien, por otros argumentos.

Indicador 5: Oportunidades para la organización derivadas de la regionalización				
	Nada	Poco	Bastante	Mucho
(a _i) <i>Reconocimiento institucional</i>	0	1	2	3
(b _i) <i>Legitimación social</i>	0	1	2	3
(c _i) <i>Acceso a los órganos de gestión y dirección institucionales</i>	0	1	2	3

$$y_i = (a_i + b_i + c_i) * 1'111 = (0,10)$$

La suma total de estos cinco indicadores nos permite clasificar a la organización empresarial según su proyección regional. En total, dispondremos de una escala que podremos fragmentar en cuatro segmentos y dotarles de significado:

1. *Desinteresada* [0 - 12'5): Poco interés por la región. Los motivos pueden ser varios: que las instituciones regionales tengan poca autonomía, que los miembros de la organización requieran unas necesidades vinculadas a niveles estatales o supranacionales, o que no se reconozca al gobierno regional como una autoridad capaz de ofrecer soluciones reales. En este caso, el desarrollo de la lógica de influencia de la organización empresarial tendrá poca incidencia ya que no tiene incentivos para ello. No cabe esperar de la organización empresarial una movilización regional.
2. *Simbólica* [12'5 – 25): La región ofrece algunos incentivos políticos o económicos que les son reconocidos. A pesar de ello, la región no ha conseguido atraer el interés de la organización porque no ha sido capaz de suplir o sobrepasar la importancia de otros niveles de gobierno o porque la organización empresarial no considera que las competencias regionales sean motivo de interacción. Si ocurre una movilización regional será de baja intensidad, destinada a colaborar en actividades menores.
3. *Funcional* [25 – 37'5): La región es tan importante como el Estado para alcanzar los intereses de la organización. Se reconoce que las nuevas demandas económicas afectan significativamente el porvenir de las empresas representadas y que las autoridades regionales pueden ofrecer soluciones eficaces. Se desarrolla una lógica de influencia regional.
4. *Promotor* [37'5 – 50): para la organización empresarial la región es mucho más importante que el Estado: es una organización de empresarios con una fuerte proyección regional. Los principales contactos a nivel institucional se realizan dentro de la región y, en consecuencia, su movilización regional es alta.

Capacidades (gobernanza regional)

La percepción regional del actor debe complementarse con la capacidad que tenga para lograr sus objetivos. Esta segunda variable plantea el posible impacto que tiene la gobernanza regional en el comportamiento de los actores. Si, como se ha venido apuntando, la descentralización y desconcentración del Estado supone la creación de nuevas instituciones y mayores recursos para el gobierno regional, entonces es necesario interesarse por la forma en que las organizaciones empresariales interactúan a este nivel. Hemos sido advertidos de que el grado de satisfacción de un actor se encuentra fuertemente relacionado con su capacidad de participación en su

respectiva arena política y que, la satisfacción del actor se traduce en mayor o menor predisposición a cooperar con el resto de actores implicados. Así, volvemos a augurar diferentes tipos de comportamiento de la organización empresarial dentro de la gobernanza corporatista.

De hecho, lo que se ha planteado en el capítulo anterior es que nos encontramos en un proceso dinámico lleno de incertidumbres institucionales y tensiones político-económicas entre un modelo estatista y un modelo regional. En medio de estos conflictos, los actores económicos deben adaptarse organizativamente desde un modelo centralizado, que ya fijaba un cierto tipo de reglas neocorporatistas, hacia un modelo descentralizado que carece de una trayectoria bien definida y que genera dudas sobre su eficacia y su experiencia. Es decir, lo que sucede es que la gobernanza regional debe ir tejiendo una red propia de actores mediante la resolución constante de problemas de coordinación generados por enfrentamientos entre intereses de múltiples actores que se encuentran en pleno aprendizaje sobre cómo actuar conforme unos procesos, hasta el momento, insólitos.

Dado que no es objeto de esta investigación un análisis del alcance de la gobernanza regional sino, en todo caso, de la gobernanza corporatista, se toman en consideración dos políticas de un alto interés para las organizaciones empresariales: las infraestructuras y la formación profesional. Metodológicamente, la variable “capacidades” la definimos, pues, a partir de tres índices que midan la *satisfacción* de la organización empresarial, la capacidad de *decisión* en el diseño de las políticas y la capacidad para participar en su *implementación*. Contaremos con un total de seis indicadores que recogerán la media de las puntuaciones anotadas sobre la política de infraestructuras y de formación laboral en un rango de valores del 0 al 60.

Tabla 15. Construcción de la variable “Gobernanza regional” (capacidades)

<i>Índice</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Valor</i>
a) Satisfacción	a.a.) Aprobación de la parte sustantiva de las políticas	(0,10)
	a.b.) Conformidad con la regionalización de las políticas	(0,10)
	a.c.) Grado de participación general en las políticas	(0,10)
b) Capacidad de decisión	b.a.) Participación en la gestación y definición de las políticas	(0,10)
	b.b.) Participación en el asesoramiento de las políticas	(0,10)
c) Capacidad de implementación	c.a.) Participación en la implementación de las políticas	(0,10)

El índice “Satisfacción” hace referencia al grado de concordancia con las políticas de infraestructuras y formación laboral a nivel regional. De tal forma, dividimos el índice en tres indicadores: el primero hace referencia a la “*aprobación de la parte sustantiva de las políticas*”. Con este indicador medimos el grado de satisfacción para con la política desde una perspectiva general y nos muestra hasta qué punto la organización empresarial considera que las soluciones políticas responden a las necesidades que ella misma propone. Su puntuación puede oscilar entre una escala del “0” al “10”. Para conseguir esta puntuación, al igual que todas las otras en esta variable, se ha solicitado al entrevistado que puntúe entre estos dos valores, por lo que no es necesario aplicar ninguna fórmula ni ningún multiplicador. Puesto que son dos políticas diferentes y se pretende conseguir una única puntuación, se ha procedido a calcular la media entre las puntuaciones de cada indicador (ver tabla siguiente).

El segundo indicador se refiere al grado de “*conformidad con la regionalización de las políticas*”. Este es un indicador relevante ya que nos aporta un tipo de información interesante: aquí se nos dice si se está de acuerdo con que un cierto tipo de políticas se gestionen a nivel regional. Dependiendo de su puntuación se considerará si la organización empresarial reconoce que la subsidiariedad es una necesidad (si puntúa por encima del 5) o si, en caso contrario, no considera que gestionar dichas políticas regionalmente sea un avance respecto a la centralización. Por último, se pregunta sobre el “*grado de participación general en las políticas*” que muestra si la organización empresarial está del todo satisfecha o insatisfecha de su involucración en la gobernanza de estas dos políticas.

Para construir el segundo y tercer índice hemos considerado oportuno hacer la distinción entre “decisión” e “implementación” de las políticas. Siguiendo algunos consejos teóricos, una cosa es que un actor sea capaz de intermediar con la administración para discutir sobre qué políticas son adecuadas para hacer frente a los conflictos, y otra bien distinta es saber si los actores no institucionales tienen el derecho de participar en la implementación de políticas y servicios públicos ya sea mediante Partenariados u otros instrumentos de gestión pública. Dentro del índice “Capacidad de decisión” se ha hecho una doble distinción atendiendo a dos formas diferentes de incidencia en la primera fase de gestación de las políticas: por un lado, la “*participación en la gestación y definición de las políticas*” mide el grado de participación en la primera fase de las mismas en cuanto a la introducción de temas en la agenda y la definición de los problemas. Por otro lado, la “*participación en el asesoramiento de las políticas*” mide el grado de participación existente en las fases de establecimiento de objetivos, de instrumentos y de actuaciones. Finalmente, el último índice cuenta con un único indicador sobre la “*participación en la implementación de las políticas*” el cual nos da conocimiento del grado de cooperación público-privado de la gobernanza corporatista ya que, si se valora positivamente significará que

la confianza entre las esferas pública y privada ha alcanzado un nivel muy desarrollado de cooperación.

Tabla 16. Construcción de la variable “Capacidades” (*gobernanza regional*)

<i>Índice</i>	<i>Indicadores</i>	<i>Política de infraestructuras</i>	<i>Política de training</i>	<i>Valor resultante</i>
Satisfacción	a.a.) Aprobación de la parte sustantiva de las políticas	a1 (0,10)	a2 (0,10)	$a3 = (a1 + a2) / 2 = (0,10)$
	a.b.) Conformidad con la regionalización de las políticas	b1 (0,10)	b2 (0,10)	$b3 = (b1 + b2) / 2 = (0,10)$
	a.c.) Valoración sobre el grado de participación de la organización	c1 (0,10)	c2 (0,10)	$c3 = (c1 + c2) / 2 = (0,10)$
Capacidad de decisión	b.a.) Participación en la gestación y definición de las políticas	d1 (0,10)	d2 (0,10)	$d3 = (d1 + d2) / 2 = (0,10)$
	b.b.) Participación en el asesoramiento de las políticas	e1 (0,10)	e2 (0,10)	$e3 = (e1 + e2) / 2 = (0,10)$
Capacidad de implementación	c.a.) Participación en la implementación de las políticas	f1 (0,10)	f2 (0,10)	$f3 = (f1 + f2) / 2 = (0,10)$

Tal y como se ha repasado en el capítulo segundo, la cooperación entre instituciones y actores no institucionales tiene que ser entendida como un proceso que transforma la forma de entender la gestión pública y la gobernabilidad. Siguiendo la clasificación hecha por Keast *et al* (2004), dentro de este proceso se pueden diferenciar hasta cuatro etapas:

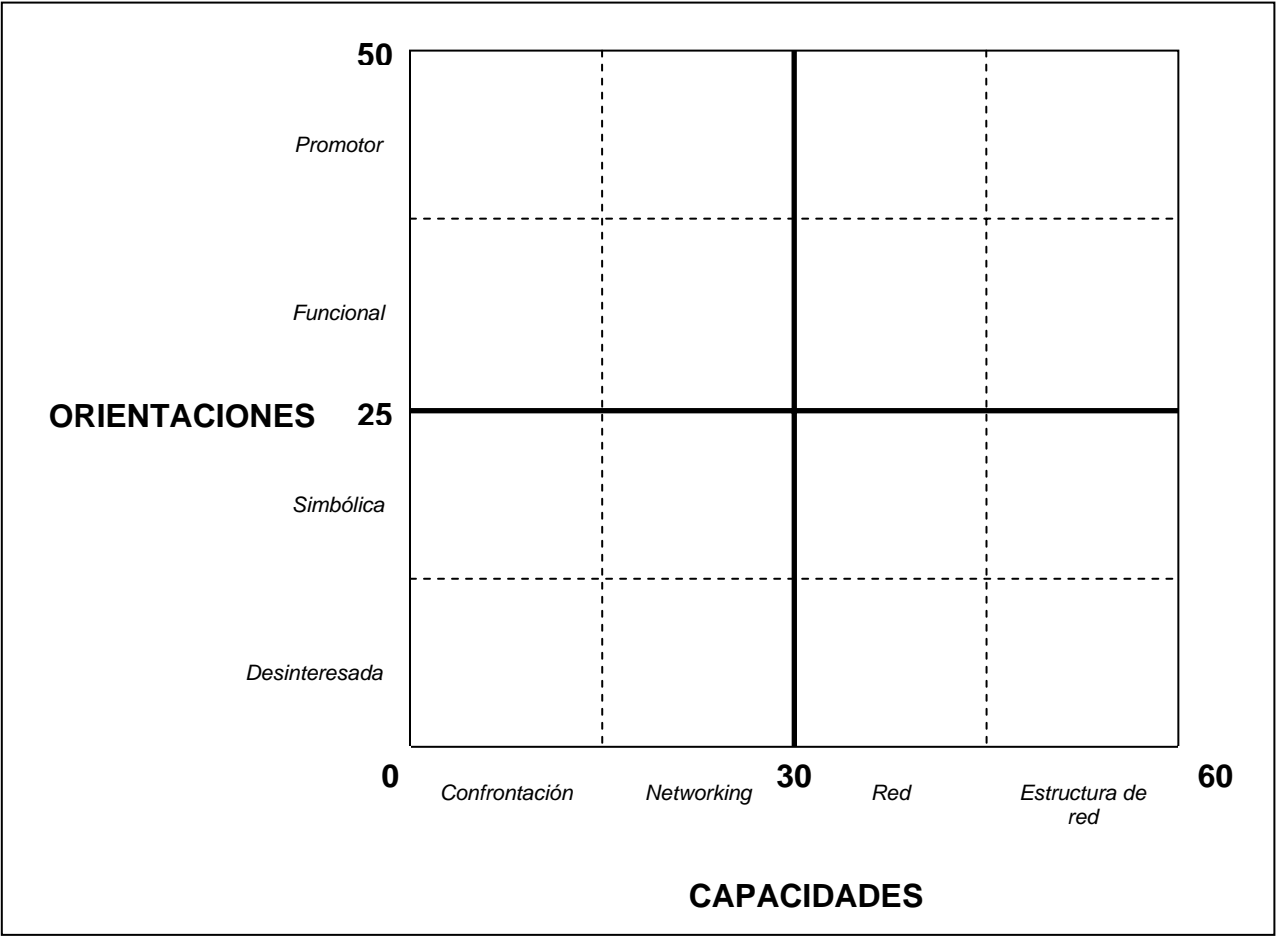
1. *Confrontación* [0 - 15): se caracterizaría por la ausencia de cooperación entre actores y la aparición de tensiones y conflictos. En esta situación, las organizaciones empresariales emplearían mecanismos de presión directos y sus objetivos serían agresivos ya que no encontrarían reciprocidad por parte del gobierno regional.
2. *Networking* [15 - 30): los actores tendrían cierta capacidad de comunicación y de valoración colectiva de necesidades sin llegar a asumir compromisos formales.
3. *Network* [30 - 45): los actores económicos pueden participar en el diseño y la implementación de las políticas regionales aunque bajo un fuerte liderazgo y presencia del sector público.
4. *Estructura de red* [45 - 60): situación en la que, de forma conjunta, los actores implicados en la gobernanza corporatista definen e implementan las políticas regionales.

Finalmente, lo que obtendremos después de combinar ambas variables es una matriz segmentada en un total de 16 casillas. Con este cuadro podemos analizar con mucho más detalle los factores que explicarían el comportamiento de cualquier organización empresarial en un proceso de regionalización del Estado o en la interacción con las instituciones regionales. Como se puede apreciar, no todas aquellas organizaciones con un alta percepción regional adoptan un comportamiento similar. Incluso, tendríamos que matizar que el aumento de capacidades hiciera crecer la orientación regional de la organización. Entendiendo que la predicción es complicada – como advertía Christopoulos en páginas previas-, consideramos que puede ser menos costosa si hemos sido capaces de posicionar al actor entre estos dos ejes. No sabremos qué comportamiento tendrá la organización empresarial a años vista, pero sí podremos entender su comportamiento en un periodo de tiempo razonable.

La posición de un actor en este cuadro tiene que combinar las definiciones que se han hecho para cada variable. Por ejemplo, si una organización empresarial tiene una orientación regional *simbólica* y sus capacidades de presión se sitúan en la casilla de *confrontación*, cabe esperar de ella una actitud poco partidaria de apoyar cualquier manifestación favorable al regionalismo. Igualmente, en este caso se esperaría que la organización empresarial adoptase una lógica de influencia dirigida a instituciones estatales o europeas y, en la medida de lo posible, evitaría la interacción con actores políticos regionales. Para conseguir su regionalización se le tendrían que ofrecer incentivos institucionales para que cooperara con el resto de actores regionales. Sin embargo, estos incentivos serían limitados si las instituciones regionales no se proveen de aquellas competencias que sean de su interés. Otro posible ejemplo podría ser una organización empresarial con una orientación funcional y unas capacidades propias de una estructura de red. En este caso, sería posible que la organización empresarial defendiera una mayor regionalización de competencias y recursos públicos a pesar de no ser una ferviente defensora de la región como único espacio de referencia. De todas formas, si la gobernanza regional ha sido capaz de ofrecer los suficientes incentivos a los actores económicos en forma de participación en el *decision-making* y el *policy-making*, las organizaciones empresariales considerarán que la desconcentración supone mayor capacidad de influencia para ellas mismas al haber asegurado su presencia en los principales foros regionales de negociación.

A continuación, se muestra el cuadro resumen del marco analítico que combina las orientaciones y las capacidades de los actores en la movilización regional.

Gráfico 5. Cuadro de posiciones dentro de la movilización regional



Fuente: Elaboración propia

Capítulo 4:

Las organizaciones empresariales catalanas

4.1. Introducción

Las dos principales características que han marcado el desarrollo de la actividad de presión en España han sido por una lado, una cierta desconfianza mutua entre algunos grupos organizados y la Administración, propia de una cultura política favorable a “maniobras ocultas” y “tratos de favor”; y, por otro, la complicidad con la que el Estado recompensaba a determinadas organizaciones privadas mediante el otorgamiento de privilegios –como un trato preferencial o ayudas discrecionales (Molins 1994). Este defecto crónico del quehacer del sistema político español ha generado una lógica asociativa empresarial de carácter “reactiva” y de urgencia, es decir, entendida como respuesta a la previa acción colectiva sindical y no como la expresión de una cultura política pluralista (Martínez y Pardo 1985). De hecho, la Ley reguladora del derecho de Acción Sindical del 1977 y la Constitución del 1978 vinieron a paliar tal desbarajuste mediante la instauración formal de un sistema pluralista (García Femenía 2002).

No es el caso de las regiones que conforman la España industrial que han contado con importantes empresarios y, correlativamente, con una vida asociativa más intensa, más plagada de oportunidades para intervenir en las instituciones, que las zonas menos desarrolladas (Linz y De Miguel 1966). Probablemente, la aparición de dos modelos enormemente diferenciados pueda explicar que, a mediados de los 80s, el respaldo de la clase empresarial a la regionalización del Estado encontrara un gran número de simpatizantes en Cataluña y Euskadi (y algo menos en Madrid), y similar cantidad de detractores en la resta del Estado pese a que, en los diez primeros años de implantación del *Estado de la Autonomías*, se viera que los “mesogobiernos” eran una fuente de estabilidad, gobernabilidad e integración nacional (Pérez Díaz 1984, 1985).

La transición democrática institucionalizó las prácticas corporativas a nivel estatal –lideradas por el entonces presidente del gobierno Adolfo Suárez- al reconocer que el mantenimiento de la estabilidad democrática sólo sería posible si se sobrellevaba con éxito la crisis económica de finales de los 70s (Solé 1990). De tal forma, el neocorporatismo autonómico propició “el desarrollo de una política de pactos y acuerdos en el ámbito autonómico que han tenido como objetivo una concertación social que permitiera lograr mayores cotas de desarrollo económico y social” (García Femenía 2002: 267). No hubo más remedio que asentar el marco regional de acción colectiva sobre tres pilares: primero, en un número considerable de organizaciones sectoriales a nivel provincial, reflejo del peso de la negociación colectiva de ámbito provincial; segundo, en el temprano reconocimiento de las organizaciones empresariales como interlocutores válidos por parte de los gobiernos regionales; y, tercero, en la especialización de las organizaciones empresariales regionales en entidades prestadoras de servicios a las empresas, amparadas por el apoyo –a menudo económico- de los gobiernos regionales y la delegación de dichas funciones en las propias organizaciones empresariales (García Femenía 2002).

Con una herencia de siglos de asociacionismo empresarial⁶¹, Cataluña cuenta con más de 300 asociaciones empresariales de diferente tipología: organizaciones cúpula (dedicadas a la negociación de convenios, resolución de conflictos laborales, asesoramiento fiscal), organizaciones sectoriales, organizaciones subsectoriales, organizaciones de base, cámaras, etc. (Casademunt y Aguar 1998). El mapa asociativo del empresariado catalán muestra una alta complejidad debido a su alto grado de pluralismo y a la necesidad de adaptar su lógica de influencia ante gran número de interlocutores (UE, Gobierno central, Generalitat, Diputación, Ayuntamientos) (Casademunt y Molins 1998).

4.2. Foment del Treball Nacional

Foment del Treball Nacional (FTN), constituida como la organización cúpula más representativa en Cataluña, ha defendido desde su constitución la unidad del mercado español, presionando a la Generalitat de Cataluña para evitar cualquier decisión en contra (Ludevid y Serlavós 1985). Es, a su vez, una de las organizaciones empresariales de referencia del empresariado de toda España por su dedicación al debate económico y su capacidad de influencia ante el gobierno central. De hecho, FTN no sólo pretende reestructurar el tejido empresarial en Cataluña desde la transición sino que se dedica a estructurar la patronal española

⁶¹ Por ejemplo, la Asociación Industrial de la Lana surge en el año 1559 (Aguilar 1985).

(CEOE) y a asumir un papel decisivo en ella situando a uno de los líderes empresariales más influyentes en su presidencia (Carles Ferrer i Salat, 1977-1984).

“Desde los comienzos del proceso de recuperación de la autonomía de Cataluña, las propuestas de política económica de Fomento del Trabajo han partido de una consideración básica: la oposición al establecimiento de fórmulas que pudieran diferenciar las condiciones de producción de Cataluña respecto a las del resto de España. [...] Este es, pues, el punto de partida: preservar la unidad de mercado español. La Generalitat debiera, en consecuencia, evitar “todo tipo de medidas o actuaciones inspiradas en la idea de que Cataluña puede salir sola de la crisis económica”. Esta asunción inicial reduce sensiblemente, en opinión de Fomento, las posibilidades de iniciativa específica del gobierno autonómico catalán. [...] A su juicio, deberían evitarse soluciones localistas y habría que enfocar el problema con una visión estatal y dentro de un marco de competitividad internacional. Esto no impide, evidentemente, que se traten de conseguir todas las ayudas posibles a la reindustrialización de Cataluña (...). Un segundo supuesto básico de Fomento gira en torno a la idea de que existe el riesgo de que la autonomía catalana se traduzca en la práctica en una mayor ineficacia de la Administración Pública, en una mayor burocracia, con mayor coste para el contribuyente” (Ludevid y Servalós 1985:129).

Representa a una multitud de empresas catalanas por lo que su *lógica de influencia* se encamina a estar presente en todos los órganos consultivos de la administración y exprimir al máximo su capacidad de asesoría a las autoridades para conseguir reformas legislativas (Casademunt y Molins 1998)⁶². La larga experiencia en la negociación con las autoridades públicas y otros actores sociales ha hecho de FTN una patronal que rehúsa la confrontación incondicional apostando estratégicamente por el pacto y la conciliación incluso en momentos de mayor discrepancia (Estapé 1994). Esto hace de FTN una organización empresarial con un fuerte arraigo institucional, pues resulta peculiar que uno de los principales mecanismos de influencia sobre la administración sea formalizando reuniones de trabajo con funcionarios y altos cargos públicos. A lo que a este estudio respecta, observando la siguiente tabla, es interesante ver la tendencia de cómo los encuentros con representantes regionales va equilibrándose con las reuniones con representantes vinculados al gobierno central.

Tabla 17. Encuentros con representantes de la Administración Pública en la sede de Foment del Treball Nacional. Por niveles de gobierno

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Gobierno central</i>	10	7	12	7	12	6	10	1	3	5
<i>Generalitat</i>	2	4	4	5	2	2	1	10*	6	4

* En el año 2004 se produce una alternancia en el Gobierno de la Generalitat

Fuente: Elaboración propia a partir de Foment del Treball Nacional. Memorias de actividades (1997-2006)

⁶² En el discurso de Joan Rosell ante el Consejo General Electoral de Foment del Treball en el año 1998 insistió en que: “Fomento y las organizaciones afiliadas tenemos asumidos un conjunto de funciones que se consideran fundamentales tanto por parte de nuestros socios como por los interlocutores sindicales: la negociación colectiva; la negociación con los sindicatos y, a menudo, con las administraciones sobre las políticas sociales; la interlocución con las administraciones públicas; y la relación con la opinión pública”

Tabla 18. Órganos de representación institucional en los que participa Foment del Treball Nacional. Por niveles de gobierno

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Gobierno central</i>	10	10	10	10	10	10	10	11	11	10
<i>Generalitat</i>	33	33	33	34	33	39	36	42	46	49
<i>Ayuntamiento de Barcelona</i>	16	11	12	12	12	11	13	14	21	17

Fuente: Elaboración propia a partir de Foment del Treball Nacional. Memorias de actividades (1997-2006)

Sin embargo, en la última década parecen vislumbrarse algunos cambios en relación con la funcionalidad del territorio (y del gobierno autonómico) para la competitividad de las empresas, bajo la opinión de FTN. Por un lado, su análisis económico se ha centrado en introducir nuevas prioridades como la internacionalización, la flexibilidad laboral, la simplificación administrativa, la inversión en infraestructuras, la energía, la innovación, la formación laboral o la educación; a las ya tradicionales de reforma fiscal, control de la inflación o creación de empleo⁶³. Por otro lado, empiezan a observarse manifestaciones públicas –notas de prensa o discursos- reclamando inversiones del Estado en Cataluña o la descentralización de algunos servicios públicos. Esta novedosa postura de FTN se centra en criticar la falta de complicidad del Estado para potenciar la competitividad de la economía catalana. De tal forma, FTN inicia un período de reivindicaciones considerando que el gobierno central margina a Cataluña -en beneficio de otras regiones⁶⁴- por la poca inversión que realiza en ella –concretamente en infraestructuras (carreteras, ferrocarriles, Aeropuertos y Puertos)⁶⁵. Es más, FTN ha defendido, en notas de prensa, la publicación de las balanzas fiscales ya que, a su juicio, “la falta importante de inversiones en Cataluña; carencia que, según el presidente de la patronal, Juan Rosell, “entorpece la competitividad de la economía y de las empresas de Cataluña, por la falta de servicios e infraestructuras que contribuyan a mejorar la competitividad”⁶⁶. En este tenso

⁶³ Foment del Treball Nacional da a conocer su análisis económico en su revista Horizonte Empresarial. Para este análisis se han revisado todos los números de 1997 a 2007.

⁶⁴ “Teniendo en cuenta el conjunto de la inversión real del Estado durante dicho periodo en proporción al Producto Interior Bruto, vemos que en Andalucía se registra una media anual del 1,82%, en Madrid el porcentaje de inversión fue del 1,64% del PIB, mientras que en Cataluña fue del 1,29%. Si se observa la inversión por habitante efectuada por el Estado, en la C.A. Madrid se invirtió una media anual de 389€ por habitante, en Andalucía fue de 255€, y en el caso de Cataluña fue únicamente de 280€, un 28% menos de inversiones respecto de la C.A. de Madrid. Viendo los datos, de cada 3 años de inversiones, uno se convierte en inversión cero para Cataluña”. (Nota de prensa 8 de noviembre del 2007)

⁶⁵ Notas de prensa de Foment para el año 2006: 6 de agosto; 3 y 4 de octubre; 8 de noviembre.

⁶⁶ En la nota de prensa del 8 de noviembre del 2007, FTN expresa que existe un diferencial entre la inversión que se hace en las comunidades autónomas de Andalucía, Madrid y Cataluña que resulta

clima, FTN adoptó una posición favorable al redactado de un nuevo Estatuto de Autonomía en contra de la opinión contraria de la mayoría de empresarios del resto de España⁶⁷:

“Todos tendríamos que hacer autocritica constructiva en Cataluña, y también fuera, donde muchas veces actúan por el tactismo político del día a día y sin medir las consecuencias tanto políticas como económicas y de convivencia a medio y largo término. Hay muchos que no quieren entender qué es el Estado de las Autonomías y la descentralización en todos los ámbitos. Incluso quieren ir para atrás. [...] Ya sabemos que no tenemos capacidad para evitar la competencia global y sus efectos, que a menudo vemos como deslocalizaciones de actividades. Lo que sí podemos hacer es adaptarnos cuanto más pronto mejor a unas condiciones y unos mercados que cambian continuamente. Nos hace falta flexibilidad, nos hace falta eliminar obstáculos a la creatividad y a la iniciativa, nos hace falta bajar los costes improductivos. Y no sólo en las empresas. Tiene que ser una apuesta de país. [...] El Nuevo Estatuto, en el ámbito económico, significa hacer más tractivo este país para las empresas de aquí y las potenciales que pueden venir o incrementar la apuesta que aquí tienen. [...] Algunos podrían llegar a decir que es una ruptura de la unidad del mercado, pero lo valoran según quién lo lleva a término” (Joan Rosell – Extracto de la intervención en la Asamblea General de FTN 3 de julio 2006)

Como ya se advertía en otro momento (Medina 2008), tenemos que analizar con cierta distancia esta última etapa reivindicativa. Foment del Treball Nacional nunca ha perdido de vista el horizonte estatal⁶⁸; lo que se ha producido es un reforzamiento de su condición de actor económico catalán en un momento en el que las fuerzas políticas catalanas decidieron reconfigurar su *status quo* dentro del Estado. En ese momento, la dirección de FTN tuvo que decidir si bien se posicionaba del lado de la clase política catalana que reclamaba un aumento de recursos y competencias para Cataluña o si bien negaba una mayor descentralización del Estado a pesar de que el gobierno central no estuviera destinando la inversión necesaria para hacer más competitiva la economía catalana. Su presidente Joan Rosell dejó claro que FTN era partidario de la primera: “se han producido las negociaciones para un nuevo Estatuto de Autonomía y su posterior aprobación –a pesar de que no se obtuvo el consenso de todas las fuerzas políticas- en el Parlament de Catalunya. Este hecho es un avance que precisa de un fuerte espíritu

negativo para la última. Su defensa de la publicación de las balanzas fiscales porque: “el Estado debe explicar su gasto con total transparencia y ha señalado a la tecnoestructura del Estado como una de las causas de esta falta de inversiones en Cataluña. Rosell ha asegurado que “*Foment va a realitzar un esforço pedagògic per aconseguir que comprensió per part del rest del conjunt del Estat per paliar esta situació*”.

⁶⁷ Entre otras razones, este debate propició la decisión de abandonar la vicepresidencia de la CEOE que correspondía a Foment del Treball.

⁶⁸ Ludevid y Servalós (1985) dedican un espacio en su artículo a apuntar lo siguiente: “Ya hemos señalado al principio cómo la trayectoria histórica de Fomento no es nacionalista. Bien al contrario, desde su fundación, su ideario, que hoy denominaríamos “españolista”, es de vocación española. Si en un determinado momento un núcleo de Fomento (nunca la totalidad de sus dirigentes) optó por el catalanismo pragmático de Prat fue por un cálculo de conveniencia política táctica. En diversas ocasiones, los intereses económicos de la burguesía catalana llevan a Fomento a abandonar la causa de la defensa sin vacilaciones de la catalanidad. En la actualidad, Fomento mantiene, con matices, esta trayectoria histórica”. [Nótese que al referirse a la “actualidad” es, a tiempo de este trabajo, hace veinticuatro años].

constructivo por parte de los partidos políticos; espíritu que debe encaminarse hacia el interés general dentro del marco constitucional”⁶⁹

A nuestro parecer, el caso de FTN refuerza la idea de “politización de la agenda” tratada más arriba (Raco 2003): las organizaciones empresariales, como actores enmarcados en una sociedad, adaptan sus planteamientos a los acontecimientos sociopolíticos de la región. Igualmente, FTN reconoce que su capacidad de influencia ha mejorado en relación con el Gobierno catalán desde la firma del *Acuerdo Estratégico para la internacionalización, la calidad del empleo y la competitividad de la economía catalana*⁷⁰; por lo que también se ha modificado su forma de interactuar con las autoridades regionales.

“Por ejemplo, quería hacer referencia al Acuerdo Estratégico, (...) un instrumento de concertación. Es un elemento que se ha concertado, a diferencia de otros años y otros gobiernos, donde la concertación se concretaba estrictamente en política laboral (...), este tiene la característica de hacer un diagnóstico común de la situación, no a corto plazo sino a largo. Es decir, los rendimientos los tendremos todos a futuro; no se trata de tenerlos todos a corto plazo. (...) Son trabajos importantísimos que se tienen que hacer (...). Aquí sería impensable hablar de la reforma del mercado de trabajo porque es competencia del Estado, pero sí se ha hablado de las políticas activas que es competencia de la Generalitat y de la que hemos querido hacer una propuesta comuna así como una propuesta de consenso en algunas líneas. (...) Hemos querido objetivizar este acuerdo en el sentido que se han indicado unos objetivos concretos (...) y una cierta cuantificación de dichos objetivos que valorará la Comisión de Seguimiento (...). Hay algunas reflexiones a hacer: aunque el papel del Estado continúa jugando un papel importante por el ámbito competencial que tiene; las regiones sí que juegan un papel destacado en la reconfiguración de lo que pueden ofrecer en el proceso de globalización. Por ejemplo, para estar situado en este mundo globalizado necesitas un aeropuerto global. (...) Esto era una apuesta de país”. (Extracto de entrevista con un miembro de Foment del Treball Nacional)

⁶⁹ Extracto de la presentación de Joan Rosell a la Memoria de Actividades de FNT 2005.

⁷⁰ Tal y como se apunta en el documento original de firma de dicho acuerdo, “después de un amplio proceso de concertación y diálogo social, los secretarios generales de CCOO de Catalunya y de UGT de Catalunya, los presidentes de Foment del Treball, PIMEC y FEPIME y los consejeros de Economía i Finances, de Treball i Indústria y de Comerç, Turisme i Consum de la Generalitat de Catalunya firmamos el *Acuerdo estratégico para la internacionalización, la calidad del empleo y la competitividad de la economía catalana*. El consenso que presenta el Acuerdo entre Gobierno, sindicatos y organizaciones empresariales, se ha materializado en una iniciativa que pretende transformar de manera progresiva y desde diversos ámbitos, el modelo económico de Catalunya y orientarlo hacia las nuevas realidades y exigencias propias de una economía altamente competitiva, internacionalizada y socialmente cohesionada. Asimismo, el Acuerdo refleja el compromiso de todas las instituciones y organizaciones implicadas en su elaboración y define las líneas estratégicas, las medidas y las acciones concretas a tomar para hacer frente a los retos de futuro”.

A diferencia de otras negociaciones de neocorporativas catalanas, si antes se centraban en cuestiones macroeconómicas, ahora se tratan asuntos relacionados con las infraestructuras, la inversión o la educación. Igualmente, es interesante observar el modo en que se estructura dicho acuerdo: por un lado, encontramos un grupo reducido de actores que deciden y acuerdan las principales líneas estratégicas a seguir. Entre ellos están las organizaciones empresariales Foment del Treball Nacional, PIMEC y FEPIME y los sindicatos UGT y CCOO además de los Departamentos de Gobiernos afectados. Por otro lado, y como ejemplo de su estructura en red, se crean comisiones de seguimiento formadas por expertos y entidades involucradas que evalúan y controlan que el texto firmado se materialice. Por lo tanto, se trata de un acuerdo enfocado a intervenir en todo el proceso del *policy-making* desde que se decide qué hacer hasta evaluar si realmente se implementa (de hecho, el seguimiento se puede consultar por Internet www.acordestrategic.cat).

Esta nueva estrategia de influencia de FNT con respecto a las instituciones catalanas es, quizás, el fenómeno que más ha cambiado desde hace veinte años. Actualmente, la dirección de esta organización no se oculta en reconocer públicamente su voluntad de colaborar con la Administración catalana para contribuir al desarrollo económico. Si en algunas notas de prensa se reitera, por ejemplo, que “en el caso de Cataluña, la situación de la inversión pública en los Presupuestos Generales del Estado 2006 es aun más preocupante. La inversión pública regionalizable destinada a Cataluña para el año 2006 tan sólo crece un 3.8%”⁷¹, en otras se insiste que “para Joan Rosell todavía se puede hacer más para impulsar la competitividad de Cataluña; y reitera la intención de la patronal catalana de trabajar conjuntamente con la Administración y el resto de agentes sociales implicados en el Acuerdo [estratégico] para alcanzar sus objetivos”. Por lo visto, ya no se expresan aquellas antiguas opiniones sobre la necesidad de encomendar al Estado la iniciativa para el desarrollo económico ni, incluso, aparecen valoraciones alarmistas sobre la fragmentación del mercado.

Tabla 19. Evolución de las preocupaciones económicas según Foment del Treball Nacional

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Economía Internacional	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Evolución PIB estatal	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Inversión empresarial privada	•	•					•	•	•	•	•
Consumo privado	•	•						•			•
Comercio exterior	•	•	•	•	•	•	•		•	•	
Mercado de trabajo	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Inflación	•	•	•	•	•	•			•		
Salarios	•			•							
Industria											
Construcción											
Turismo	•						•				
Comercio minorista											
Nuevas tecnologías		•	•	•	•	•	•		•		•
Servicios a las empresas		•	•	•	•		•	•	•	•	•
Política monetaria	•	•									
Infraestructuras	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Innovación		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Multinacionales		•									
Formación profesional	•	•		•		•	•	•	•	•	•
Competitividad	•	•	•		•	•	•	•	•	•	•
Gasto social y productivo					•						
Medio ambiente	•		•				•		•		
Fiscalidad	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Reforma administrativa	•	•		•	•	•	•		•	•	•
Energía			•		•	•			•		
Fuente: Notas de prensa FNT y Horizonte empresarial											

⁷¹ Nota de prensa “Presupuestos Generales del Estado: Fomento del Trabajo reclama más inversión pública en Cataluña y la rebaja del impuesto sobre sociedades” [6/10/2005]

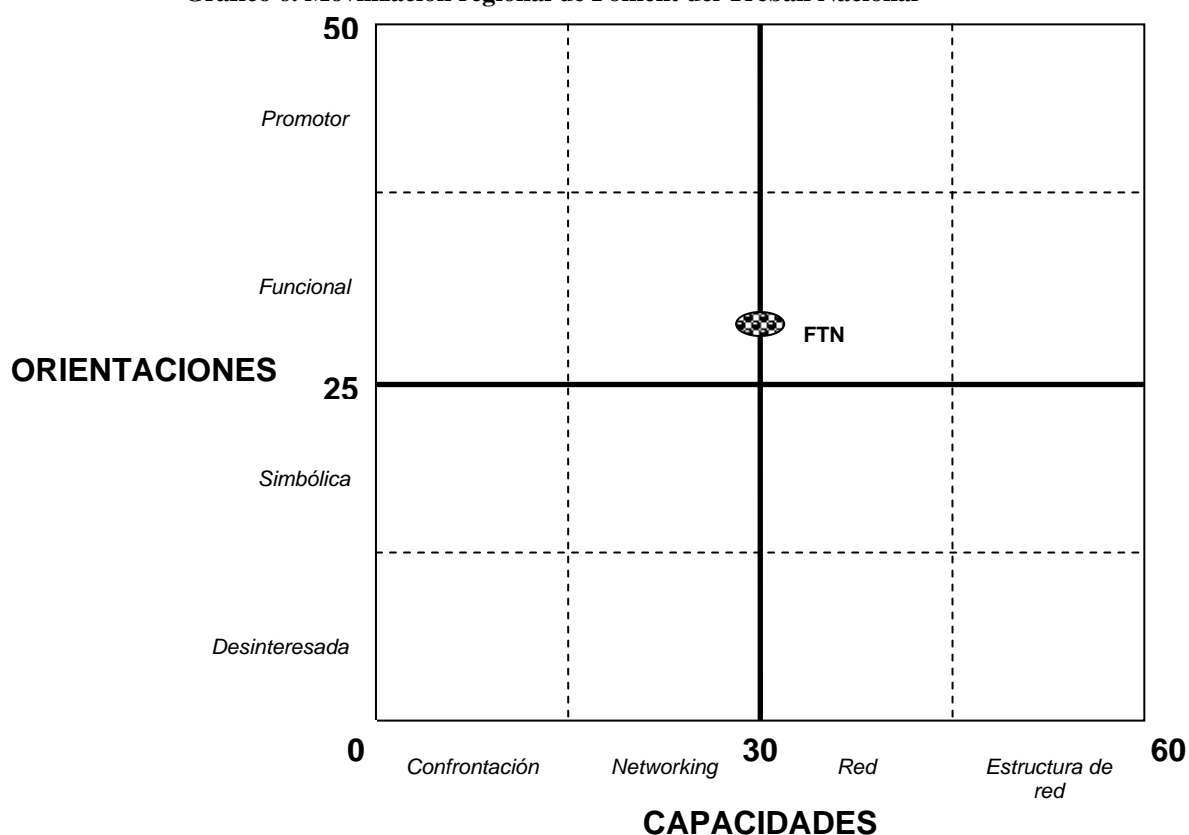
En cierto modo, FTN ha evolucionado en el nivel de implicación en el proceso regional hasta llegar a un *moderado* activismo regional. Cuando nos referimos a moderado lo hacemos al entender que su apego regional responde sobre todo a la defensa de una receta económica para una economía regional en asfixia. La aplicación de nuestro marco analítico demuestra que Foment del Treball Nacional reconoce pocas capacidades de decisión e implementación en las políticas de infraestructuras y de formación profesional (30/60). Sin embargo, su orientación regional se sitúa levemente por encima de la media (29/50) destacando la importancia del nuevo contexto económico por encima del apoyo a los procesos de regionalización. En el primer conjunto de indicadores es interesante observar que para FTN, a pesar de la experiencia de concertación regional del *Acuerdo estratégico*, la definición e implementación de políticas es todavía un proceso poco participativo. Su posicionamiento puede tener una doble consideración: por un lado, se podría aceptar que las organizaciones empresariales, como organizaciones defensoras de una cierta visión económica, nunca están satisfechas con el funcionamiento de las instituciones económicas y prefieren mostrar públicamente su pragmatismo. Sin embargo, por otro lado, se podría entender que, al ser esta experiencia de concertación algo joven y poco desarrollada, la gobernanza regional se encuentra todavía en una primera fase, sin haber podido llegar a una etapa de confianza y cooperación pública-privada que se mostrara en las consideraciones de todos sus actores. A nuestro parecer, las puntuaciones de este valor reflejan ambas percepciones.

Con respecto a la orientación regional de FTN, siguiendo las puntuaciones recogidas, se pueden apreciar bajos resultados en aquellos indicadores que se refieren a la vertiente política de la regionalización. De hecho, tanto el “apoyo a los procesos de regionalización” como el “grado de confianza en las soluciones regionales” reciben una puntuación media (5 en una escala de 0-10). Lo más destacado de estos indicadores es que parece que la regionalización no supone un gran avance para FTN en términos de nuevas oportunidades como organización. Esto significa que FTN no defiende sus posturas favorables a la regionalización como una razón para su propia supervivencia, es decir, para conseguir nuevas colaboraciones institucionales o mayores capacidades de presión. De hecho, ya se ha comentado que FTN es una organización altamente institucionalizada incluso en tiempos en los que su proyección pública era contraria a la regionalización. En definitiva, tal y como demuestran las puntuaciones, FTN defiende la regionalización como una necesidad económica.

ORIENTACIONES	
<i>Grado de reconocimiento regional</i>	6'6
<i>Apoyo a los procesos de regionalización</i>	5
<i>Recuento de nuevas demandas</i>	8
<i>Grado de confianza en las soluciones regionales</i>	5
<i>Oportunidades para la organización</i>	4'4
Valor	29

CAPACIDADES	
<i>Aprobación de la parte sustantiva de las políticas</i>	3'5
<i>Conformidad con la regionalización de las políticas</i>	6'5
<i>Grado de participación general en las políticas</i>	5'5
<i>Participación en la gestión y definición de las políticas</i>	5'5
<i>Participación en el asesoramiento de las políticas</i>	6
<i>Participación en la implementación de las políticas</i>	3
Valor	30

Gráfico 6. Movilización regional de Foment del Treball Nacional



En definitiva, FTN plantea una lógica de influencia regional con un perfil funcional bastante alejado de las puntuaciones máximas. A pesar del reconocimiento de Cataluña como región, esta organización patronal no ha adoptado una mayor movilización a favor de la región sobre todo porque no ve suficientes incentivos en el *policy-making* del que está medianamente insatisfecho. Por lo tanto, a pesar del apoyo público al *Nou Estatut de Catalunya* y a la reconfiguración de la relación competencial entre el Estado y las autonomías, no cabe esperar que Foment del Treball Nacional deje de ser considerado como un colectivo de empresarios que quiere seguir teniendo incidencia en el conjunto de España. De hecho, la mayoría de expertos

consultados para esta investigación consideran mayoritariamente que FTN no ha transformado su percepción pública respecto a Cataluña a pesar de haber estado a favor de ampliar el autogobierno catalán.

Tabla 20. Valoración de expertos sobre el apoyo de FTN a la regionalización

Nada	Poco	Bastante	Mucho
0%	54'5%	36'3%	9 %
(0)	(6)	(4)	(1)
Fuente: Elaboración propia			

Tabla 21. Posicionamiento histórico de FTN según expertos

<i>Quiere ser un actor destacado en el Estado</i>	<i>Quiere ser un actor destacado en la región</i>	<i>Quiere ser un actor destacado tanto en el Estado como en la región</i>
36'4%	36'4%	27'3%
(4)	(4)	(3)
Fuente: Elaboración propia		

4.3. La Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

El panorama asociativo empresarial en Cataluña se aleja considerablemente de la visión unitaria que Foment del Treball Nacional quiere ofrecer (Aguar, Casademunt y Molins 1999). Muestra de ello es la trayectoria de la Cambra de Comerç de Barcelona que, junto con otras organizaciones empresariales como la PIMEC (Petita i Mitjana Empresa de Catalunya)⁷², disputan el espacio de representación de los intereses empresariales catalanes ante las administraciones públicas.

Las Cámaras de Comercio son, en el ordenamiento jurídico español⁷³, Corporaciones de derecho público de adscripción forzosa para todos los comerciantes, industriales y nautas. Después de un

⁷² PIMEC es la organización empresarial cúpula multisectorial de la pequeña y mediana empresa de Cataluña; creada en 1997 por la fusión de PIMEC y SEFES (Servicios Empresariales y Financieros del Baix Llobregat). Desde su aparición, la PIMEC ha sido defensora del hecho diferencial de Cataluña y lo ha instrumentalizado para rivalizar con Fomento –al menos entre cúpulas– por el espacio de representatividad territorial. De hecho, la PIMEC no forma parte del paraguas de la CEOE como sí lo hace Fomento. Sin embargo, a nuestro parecer, más interesante ha sido el apoyo que recibió sucesivamente del entonces gobierno nacionalista-conservador de Convergencia i Unió (CiU) dispuesto a hacer brotar a organizaciones con una voz independiente y regional (Nonell y Molins 2007).

⁷³ Esta es la principal diferencia entre el modelo anglosajón, donde la asociación es voluntaria, y el afrancesado, heredero de los tiempos napoleónicos. Ver Bennet 1997.

período marcado por la indefinición jurídica (de una reglamentación de 1911)⁷⁴, el año 1993 se establece definitivamente que las Cámaras de Comercio, además de desempeñar tareas público-administrativas, tendrán capacidad para promover y organizar ferias y exposiciones, impartir formación no reglada referente a la empresa o tramitar programas públicos de ayudas a las empresas (García Femenía 2002). Hasta el momento, el carácter público de las Cámaras era la excusa de los poderes públicos para poder intervenir y controlar en los designios de la clase empresarial (Gallego Morales 1993). La Cámara de Comercio de Barcelona, como muchas otras, cumplió una función ideológica destacada del empresariado catalán durante el franquismo (Aguilar 1985). Por ello, una vez recobrada la democracia, el conjunto de Cámaras catalanas se apresuran a adaptar sus estructuras para encontrar un espacio propio de representación que disputa, fundamentalmente, a FTN (Casademunt y Molins 1998)⁷⁵.

Un estudio sobre la condición de grupo de interés de las Cámaras de Comercio catalanas (Molins 1989) revelaba que, prácticamente, éstas defienden los mismos intereses que las patronales aunque con menos libertad que sus homólogas por su dependencia gubernamental. Este “solapamiento” de funciones camerales sobre otras organizaciones empresariales voluntarias ha propiciado que, en gran medida, el seno de las Cámaras sea el escenario de la lucha por el poder entre los intereses de la Administración, de la patronal y de otros sectores empresariales (Jerez Mir 1995)⁷⁶. De hecho, en algún momento Foment del Treball ha amagado con distorsionar el proceso electoral de la Cámara de Comerç de Barcelona⁷⁷.

⁷⁴ García Femenía (2002) hace un repaso a dicha ley y apunta que “lo más destacable de la Ley de 1911 fue sin duda la asignación permanente de recursos que otorgaba a las Cámaras, atribuyéndoles “hasta un 2% de la contribución que satisfagan sus electores por el ejercicio del comercio o de la industris” (Base 5ª), y la agrupación forzosa que esa obligatoriedad contributiva comportaba. Pero hay que destacar además el reconocimiento de las Cámaras como organismos oficiales dependientes del Ministerio de Fomento (Base 1ª), su reconocimiento como cuerpos consultivos de la Administración pública (Base 2ª), la división entre Cámaras de Comercio y de Industria que facilitaba esta nueva ley, y la potestad que se les confería para mediar en los conflictos suscitados entre “los elementos cuyos intereses representan”.

⁷⁵ La Cámara de Comercio ha tenido algunos enfrentamientos públicos con FTN en relación con las propuestas que se defendían. Por ejemplo, en diciembre del año 2000, se recoge en la sección Cataluña del diario económico Expansión que: “El presidente de la patronal Fomento del Trabajo, Joan Rosell, rechazó ayer la propuesta del presidente de la Cámara de Comercio, Antoni Negre, quien pide un alza salarial de entre el 3% y el 3.5%. Rosell dijo que la Cámara carece de legitimación porque no participa en la negociación salarial”.

⁷⁶ A modo de ejemplo, podemos observar como algunos titulares periodísticos recogen la intención de la Generalitat de Catalunya para asegurarse el control de las Cámaras de Comercio. En la sección Cataluña del diario El País aparece un titular el día 15/11/2001 apuntando que “La Generalitat ultima una ley que le dará el control de las cámaras de comercio”. Igualmente, El Siglo apuntaba que “Pujol quiere controlar la Cámara de Comercio de Barcelona”. Todo esto condujo a un clima de opacidad en las elecciones camerales del mismo año que llevaron a que algunos analistas, como el colectivo J.B. Boix, publicaran columnas denunciando la falta de democracia en estas instituciones (“Farsa electoral a la Cambra” (AVUI 15/11/2001; “Democratitzar les cambres” AVUI 13/11/2001)

⁷⁷ Diario Expansión (16/12/1997): “Fomento presiona a la Generalitat para aumentar su peso en la Cámara”. El Periódico de Catalunya (24/11/1997): “Foment pretén manar a les cambres”. El País (16/2/1998): “Las Cámaras de Comercio se renuevan a la sombra de CiU y Fomento”. El País

En este contexto, la Cámara de Comercio de Barcelona ha tenido que buscar la forma de legitimar su labor a la vez que definía una estrategia de representación empresarial diferente de la de FTN. Desde hace más de una década, la pretensión de la Cámara ha sido convertirse en el principal foro de discusión de las inquietudes empresariales para, así, mostrarse ante la administración y la opinión pública como defensora del interés general del empresariado. En 1998, Antoni Negre, el entonces presidente de la entidad, afirmaba en la presentación de la Memoria de Actividades que la Cámara pretendía ser el principal foro de debate entre empresarios –a diferencia de FTN que pasaba por ser una organización jerárquica y personalista, centrada en la negociación colectiva- por lo que “en este sentido, el papel de las comisiones consultivas y los grupos de trabajo es básico, ya que de estos foros de debate empresarial surgen muchas de las iniciativas que la Cámara lleva a cabo”⁷⁸. En resumen, en la última década la Cámara de Comercio de Barcelona ha trazado cinco tipos de funciones: primero, ejercer su posición privilegiada en la defensa del interés empresarial, especialmente, en temas legislativos; segundo, impulsar la promoción del comercio, la competitividad y la internacionalización de la economía catalana con la organización de eventos; tercero, competir con el resto de organizaciones empresariales en el debate económico; cuarto, realizar funciones de asesoría a la administración, siempre bajo un criterio propio; y quinto, asumir la gestión de determinados servicios y actividades de interés empresarial vinculados con las infraestructuras.

“Defendemos intereses generales. Por eso nos diferenciamos de las patronales que defienden intereses sectoriales ya que están más dirigidas a la negociación colectiva; a los intereses de clase. Nosotros somos más interclasistas sin olvidar que somos empresarios”. (Extracto de entrevista a miembro de la Cámara)

Haciendo un repaso breve, la Cámara de Comercio ha interactuado constantemente con las administraciones públicas sobre áreas como la fiscalidad, la política económica, la formación, los transportes, el medio ambiente, el comercio interior o la internacionalización⁷⁹. Organizativamente, se ha ido adaptando de forma anual a las prioridades establecidas en sus Planes de Actuación Corporativa (en el período estudiado: 1991-1997; 1998-2002; 2002-2006) pasando de ocho Comisiones en 1997 (Asuntos fiscales, Comercio Interior y Distribución, Importación y Exportación, Industria y Energía, Formación, Infraestructuras y Transportes,

(20/10/2001): “En búsqueda del candidato único. Fomento y el Círculo promueven a Salvador Gabarró para la presidencia de la Cámara de Comercio”

⁷⁸ Cabe decir que la referencia a estos grupos de trabajo y comisiones se debe porque, en su pretensión de distanciarse de FTN y mostrarse como principal portavoz de las inquietudes empresariales, la Cámara compite con el Círculo de Economía, un lobby de empresarios con una gran repercusión mediática pero con una actividad más intermitente. Por ello, cuando se refieren a estos grupos de trabajo pretender dar una imagen de constancia y renovación en el debate.

⁷⁹ “La Cambra hace un seguimiento de la actividad normativa de las administraciones públicas, de las cámaras legislativas y de otros órganos con capacidad normativa. Se hace una búsqueda de las publicaciones oficiales en la red, como por ejemplo, el BOE, el DOGC, el BOPC y el BOCG”. (Memoria de actividades de la Cámara de Comercio de Barcelona 2005: 144)

Política económica, Medio Ambiente, Relaciones con la Comunidad Europea, y Turismo y Servicios) a 12 Comisiones y 7 Grupos de Trabajo en el año 2006⁸⁰.

Recurriendo a su publicación más reconocida, la revista *Perspectiva económica de Catalunya*⁸¹ y al trabajo de sus Comisiones de Trabajo, nos damos cuenta de cómo evolucionan sus análisis sobre prioridades económicas desde un modelo basado en el consumo privado y el control de las variables macroeconómicas, hacia un modelo mucho más competitivo.

Tabla 22. Evolución de las preocupaciones económicas según la Cámara de Comercio de Barcelona*

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Economía Internacional	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Evolución PIB Estado	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Inversión empresarial privada	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Consumo privado	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Comercio exterior	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Mercado de trabajo	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Inflación	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Salarios	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Industria	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Construcción	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Turismo	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Comercio minorista	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Nuevas tecnologías	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Servicios a las empresas						•	•	•	•	•	•	•
Política monetaria		•	•	•	•	•						
Infraestructuras	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Innovación				•	•	•	•	•	•	•	•	•
Multinacionales							•	•				
Formación laboral	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Competitividad	•							•	•	•	•	•
Gasto social y productivo										•		
Fiscalidad	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Medio ambiente	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Reforma administrativa										•		•
Energía	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Fuente: Elaboración propia a partir de Perspectiva económica de Catalunya y Memorias de actividades												

Por otra parte, la Cámara de Comercio siempre ha mostrado preocupación por el estado de las infraestructuras catalanas. Cabe decir que a principios del período analizado, especialmente durante la presidencia de Antoni Negre (1991-2002), la reclamación permanente de

⁸⁰ Comisiones: Asuntos fiscales, Infraestructuras y Transportes, Industria, Innovación y Tecnología, Empresarios autónomos, Cultura y Propiedad intelectual, Formación, Política Económica, Relaciones internacionales e internacionalización, Construcción, Turismo, Medio Ambiente, Prevención y Seguros. Grupos de Trabajo: Transporte de viajes, Transporte de mercancías, Automoción, Movilidad, Responsabilidad Social Corporativa, Moda, Deporte y Vida Saludable.

⁸¹ Se analizan 44 números (desde febrero del 1997 hasta junio del 2007).

descentralizar la gestión de Aeropuertos y Puertos se planteó desde una perspectiva altamente funcional e interesada, como una forma de posicionarse diferencialmente dentro del conjunto de organizaciones empresariales⁸². Es a partir de la presidencia de Miquel Valls (2002-actualidad) que las referencias públicas sobre la gestión de las infraestructuras no han sido tan notorias, sobre todo porque se ha reconducido a la tarea de *lobby* dentro del GTI-4⁸³.

“Hemos convocado esta rueda de prensa porque queremos seguir comunicando y defendiendo lo que para esta corporación es absolutamente imprescindible: un cambio hacia un modelo de crecimiento basado en la competitividad. Esto requiere corregir tres grandes déficits que sufre Cataluña: el déficit de infraestructuras, el déficit educativo y el déficit de innovación, y este tiene que ser el actual reto del gobierno catalán” (Miquel Valls. Extracto de rueda de prensa sobre innovación 15/02/2006)

Como organización empresarial catalana, la Cámara de Comercio ha contado con una repercusión mediática y una alta capacidad de convocatoria entre el empresariado catalán. Apoyándose en las facilidades que le ha brindado el hecho de tener un estatus jurídico privilegiado, a lo largo de los últimos diez años no se ha observado una transformación de sus preferencias relativas a la región más allá de la insistencia por la descentralización de la gestión de infraestructuras y la defensa de un modelo económico más competitivo. A nuestro entender, la Cámara no ha adoptado un perfil más activo en la reclamación de más autogobierno justamente porque no era (ni es) uno de sus cometidos. Si las patronales catalanas han tenido que buscar canales de representatividad para favorecer su labor de presión, la Cámara, al ya disponer de ellos como parte de los privilegios de reconocerse administración, ha dedicado menos esfuerzos a establecer un *networking* activo entre otros actores sociales. De hecho, la Cámara de Comercio de Barcelona tiene reconocida su legitimidad para gestionar servicios de interés empresarial como son la Fira de Barcelona e, incluso, la presencia en la gestión de servicios aeroportuarios mediante la empresa “Gestió i Promoció Aeroportuària” constituida por las Cámaras de Comercio de Barcelona, Lleida, Girona, Reus y Sabadell, el Colegio Oficial de Agentes de Aduanas de Barcelona y la Asociación de Transitarios Expedidores Internacionales y Asimilados de Barcelona⁸⁴.

⁸² La Gaceta de El Vigia (23/3/99) Negre: “La iniciativa privada tiene que participar tanto en la financiación como en la gestión de las infraestructuras que contempla el Plan Delta (...)”. Cinco Días (22/2/99). Negre: “El aeropuerto debe ser traspasado a la Generalitat y gestionado por la Cámara”. La Gaceta de El Vigia (10/4/97). “La Cámara pide mayor presencia en los grandes proyectos de infraestructura”

⁸³ El GTI-4 (Grupo de Trabajo de Infraestructuras) lo componen la Cámara de Comercio de Barcelona, Fomento del Trabajo Nacional, el Círculo de Economía y la Fundación RACC. Se crea el 6 de mayo del 1998 y, desde entonces, ejerce presión de *lobby* sobre las administraciones públicas reclamando inversión en infraestructuras en Cataluña, la gestión público-privadas de las mismas y planteando las necesidades empresariales al respecto.

⁸⁴ Diario ABC (19/1/1999): “El Govern autoriza a la Cámara de Comercio la sociedad para gestionar la carga aeroportuaria”.

Desde la llegada a la presidencia de Miquel Valls, la Cámara de Comercio de Barcelona se ha interesado en tener mucha más presencia mediática para potenciar aún más su voluntad de ser el principal foro de reunión entre empresarios. En los siguientes cuadros se puede observar cómo los esfuerzos destinados a la comunicación exterior han ido incrementándose año tras año. Igualmente, en los espacios que la Cámara destina a intervenciones de personalidades reconocidas del mundo político y económico (que acostumbran a ser desayunos o comidas), la tendencia se dirige a la paridad entre invitados vinculados a la esfera estatal y regional; dando a entender con ello que la Cámara no quiere atraer solamente a líderes regionales sino que busca tener una mayor repercusión externa. Además, se observa una tendencia hacia la “despolitización” de las visitas, es decir, a que los invitados no sean exclusivamente políticos; sobre todo cediendo espacios a destacados empresarios.

Tabla 23. Presencia pública de la Cámara de Comercio de Barcelona.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<i>Presencia en los medios de comunicación</i>	299	314	2696	2910	2871	3097	3168
<i>Notas de prensa</i>	128	130	210	206	234	179	160
<i>Ruedas de prensa</i>	*	6	13	14	21	17	22
<i>Entrevistas al presidente /Artículos de opinión</i>	*	31	27	31	181	201	301
* No se dispone de datos. Fuente: Elaboración propia a partir de las Cambra de Comerç de Barcelona. Memorias de Actividades (2001-2007)							

Tabla 24. Visitas recibidas en la Cámara de Comercio de Barcelona. Por niveles

	1997	1998	1999	2000**	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Personalidades vinculadas con el Estado</i>	5 (2)*	2 (1)	2 (0)	-	2 (1)	4 (1)	2 (2)	4 (2)	5 (2)	4 (0)
<i>Personalidades vinculadas con la región y los municipios</i>	6 (6)	14 (14)	12 (12)	-	7 (1)	7 (5)	7 (4)	5 (4)	6 (3)	4 (3)

*Entre paréntesis, las relacionadas con la política.

**No se dispone de datos para el año 2000

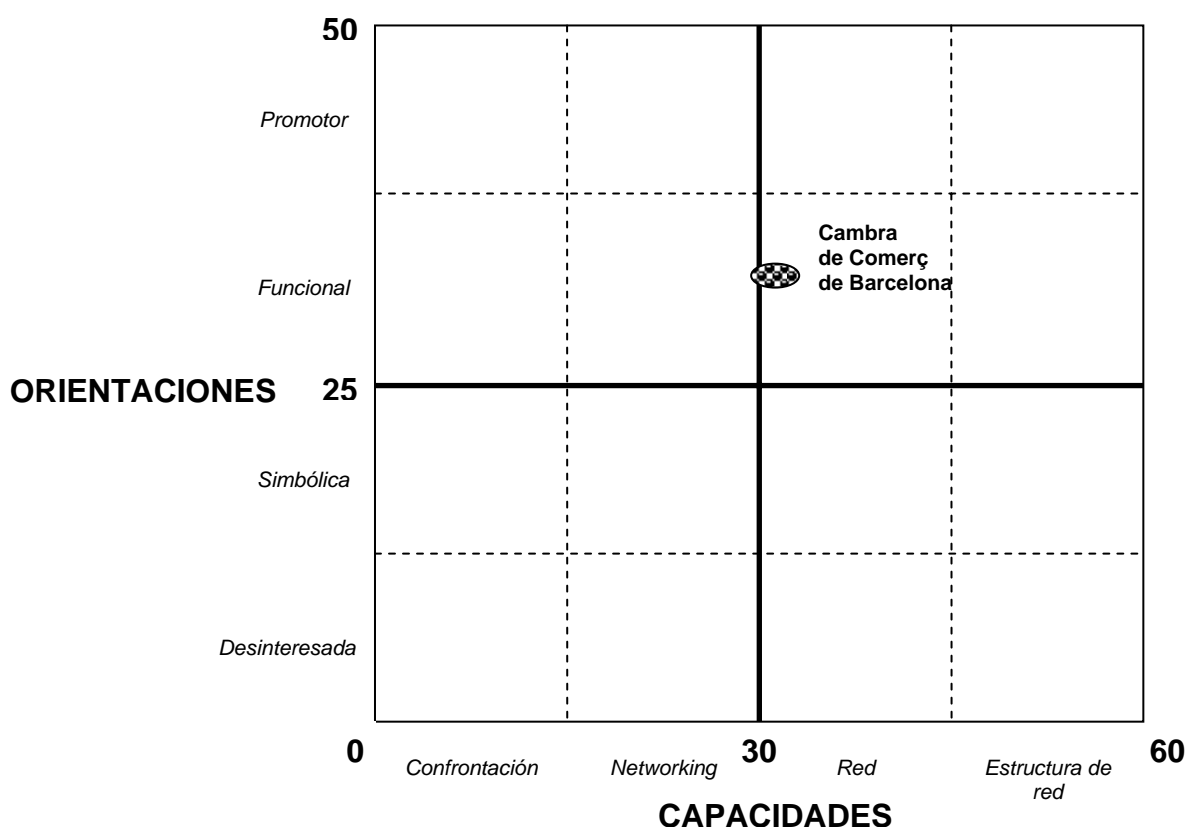
Fuente: Elaboración propia a partir de Cambra de Comerç de Barcelona. Memorias de actividades (1997-2006)

A partir de los datos recogidos en los cuestionarios, podemos ver la posición de la Cámara de Comercio de Barcelona. Resultan interesantes algunos resultados en los siguientes indicadores que vienen a corroborar que la tipología organizativa de la asociación empresarial impacta en su predisposición a la regionalización. Por ejemplo, si Foment del Treball Nacional reconocía que la regionalización tenía poca relevancia para su subsistencia, es curioso que la Cámara puntúe relativamente alto en el indicador “oportunidades para la organización”. De hecho, al ser

administración pública, cualquier avance en la descentralización y desconcentración del Estado supone una nueva posibilidad para interferir en las competencias regionales (es de especial interés fijarnos en la puntuación del indicador “conformidad con la regionalización de políticas”, de la variable Capacidades). Igualmente, el “grado de confianza en las soluciones regionales” se sitúa por encima de la media ya que, a menudo, muchas de las políticas del gobierno catalán han sido revisadas por los técnicos de la Cámara. Por otro lado, se corrobora que la Cámara asume poco compromiso en la defensa de la regionalización del Estado pues su puntuación de los indicadores “grado de reconocimiento regional” y “apoyo a los procesos de regionalización” no muestran mucho énfasis.

ORIENTACIONES		CAPACIDADES	
<i>Grado de reconocimiento regional</i>	3'3	<i>Aprobación de la parte sustantiva de las políticas</i>	4'5
<i>Apoyo a los procesos de regionalización</i>	5	<i>Conformidad con la regionalización de las políticas</i>	7
<i>Recuento de nuevas demandas</i>	10	<i>Grado de participación general en las políticas</i>	6
<i>Grado de confianza en las soluciones regionales</i>	6'7	<i>Participación en la gestación y definición de las políticas</i>	5'5
<i>Oportunidades para la organización</i>	7'7	<i>Participación en el asesoramiento de las políticas</i>	5
		<i>Participación en la implementación de las políticas</i>	4
Valor	32'7	Valor	32

Gráfico 7. Movilización regional de la Cambra de Comerç de Barcelona



En general, la principal conclusión de la posición de la Cámara de Comercio es su talante crítico respecto al modo en que el gobierno regional funciona. No puntúa más alto en orientación regional dado su poco grado de “reconocimiento regional”; pero tampoco se muestra satisfecha con la evolución de las políticas regionales. Esto refuerza la idea de que la Cámara persigue impulsar la implantación de partenariados públicos-privados en Cataluña para poder acceder a ellos. De todas formas, la Cámara goza de una fuerte valoración por parte de los expertos como un “actor regional”. Si comparamos estos resultados con los de FTN, podremos afirmar que existe un cierto “tacticismo” estratégico entre estas dos organizaciones entorno a su “representatividad” de los intereses catalanes que la Cámara ha sabido liderar.

Tabla 25. Valoración de expertos sobre el apoyo de la Cambra de Comerç de Barcelona a la regionalización

Nada	Poco	Bastante	Mucho
9%	9%	45'4%	36'4 %
(1)	(1)	(5)	(4)
Fuente: Elaboración propia			

Tabla 26. Posicionamiento histórico de la Cambra de Comerç de Barcelona según expertos

<i>Quiere ser un actor destacado en el Estado</i>	<i>Quiere ser un actor destacado en la región</i>	<i>Quiere ser un actor destacado tanto en el Estado como en la región</i>
9%	45'4%	45'4%
(1)	(5)	(5)
Fuente: Elaboración propia		

4.3. Comparación de los resultados: la movilización regional de las organizaciones empresariales catalanas

La posición de Foment del Treball y la Cámara de Comercio nos indica que estas dos organizaciones empresariales distan mucho de ser actores promotores de la regionalización. Si bien es cierto que se observa una progresiva tendencia de ambas organizaciones hacia posiciones más favorables a ello, cabe resaltar que, a día de hoy, Cataluña no deja de serles útiles por su funcionalidad pero, ni mucho menos, se ha convertido en su principal espacio de referencia.

Esto es algo sorprendente ya que, si seguimos aquellos análisis que decían que las regiones con mayores recursos generan una alta sensibilidad regional en la movilización de sus actores, aquí nos encontramos con dos casos en que la proyección regional se asemeja más a una “territorialización” que a una “regionalización” de los intereses. Era de esperar que una región

como Cataluña fuera capaz de situar a los actores regionales dentro de las casillas que recogen puntuaciones más elevadas; lo que resulta significativo es que ambas organizaciones se encuentren rozando los márgenes que les llevaría a adoptar un comportamiento menos propenso a la regionalización.

Hemos apuntado más arriba que Foment del Treball Nacional tiene una orientación funcional marcada, especialmente, por el reconocimiento de las políticas meso. Dada su posición, nada haría extrañar que una alteración a la baja en su valoración de las necesidades económicas en el futuro le muevan a adquirir una percepción regional de carácter simbólico. De hecho, se podría decir que en la última década FTN se ha movido relativamente poco desde su escepticismo regional. Esta ambivalencia significa que la movilización regional de FTN está muy condicionada por el desarrollo de las políticas públicas regionales. Recordemos que esta organización ya contaba con un alto reconocimiento institucional y no necesita competir con otros actores para ello. En este sentido, parece que FTN no acaba de sentirse del todo involucrado en la gobernanza corporatista catalana.

El momento de mayor controversia para FTN fue cuando expresó su apoyo a un nuevo Estatuto de Autonomía pero, observando su posición actual, parece que esta decisión tenía un cierto sentido evaluativo, es decir, consciente de las consecuencias negativas a corto plazo (la erosión de su imagen en el resto de España), sabía que a largo plazo podía conseguir mayores beneficios, no para sus afiliados sino para la región -en forma de nuevas competencias y mayor financiación pública para las políticas que venía reclamando-. Las principales metas de FTN en el último proceso autonomista han sido, por un lado, asegurar legalmente unas inversiones públicas que, hasta la fecha, el gobierno central se había resistido a ejecutar, de ahí su posición favorable al nuevo Estatuto de Autonomía. No obstante, la orientación regional de FTN parece indicar que si el gobierno central hubiera asumido el compromiso de equilibrar la inversión pública en Cataluña con el resto de Comunidades Autónomas, su actitud hubiera sido distinta. Por otro lado, a consecuencia de ello, la segunda meta de FTN ha sido asegurarse que la Generalitat asumía un cierto tipo de responsabilidades en las principales líneas estratégicas para mejorar la competitividad regional. Por consiguiente, la actitud de FTN se ha definido por una voluntad de llevar a cabo un cierto tipo de políticas más que por tener en cuenta qué nivel de gobierno las implementaba.

Habiendo dejado claro que FTN era capaz de posicionarse a favor de Cataluña cuando la mayoría de actores políticos catalanes pretendían reconfigurar el *status quo* de Cataluña dentro del Estado, ahora parece claro que quien puede atraer a esta organización empresarial hacia una mayor movilización regional son las instituciones regionales y el grado de participación con el

que doten a las políticas públicas. Se ha apuntado que FTN es poco partidario de defender determinados elementos identitarios y que su prioridad es conseguir un cambio de modelo económico. Por lo tanto, aquello que logrará una mayor movilización de FTN es que crezca su cooperación con el gobierno regional y otros actores regionales y, por ello, su satisfacción. Bajo nuestro punto de vista, al tratarse de una organización cargada de pragmatismo y escepticismo ante los procesos políticos, la adaptación a la gobernanza regional sería un proceso paulatino, por lo que no cabe esperar grandes cambios en su comportamiento (más cuando el fervor pro-estatutario ha empezado a diluirse).

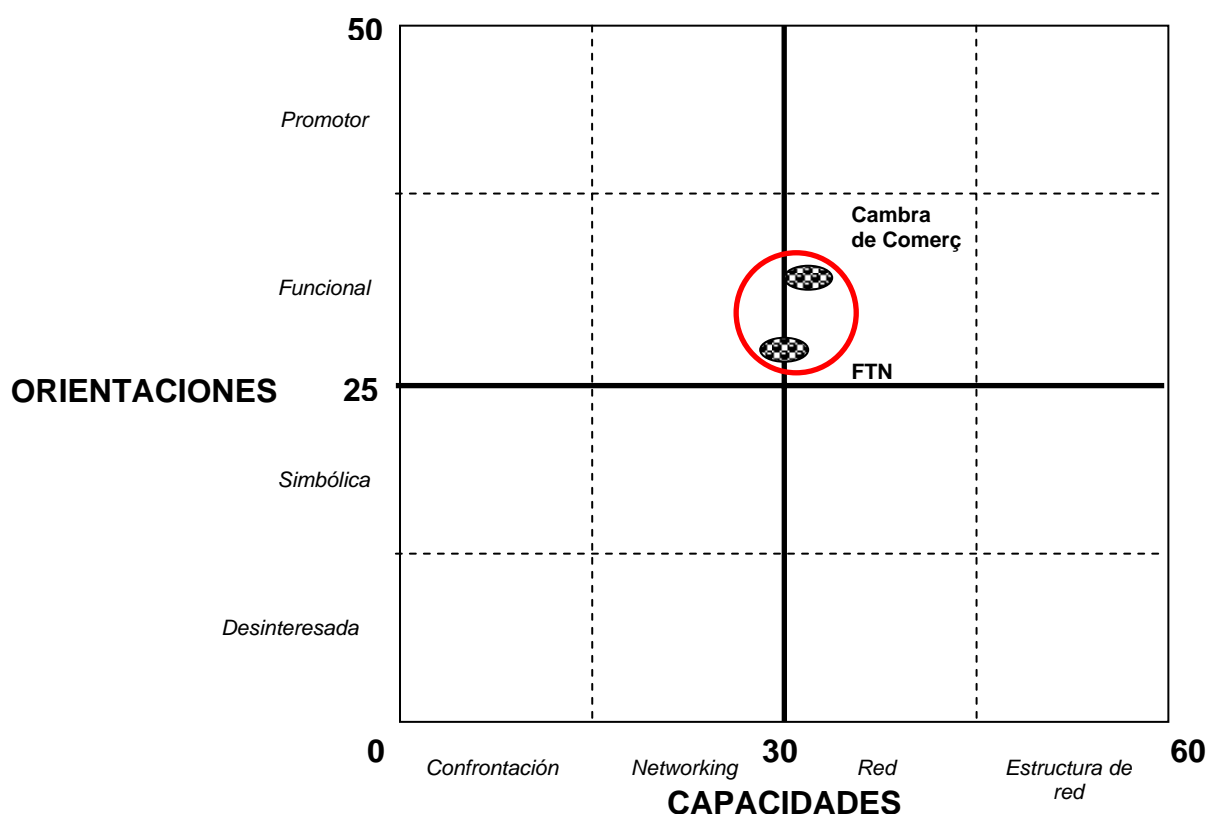
Por lo que a la Cambra de Comerç concierne, su orientación regional se fundamenta especialmente en los beneficios que un proceso de descentralización y desconcentración le pueden ofrecer dado su condición pública. De todos modos, sorprende que siendo parte de la administración regional su orientación regional manifieste un cierto distanciamiento de la actuación del gobierno catalán. Observando su posicionamiento se desprende que aquello que impide que la Cámara de Comercio adopte una movilización regional más ambiciosa es la moderada valoración que hace de la solvencia del gobierno regional tanto para ofrecer soluciones efectivas como para impulsar una nueva forma de gestionar sus competencias.

Habiendo pocas diferencias entre las capacidades de presión por parte de las dos organizaciones, la diferencia entre la proyección regional entre ambas se debe, como ya se ha dicho anteriormente, a que la Cámara considera que la regionalización le supone unos beneficios que mejoran su poder como organización. De todas formas, últimamente, cuando se ha propuesto reclamar la descentralización de competencias lo ha realizado sin contar con la colaboración del gobierno catalán y queriendo sumar el apoyo de la clase empresarial catalana, dando a entender que el poder que puedan tener los empresarios por sí solos es tan o más legítimo como el que puedan tener los actores políticos catalanes.

“Políticamente, a nivel regional, la capacidad de influencia depende fundamentalmente (...) de la capacidad de hacer llegar a la opinión pública una opinión que sea capaz de forzar al gobierno a reconsiderar una determinada infraestructura, por ejemplo. (...) Porque los gobiernos se mueven por unos intereses políticos muy determinados por lo que difícilmente hacen caso de las organizaciones privadas. El caso más evidente ha sido nuestra reivindicación aeroportuaria. (...) Hemos sido capaces, a lo largo de los últimos cuatro años, de abrir el debate de la gestión aeroportuaria. No hemos conseguido nuestros objetivos, pero al menos, hemos podido abrir el debate. (...) La prensa dijo que no tuvimos resultado, pero con el acto del IESE [concentración de gran parte del empresariado para solicitar la descentralización de la gestión de los aeropuertos catalanes] conseguimos que el gobierno de España decidiera empezar a cambiar el modelo de AENA cuando, ni siquiera, quería hablar sobre ello. (...) Por lo tanto, diría que tenemos media capacidad de influencia a nivel regional; mientras que necesitamos de un gran esfuerzo a nivel estatal para conseguir nuestros objetivos. En cambio, a nivel de política económica es más fácil que determinados aspectos de nuestros técnicos sean más fácilmente aceptados por los técnicos de la administración regional, ya que no hay ningún tipo de discusión” (Extracto de entrevista a un miembro de la Cámara) [Mi traducción]

A nuestro entender, el interés de la Cámara de Comercio de Barcelona es participar en cuantas mayores facetas del *policy-making* sea posible. Puesto que no es algo que por sí solos puedan decidir los dirigentes de esta organización, los estímulos para incentivar una mayor movilización regional en la Cámara de Comercio deben ser impulsados por las instituciones regionales.

Gráfico 8. Movilización regional de las organizaciones empresariales catalanas



En definitiva, la definición de las actuales lógicas de influencia regional de ambas organizaciones empresariales está influida, especialmente, por su situación dentro de la gobernanza corporatista. Según sus valoraciones, la gestión regional de las políticas de infraestructuras y formación laboral ni les ha posibilitado una mayor participación ni les ha conseguido despertar un gran entusiasmo. El espíritu crítico que rigen las valoraciones de los empresarios catalanes demuestra que, a día de hoy, ninguna de las dos organizaciones ha rebajado la exigencia de sus intereses. Por consiguiente, si tanto Foment del Treball Nacional como la Cámara de Comercio de Barcelona desean la regionalización de determinadas políticas es, fundamentalmente, porque no están nada satisfechas de la gestión del gobierno estatal; no porque estén muy contentas con la actuación de la administración regional. Es esta falta de

confianza sobre las instituciones regionales la que frena una mayor movilización regional de las organizaciones empresariales catalanas.

Conclusiones

El repaso a la trayectoria de Foment del Treball Nacional y la Cambra de Comerç de Barcelona puede servir para aportar nuevas ideas sobre cómo, desde una perspectiva politológica, se articulan los procesos regionales. Como se argumentaba en el segundo capítulo, las regiones, aquellos niveles de gobierno entre el Estado y los municipios, van adquiriendo nuevas apreciaciones por parte de los científicos sociales hasta augurar, podríamos decir, la aparición de un nuevo paradigma regional.

Desde primer momento, hemos querido adentrarnos en esta literatura con cierto escepticismo. Es cierto que, todavía, todos aquellos analistas de fenómenos regionales, ya sean económicos, políticos o sociales, muestran serias dudas sobre la capacidad de las regiones para convertirse en un espacio totalmente autónomo e independiente, en términos económicos y políticos, del Estado. A nuestro juicio, el fortalecimiento de las instituciones regionales o la creación de nuevas allí donde no las hubiere no puede analizarse de forma despolitizada, es decir, sin tener en cuenta que el propio concepto *región* está plagado de antiguos y nuevos prejuicios que, en su día, ayudaron a construir el Estado-nación; y que ahora parecen transformarse. De hecho, no podemos obviar que una cosa tan sencilla teóricamente como implementar un cierto tipo de políticas para mejorar la competitividad de las empresas se convierte, en la práctica, en un proceso tenso y altamente complicado que requiere un gran desgaste por parte de los actores implicados. Desde el punto de vista de las élites estatales –políticas y económicas–, la cesión de competencias y recursos hacia los niveles regionales supone, en resumidas cuentas, ceder espacios de poder. Desde el punto de vista de las élites regionales, los recelos de sus semejantes se convierten en una excusa para querer seguir disfrutando de esas cotas de influencia, pese a no tener ninguna justificación.

Son estas discusiones de ámbito político las que hacen inevitable que actores poco partidarios de entrometerse en estos asuntos (y poco acostumbrados a consumir este tipo de esfuerzos), como las organizaciones empresariales, adopten una proyección pública contraria a la que venían defendiendo históricamente. El caso de Foment del Treball Nacional pasa a ser un caso significativo ya que su movilización regional ha evolucionado desde un profundo rechazo de la autonomía catalana, como fuente desestabilizadora del mercado español, hasta posicionarse a

favor de un Estatuto de Autonomía que otorga mayores competencias a las instituciones regionales y obliga al Estado a cumplir con una determinada inversión pública. Este cambio de actitud podría explicarse de muchas maneras: por una parte, se podría argumentar que ha habido un relevo de dirigentes de la propia organización y, debido a sus ideales, una renovación de sus intereses. Sin embargo, si atendemos a que Joan Rosell mantiene la presidencia de FTN desde 1995, no parece un argumento del todo concluyente. Por otra parte, podríamos decir que este cambio de actitud se debe a factores exógenos y a la valoración que hayan realizado los actores de ello. En otras palabras, se podría decir que las organizaciones empresariales, al igual que otros muchos actores, se han visto impactados por cambios contextuales y estructurales que afectan al modo en que interactúan entre ellas y con las instituciones públicas.

Por lo tanto, queriendo dar respuesta a nuestra primera pregunta de investigación -¿son importantes las regiones?-, tendríamos que decir que, con arreglo a la revisión teórica y las valoraciones de las organizaciones empresariales, los niveles de gobierno regionales son cada vez más importantes en un período marcado por un continuo reajuste del Estado a las exigencias de una economía globalizada. Puesto que esta investigación se centra en un caso muy concreto, nuestra capacidad de generalización es limitada. A la espera de realizar un estudio comparado de mayor ambición, lo que podemos decir es que, en el caso de Cataluña, tanto la actitud de Foment del Treball Nacional como de la Cámara de Comercio de Barcelona muestran que las nuevas exigencias económicas les han hecho defender un cierto tipo de políticas vinculadas con el nivel meso que, tiempo atrás, no eran prioritarias. De todas formas, cuando decimos que estas políticas se vinculan con el nivel meso estamos diciendo que su definición e implementación necesitan de un seguimiento cercano a las empresas ya que, como en el caso de las infraestructuras, la formación profesional o la innovación, la subsidiariedad se convierte en una de sus principales características.

“Creo que estamos en un proceso curioso: el Estado va perdiendo relativamente peso. En un proceso de globalización las referencias internacionales juegan mucho pero si eres una empresa internacional fuerte. Pero eso no lo tenemos aquí. Por eso tenemos que encontrar nidos de mercado y potenciar nuestras ventajas competitivas. (...) Cada vez tenemos elementos de concentración porque el conocimiento necesita estos elementos de intercambio. (...) Aquí el Estado se está dando cuenta de que tiene que perder determinadas funciones (...). Por otro lado, la competitividad tiene cada vez más un enfoque más local. (...) Nosotros no queremos competir con China, pero tenemos que poner las bases para que eso sea posible. Y estas bases necesitan un capital público productivo -estoy hablando de infraestructuras-; disponer de una mano obra cualificada, es imposible hacer cosas de alto valor añadido si no tienes el capital humano correspondiente (...) y, claro, cuando tienes fracaso escolar (...) dices: aquí algo no acaba de funcionar; y todo el sistema de ciencia y tecnología universitario (...) que hace falta corregir y matizar para que sea competitivo”. (Extracto de entrevista a un miembro de Foment del Treball)
[Mi traducción]

No obstante, si la vertiente económica de las regiones parece ser algo destacado, lo que se ha podido comprobar es que la vertiente política de las mismas es, actualmente, un tema que despierta menos simpatías entre los actores económicos. Según los índices que establecimos para medir la orientación regional de las organizaciones empresariales, los indicadores que recogían puntuaciones más bajas eran aquéllos que se referían al grado de reconocimiento de la capacidad ejecutiva de los gobiernos regionales y al grado de satisfacción con las políticas regionales. Así pues, esta distinción entre “la región como espacio político” y la “región como espacio económico” es lo que marca que las organizaciones empresariales catalanas se sitúen en una posición funcional respecto a la movilización regional. En otras palabras, los actores económicos catalanes han sufrido una territorialización de sus intereses sin tener grandes aspiraciones de que ello acarree un fortalecimiento sin excepciones de Cataluña y sus instituciones.

Dado que tanto FTN como la Cambra son organizaciones que cuentan con una larga tradición, su participación en la gobernanza regional no puede ser considerada únicamente como una fuente de consolidación de la región (ya que su presencia regional ya acontecía cuando las regiones parecían no tener tanta relevancia). Aceptando la premisa de Michael Keating (1998: 185) respecto a que las regiones “constituyen un espacio de encuentro y una arena para la negociación económica, social y política. Proveen, en muchos casos, una base para la identidad, especialmente donde existe una propia lengua, una cultura y fuertes tradiciones. Las regiones proveen un marco para la movilización política, mientras que emergen como sistemas de gobierno”, pensamos que en el caso de las regiones más avanzadas, aquellas que han disfrutado de cierta autonomía históricamente, el “giro regional” de las organizaciones empresariales se encuentra muy vinculado al rendimiento institucional, siendo este el principal factor que determina su propensión para dar un salto cualitativo en su movilización regional.

De tal forma, llegamos a responder nuestra segunda pregunta de investigación sobre las estrategias de las organizaciones empresariales para reclamar la regionalización de los recursos públicos. En este caso, se ha apuntado que sus lógicas de influencia continúan elaborándose desde la base de que su participación en la decisión e implementación de las políticas públicas sigue siendo limitada. Ello lleva a que el empresariado catalán considere que la defensa de sus intereses no puede entablarse a través de las instituciones públicas, es decir, que ante la dificultad para hacer del gobierno regional un aliado (porque sus lógicas de actuación son diferentes), prefieren mantener cierta autonomía de actuación. Podríamos decir que, en el caso de las regiones más avanzadas, a la vez que la cooperación entre instituciones y actores no institucionales crece, ya que hay más demandas, la competición entre actores políticos y actores económicos para fijar los temas de la agenda regional se complica porque todos creen defender

legítimamente el interés regional. Esto lleva a que las organizaciones empresariales apuesten por reforzar su capacidad de *lobby* en los temas más complejos. Por ejemplo, se ha mencionado que tanto Foment del Treball Nacional como la Cámara de Comercio pusieron en marcha el lobby GTI-4 para, con sus propios medios y su total independencia, presionar al gobierno central con el fin de conseguir la aprobación de determinados proyectos sobre infraestructuras.

“El Estado de las Autonomías ha regionalizado el poder empresarial. (...) Por ejemplo, el presidente de la Cámara de Gijón u Oviedo tiene voz propia que, además, es una voz propia con una influencia en el gobierno de Asturias. Quizás más que aquí [en Cataluña]. Porque allí, la élite en una región pobre tiene mucha más influencia económica que en una [región] rica. La nueva clase empresarial que se ha formado con estas autonomías es una clase empresarial con mucho poder político, con mucha capacidad de influencia, porque en las regiones pobres (...) son los interlocutores del gobierno. En las autonomías consolidadas como pueden ser el País Vasco o Cataluña este poder está más diluido”. (Extracto de entrevista a un miembro de la Cámara) [Mi traducción]

En definitiva, cuando se considera que las regiones más avanzadas cuentan con un tejido asociativo mucho más consciente de las ventajas que les puede suponer defender la regionalización del Estado, tenemos que matizar que, pese a no ser una afirmación incorrecta, la defensa de dicha regionalización no siempre se produce bajo el amparo de las instituciones regionales sino mediante sus propios mecanismos y actuaciones. Para que las organizaciones empresariales introduzcan en sus objetivos la defensa expresa de la región frente al Estado, debe existir el compromiso de que las políticas regionales van a ser más eficaces que las estatales. En caso contrario, no consideramos que, bajo la perspectiva de los empresarios, el apoyo a la región sea mucho más coherente que el apoyo al Estado.

Quizás sea este el motivo por el que la Cámara de Comercio insista en querer participar en la implementación de las políticas mediante partenariados; porque es la única posibilidad de asegurarse que los recursos públicos destinados a solucionar una problemática respondan a sus propios intereses –sobre todo porque su capacidad de decisión en la elaboración de los programas y políticas sería mucho más alta. Hasta que esto no ocurra, hasta que los actores regionales no consideren que la forma de estructurar la política a nivel regional se realiza mediante una filosofía de gobernanza, las lógicas de influencia de las organizaciones empresariales a nivel regional seguirán evitando reconocer a la región como el único espacio de referencia para alcanzar sus objetivos.

BIBLIOGRAFÍA

Artículos y libros:

Adams, J.; S. Lee; T. Tomaney (2002) "Conclusion: prospects for regionalism", en Tomaney, J.; J. Mawson (eds.) *England: The State of the Regions*. Bristol: Policy Press

Aghion, P. and Howitt, P. (1992) "A model of Growth through Creative Destruction". *Econometrica* march, 60, pp. 322-352.

Agranoff, R. (2006) "Inside Collaborative Networks: ten Lessons for Public Managers", *Public Administration Review*. December (special issue): 56-65

Aguar, M.J.; Casademunt, A; y Molins, J (1999) "Las organizaciones empresariales en la etapa de la consolidación democrática (1986-1997). Unión Europea, desconcertación y diálogo social", en Miguélez, F. y Prieto, C. (dirs) *Las relaciones de empleo en España*, Madrid: Siglo XXI

Aguilar, S (1985) "¿Burgueses sin burguesía? La trayectoria corporativa de la burguesía empresarial catalana", *REIS*, 31: 183-211

Aguilera de Prat, C.R. (2002) *Partidos y estrategias nacionalistas en Cataluña, Escocia y Flandes*. Valencia: Tirant LoBlanch

Aja, E. (2003) *El Estado autonómico. Federalismo y hechos diferenciales*. Madrid: Alianza

Almond, G (1983) "Corporatism, pluralism and professional memory". *World Politics*, 35: 245-60

Alvira, F. (1983) "Perspectiva cualitativa – Perspectiva cuantitativa en la metodología sociológica". *REIS* 22: 53-75

Amin, A. (1999) "An institutional perspective on regional economic development". *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, pp. 365-78.

Amin, A., y Thrift, N. (1994) "Living in the global", en A. Amin y N. Thrift, *Globalization, institutions, and regional development in Europe*, pp. 1-22. Oxford: Oxford University Press.

Anderson, C.W. (1979) "Political Design and the Representation of Interests", en Schmitter, P, y Lehmbruch, G. (1979) *Trends towards corporatist intermediation*. London: SAGE Publications

Anderson, J. (1990) "When markets and territory collide: Thatcher and the Politics of Regional decline". *West European Politics*, 13: 234-257

Anderson, J. (1991) "Business Associations and the Decentralization of Penury: Functional Groups and territorial Interests". *Governance: An International Journal of Policy and Administration*, 4/1: 67-93

Anduiza, E; I. Crespo, y M. Méndez (1998) *Metodología para la Ciencia Política*. CIS. Cuadernos Metodológicos n. 28

Atkinson, M.M., y Coleman, W.D. (1985) "Corporatism and industrial policy", en Cawson, A (ed), *Organized Interests and the State. Studies in Meso-Corporatism*, London, Bervely Hills, New Delhi: SAGE

Atkinson, P; A. Coffey; y S. Delamont (2003) "How do you know if your informant is telling the truth?", en Atkinson, P; A. Coffey; y S. Delamont. *Key themes in qualitative research. Continuities & change*. Walmunt Creek, Lanham, New York, Oxford: Altamira Press

- Argullop, E. (2000) *desenvolupar l'autogovern*. Barcelona: Editorial Empúries
- Axelrod, R (1984) *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books
- Ayala Espino, J (1999) *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. Fondo de Cultura Económica: México DF
- Baccaro, L (2003) "What is alive and what is dead in the theory of corporatism", *British Journal of Industrial Relations*, 41/4: 683-706
- Bache, I (1998) "The Politics of European Union Regional Policy: Multi-Level Governance or Flexible Gatekeeping?", Contemporary European Studies Series, Sheffield: UACES/Sheffield Academic Press.
- Barnett, A; Held, D; y Henderson, C (2005) *Debating globalization*. Cambridge: Polity
- Bassett, K. (1999) "Growth coalitions in Britain's waning sunbelt: some reflections", en Jonas, A.; y D. Wilson (eds.) *The urban growth machine: critical perspectives two decades later*. Albany(NY): University of New York Press
- Bauer, R; Pool, I; y Dexter, L.A. (1972) *American Business and Public Policy: The Politics of Foreign Trade*. Chicago: Aldine-Atherton
- Baumgartner, F.R.; Leech, B (1998) *Basic Interests: The Importance of groups in Politics and in Political Science*. Princeton: Princeton University Press
- Belussi, F (2005) "Are industrial districts formed by networks without technologies? The diffusion of internet applications in three italian clusters", *European Urban and Regional Studies*, 12/3: 247- 268.
- Bennet, R.J. (1997) "Explaining the Membership of Voluntary Local Business Associations: The exemple of British Chambers of Commerce", *Regional Studies*, 32: 503-514
- Bennet, R.J. (1998) "Business associations and their potential to contribute to economic development: reexploring an interface between the state and market", *Environment and Planning A*, 30: 1367-1387
- Berry, F.S.; R.S. Brower; S. Ok; W. Xinfang; H. Jang; M. Kwon; y J. Word (2004) "Three traditions of network research: what the Public Management research agenda can learn from other research communities". *Public Administration Review* 64 (5): 539-552
- Bevir, M y R.A.W. Rhodes (2001) *Decentering British Governance: from bureaucracy to networks*. Working Paper 2001-11 Institute of Governmental Studies. University of California, Berkeley
- Bloomfield, C. (2006) The Challenging Business of Long-Term Public-Private Partnerships: Reflections on Local Experience, *Public Administration Review*, 66 (3): 400-411
- Blom-Hansen, J. (1997) "A "New Institutional" Perspective on Policy Networks". *Public Administration* 75: 669-693
- Blom-Hansen, J (2001) "Organized interests and the state: a desintegrating relationship? Evidence form Denmark", *European Journal of Political Research*, 39: 391-416
- Boje, D.M.; y D.A. Whetten (1981) "Effects of Organizational Strategies and Contextual Constraints on Centrality and Attributions of Influence in Interorganizational Networks". *Administrative Science Quarterly* 26: 378-395
- Bologna, C et al (2003) *Europa, regioni ed enti locali in Italia, in Spagna e nel Regno Unito = Europe, regions and local government in Italy, Spain and the United Kingdom*, Bologna : Libreria Bonomo
- Borras-Alomar, S; T. Christiansen; y A. Pose (1994) "Towards a "Europe of Regions"? Visions and reality from a critical perspective". *Regional Politics and Policy*, 4 (2): 1-27

- Börzel, T. (1999), 'Towards Convergence in Europe? Institutional Adaptation to Europeanization in Germany and Spain', *Journal of Common Market Studies*, 37/4: 573-96
- Börzel, T. (2002) "Pace-Setting, Foot-Dragging, and Fence-Sitting. Member State Responses to Europeanization". *Journal of Common Market Studies*, 40/2: 193-214
- Boyer, R. y Hollingsworth, J.R. (eds) (1997) *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. New York: Cambridge University Press
- Bougeois, R. (2001) *La France des Regions*. Grenoble : Presses universitaires de Grenoble, cop. 2001
- Brakman, S. y Garretsen, H. (2003) "Rethinking the 'New' Geographical Economics", *Regional Studies*, 37/6-7: 637-648
- Brans, M. (1997) "Challenges to the Practice and Theory of Public Administration in Europe". *Journal of Theoretical Politics* 9 (3): 389-415
- Brass, D.J. (1984) "Being in the Right Place: A Structural Analysis of Individual influence in an Organization". *Administrative Science Quarterly* 29: 518-539
- Brass, D. J. and M. E. Burkhardt (1992), "Centrality and Power in Organizations," in N. Nohria and R. Eccles (Eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston: Harvard Business School Press
- Brass, D. J. and M. E. Burkhardt (1993), "Potential Power and Power Use: An Investigation of Structure and Behavior," *Academy of Management Journal*, 36, 441-470.
- Brenner, N. (1999) "Globalization as reterritorialization: the re-scaling of urban governance in the European Union", *Urban Studies*, 36/3: 431-51.
- Brenner, N. (1999) "Beyond state-centrism? Space, territoriality, and geographical scale in globalization studies". *Theory and Society*, 28: 39-78
- Brenner, N. (2001) "State theory in the political conjuncture: Henri Lefebvre's "Comments on a New State Form". *Antipode* 783-808
- Brenner, N. (2003) "Metropolitan institutional reform and the rescaling of state space in contemporary western Europe", *European Urban and Regional Studies*, 10: 297-325
- Brenner, N. (2004) *New State Spaces. Urban Governance and the Rescaling of Statehood*. New York: Oxford University Press
- Bristow, G. (2005) "Everyone's a 'winner': problematising the discourse of regional competitiveness", *Journal of Economic Geography*, 5: 285-304
- Bromley, C. (ed) (2006) *Has devolution delivered?* Edinburgh : Edinburgh University Press
- Browne, W. (1990) "Organised interests and their issue Niches: a search for pluralism in a policy domain." *Journal of Politics*. 52 (2): 7-32
- Bryman, A. (1984) "The debate about quantitative and qualitative research: a question of method or epistemology?", *The British Journal of Sociology*, XXXV – 1: 75-92
- Bryman, A. (1998) *Quantity and quality in Social Research*. London y New York: Routledge
- Buchanan, J.M.; G. Tullock (1962) *The calculus of consent: logical foundation of constitutional democracy*. Ann Arbor, Michigan: University of Michigan Press
- Burt, R.S. (1980) "Model of Network Structure". *Annual Review of Sociology* 6: 79-141
- Buttolph, J.; y H.T. Reynolds (2005) *Political Science Research Methods*. Washington, D.C.: CQ Press

- Callahan, R. (2007) "Governance: The Collision of Politics and Cooperation", *Public Administration Review*. March/April: 290-301
- Camagni, R (2002) "On the concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading?", *Urban Studies*, 39/13: 2395-2411
- Camí, I, y Carulla, F (1983) *Cercle d'Economia, 1958-1983: Una trajectòria de modernització i convivència*, Barcelona: L'Avenç
- Capellin, R. (1991) "Theories of local endogenous development and international co-operation", en Tykkyläinen, M. (ed.) *Development issues and strategies in the new Europe : local, regional, and interregional perspectives*. Aldershot [etc.] : Avebury
- Casademunt, A, y Aguar, M.J (1998) "L'associacionisme empresarial a Catalunya". Artículo inédito
- Pluralism, Corporatism and the Role of the State, *Government and Opposition*, 13/2: 178-98
- Castell, P.; y J.A. Santana (2008) *Informe sobre la competitivitat de l' economia catalana*. Barcelona: Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya
- Cawson, A (1985) "Introduction. Varieties of corporatism: the importance of the meso-level of interest intermediation", en Cawson, A (ed), *Organized Interests and the State. Studies in Meso-Corporatism*, London, Bervely Hills, New Delhi: SAGE
- Cheshire, PC; y Gordon, IR (1998) "Territorial Competition: Some lesson for policy", *Annals of Regional Science*, 32: 321-346
- Christopoulos, D.C. (2006) "Governance capacity and Regionalist Dynamics", *Regional and Federal Studies*, 16/4: 363-383
- Coe, N.M., Hess, M, Wai-chung Yeung, H, Dicken, P, y Henderson, J (2004) "'Globalizing' regional development: a global production networks perspective", *Transactions – Institute of British Geographers*, 29: 468-484
- Coen, D. (1998) "The European Business Interest and the Nation State: Large-Firm Lobbying in the European Union and Member States", *Journal of Public Policy*, 18: 75-100
- Coen, D; y W, Grant (2006) "Managing business and government relations", en Coen, D; y W. Grant (eds.) *Business and Government: Methods and Practice*. Oplade & Farmington Hills: Barbara Budrich Publishers
- Cole, A. and Loughlin, J. (2003) 'Beyond the Unitary State? Political institutions, public policy and public opinion in Brittany'. *Regional Studies* 37(3): 265–276.
- Cole, A. (2006) "Decentralization in France: Central Steering, Capacity Building Construction". *French Politics* 4: 31-57
- Coleman, W, y Grant, W.P. (1985) "Regional differentiation of Business Interest Association: A Comparison of Canada and the United Kingdom", *Canadian Journal of Political Science/ Revue canadienne de science politique*, XVIII/1: 3-29
- Coleman, J. S. (1990), *Foundations of Social Theory*. Harvard: Harvard University Press.
- Compston, H (1998) "The end of national policy concertation? Western Europe since the Single European Act", *Journal of European Public Policy*, 5/3: 507-26
- Constantelos, J (2004) "The Europeanization of interest group politics in Italy: business associations in Rome and the regions", *Journal of European Public Policy*, 11/6: 1020-1040
- Corbetta, P. (2003) *Metodología y técnicas de investigación social*. Madrid: MacGraw Hill

- Cordellier, S (coord) (2002) *L'État des régions Françaises: un panorama unique et complet*. Paris : La Découverte
- Cooke, P (1997) "Regions in a global market: the experiences of Wales and Baden-Württemberg", *Review of International Political Economy*, 4/2: 349-381
- Cooke, P (2001) *Regional Innovation Systems, Clusters, and the Knowledge Economy*, Industrial and Corporate Change, 10/4: 945-974
- Cooke, P y Morgan, K (1998) *The Associational Economy. Firms, Regions, and Innovation*. Oxford University Press: Oxford
- Cooke, P., Davies, C.; y Wilson, R. (2002) "Innovation advantages of cities: from knowledge to equity in five basic steps". *European Planning Studies* 10 (2): 233-250
- Coulson, A y Ferrario, C (2007) 'Institutional Thickness': Local Governance and Economic Development in Birmingham, England, *International Journal of Urban and Regional Research*, 13/3: 591-615
- Cox, A (1988) "Neo-corporatism versus the corporate state", en Cox, A, y O'Sullivan (eds) *The Corporate State: corporatism and the state tradition in Western Europe*, Aldershot: Edgar Elgar; Brookfield, VT: Gower
- Crewe, I (1974) "Introduction: studying elites in Britain", en Crewe, I (ed), *British Political Sociology Yearbook, Volume I: Elites in Western Democracy*, London: Croom Helm
- Dahrendorf, R (1959) *Class and class conflict in industrial society*, London : Routledge and Kegan Paul
- Dean, J.P.; y Foote, W. (1970) How do you know if the informant is telling the truth?, en Dexter, L.A. (1970) *Elite and specialized interviewing*. Northwestern University Press (existe una versión del 2006 editada por el ECPR)
- Dexter, L. W (1970) *Elite and Specialized Interviewing*. Evanston: Northwestern University Press. Existe una edición del año 2006 publicada por ECPR Press Classics
- Dixon, L (2006) "The Representative Role of Regional Business Associations: The Engineering Employers' Federation Northern Association in North East England", *Regional and Federal Studies*, 16/2: 179-196
- Domberger, S; S. Farago; y P. Fernandez (1997) "Public and Private Sector Partnering: a Re-Appraisal", *Public Administration* 75: 777-787
- Douglas, M. (1988) *How Institutions Think*. London: Routledge and Kegan Paul
- Dowding, K. (1995) "Model o methapor? A critical review of the policy networks approach". *Political Studies* 43: 136-158
- Drucker, H.M. (1977) "Devolution and Corporatism", *Government and Opposition*, 12/3: 178-93
- Dunford, M (1998) "Regions and economic development", en Le Galès, P, y Lequesne, P (ed) *Regions in Europe*, Routledge: London and New York
- Dunford, M (2003) "Theorizing Regional Economic Performance and the changing Territorial Division of Labour", *Regional Studies*, 37/8: 839-854
- Edinger, L; y D. Searing (1967) "Social background in elite analysis: a methodological enquiry". *American Political Science Review*, 61 (2): 428-45
- Elazar, D. (comp. y ed.) (1994) *Federal systems of the world: a handbook of federal, confederal and autonomy arrangements*. Essex: Longman

- ESADE (1996) *La competitivitat de l'empresa industrial a Catalunya. Anàlisi de l'entorn econòmic i de les estratègies competitives en un context de modernització del sector públic*. Barcelona: Fundació Empresarial catalana. Estudio dirigido por Pere Puig i Bastard
- Estapé, F (1994) "Los agentes sociales: organizaciones patronales y sindicatos". *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, 71: 351-361
- Etherington, D, Y Jones, M (2008) "City-Regions: New geographies of uneven development and inequality", *Regional Studies*, 1-19
- Feiock, R.C. (ed.) (2004) *Metropolitan Governance: Conflict, Competition, and Cooperation*. Washington, D.C.: Georgetown University Press
- Fairholm, M.R. (2004) "Different Perspective on the Practice of Leadership". *Public Administration Review* 64 (5): 577-590
- Feldman, M.S.; y A.M. Khademian (2001) "Principles for Public Management Practice: From Dichotomies to Interdependence". *Governance: An International Journal of Policy and Administration*, 14 (3): 339-361
- Fargion, V; Morilono, L, y Profeti, S (2006) "Europeanisation and territorial representation in Italy", *West European Politics*, 29/4: 757-83
- Ferrara M (2005) *The boundaries of Welfare. European integration and the New Spatial Politics of Social Protection*. Oxford University Press: Oxford
- Fontana, A; y J.H. Frey (1998) "Interviewing. The art of science", en Fontana, A; y J.H. Frey (eds) *Collecting and interpreting qualitative materials*. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage
- Fournis, Y. (2006) *Les régionalismes en Bretagne*. Bruxelles *et al*: Peter Lang
- Fournis, Y (2007) "The Regionalisms of Regional Employers: Diversity in Economic Mobilization in Brittany", *Regional and Federal Studies*, 17/2: 217-234
- Freeman, L. C. (1979) "Centrality in Social Networks: Conceptual Clarification", *Social Networks*, 1: 215-239.
- Fujita, M; P. Krugman y A.J. Venebles (1999) *The Spatial Economy*. The MIT Press, Cambridge MA
- Galaskiewicz, J (1987) "The study of a business elite and corporate philanthropy in a United States metropolitan area", en Moyser, G., y M. Wagstaffe (ed.) *Research Methods for Elite Studies*. London: Allen & Unwin
- Gallego Morales, A.J. (1993) "Las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación: una muestra del poliformismo organizativo de los intereses empresariales", *Temas laborales: Revista Andaluza de Relaciones Laborales*, 26: 27-75
- Gamble, A. (2000) "Economic governance", en Pierre, J. (ed.) *Debating Governance: Authority, Steering and Democracy*. Oxford and New York: Oxford University Press
- García Femenía, A.M. (2002) *El asociacionismo empresarial en España: la conformación del sujeto empresarial de las relaciones industriales*, Madrid: Instituto de Estudios Económicos
- Garmise, S (1997) "Making a difference? Regional Government, Economic Development and European Regional Policy", *International Planning Studies*, 2/1: 63-81
- Gaziel (Agustí Calvet) (1958) *Tots els camins duen a Roma. Història d'un destí (1893-1914)*. Memòries. Barcelona: Edicions 62

- Genschel, P. (1997) "The dynamics of inertia: institutional persistence and change in Telecommunications and Health care. *Governance* 10: 43-66
- Giddens, A (1973) *The Class Structure of the Advanced Societies*, London: Hutchinson University Library
- Giordano, B, y Roller, E (2003) "A comparison of City Regions dynamics in the UK, Spain and Italy: more similarities than differences?", *Regional Studies*, 37/9: 911-927
- Giral, E (1975) "Un capítol de la història dels empresaris catalans de postguerra: el "Círculo de Economía", *Economía crítica: una perspectiva catalana*, Ed. 62
- Giráldez, E. (2005) *L'impacte en l'economia catalana de la globalització i de la integració econòmica*. Barcelona: Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya
- Gobeyn, M.J. (1993) "Explaining the decline of macro-corporatist political bargaining structures in advanced capitalist societies", *Governance*, 6/1: 3-22
- Goldthorpe, J. H. (1998a), "Rational action theory for sociology" *British Journal of Sociology*, 49 (2): 167-192.
- Gorden, R.L. (1956) "Dimensions of the depth interview". *The American Journal of Sociology*, 62 (2) :158-164
- Gorden, R.L. (1975) *Interviewing. Strategy, techniques and tactics*. Homewood, Illinois: Dorsey Press
- Grafstein, R. (1992) *Institutional realism: Social and Political Constraints on Relational Actors*. New Haven: Yale University Press
- Granovetter, M. (1985) "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology* 91 (3): 481-510
- Grant, W. (1978) "Insider groups, outsider groups and interest group strategies in Britain". University of Warwick Department of Politics Working Paper
- Grant, W. (1987) "Organización regional de los intereses empresariales y política estatal en el Reino Unido", en Solé, C (comp.) (1987) *Corporatismo y Diferenciación regional*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
- Grant, W (1993) *Business and Politics in Britain*. Basingstoke, Hants: Macmillan
- Grant, W; y J. Sargent (1993) *Business and Politics in Britain*, Basingstoke: Macmillan
- Greenwood, J (2003) *Interest representation in the European Union*. New York: Palgrave
- Grémion, P. (1976) *Le pouvoir périphérique*. Paris: Le Seuil
- Grossman, Z. y Helpmans, E. (1999) *Innovation and Growth in the global Economy*, MIT Press, Cambridge.
- Halinen, A y Törnroos, J (1998) "The role of embeddedness in the evolution of business networks", *Scandinavian Journal of Management*, 14/3: 187-205
- Hall, P. (1986) *Governing the Economy: The Politics of State Intervention in Britain and France*. New York: Oxford University Press
- Haque, M.S. (1996) "Public Service Under Challenge in the Age of Privatization". *Governance* 9 (2): 186-216
- Haque, M.S. (2001) "The Diminishing Publicness of Public Service under the Current Mode of Governance", *Public Administration Review* 61 (1): 65-82

- Hassel, A (2003) "The politics of social pacts", *British Journal of Industrial Relations*, 41/4: 707-726
- Heinrich, C.J.; C.J. Hill; L. Lynn (2004) "Governance as Organizing Theme for Empirical Research", en Ingraham, P.W. y L. Lynn (eds.) *The Art of Governance: Analyzing management and administration*. Washington, DC: Georgetown University Press
- Heiser, M (1979) "Corporate pluralism revisited: where is the theory?", *Scandinavian Political Studies*, 2: 278-98
- Held, D; y McGrew, A, eds. (2000) *The Global Transformations reader: an introduction to the globalization debate*. Cambridge: Polity
- Hernes, B, y Selvik, A (1981) "Local Corporatism", en Berger, S (ed) *Organized Interests in Western Europe*, Cambridge: Cambridge University Press
- Herschel, T, y Newman, P (2000) "New Regions in England and Germany: an examination of the interaction of constitutional structures, formal regions and informal institutions", *Urban Studies*, 37/7: 1185-1202
- Hertier, A. (1998) *Ringling the Changes in Europe*. Berlin: De Gruyter
- Hirschmann, A. (1970) *Exit, voice, and loyalty : responses to decline in firms, organizations and states*. Cambridge, Mass. [etc.] : Harvard University Press
- Hodge, G.A.; y C. Greve (2007) "Public-Private Partnerships: An international performance review". *Public Administration Review* May/June: 545-558
- Hollingsworth, J.R.; P. Schmitter; y W. Streeck (eds) (1994) *Governing Capitalist Economies*. Cambridge and New York: Cambridge University Press
- Hood, C. (1984) *The tools of Government*. Chatham, NJ: Chatham House
- Hood, C. (1991) "A Public Management for all Seasons?", *Public Administration* 6: 3-19
- Hooghe, L, y Marks, G (2001a) "Types of multilevel governance", *European integration online papers* (EIoP), 5/1
- Hooghe, L, y Marks, G (2001b) *Multilevel governance and the European integration*, Lamham: Rowman and Littlefields pub
- Hudson, R (1999) "The learning economy, the learning firm and the learning region: a sympathetic critique of the limits to learning". *European Urban and Regional Studies*, 6: 59-72
- Huguet, J. (2007) *L'economia del coneixement, la gran oportunitat de Catalunya*. Barcelona: Generalitat de Catalunya
- Hussler, C, y Ronde, P (2005) "What kind of individual education for which type of Regional Innovative Competence? An exploration of Data on French industries", *Regional Studies*, 39/7: 873-889
- Iammario, S, y Stangelo, G.D. (2000) "Foreign Direct Investment and Regional Attractiveness in the EU Integration Process. Some evidence for the Italian Regions", *European Urban and Regional Studies*, 7/5: 5-18
- IEA (2007) *La distribució de competències en el Nou Estatut*. Barcelona: Institut d' Estudis Autònoms. Generalitat de Catalunya
- Innes, J.E.; y D.E. Booher (1999) "Consensus Building and Complex Adaptative Systems. A framework for evaluating collaborative palnning", *American Planning Association. Journal of the American Planning Association* 65 (4): 412-423

- Jayasuriya, K (2001) "Globalization and the changing architecture of the state: the regulatory state and the politics of negative co-ordination", *Journal of European Public Policy*, 8/1: 101-123
- Jepperson, R.L. (1991) "Institutions, institutional effects and institutionalism", en Powell, W.W.; y P.J. DiMaggio (eds.) *The New Institutionalism in Organizational analysis*. Chicago: University of Chicago Press
- Jerez Mir, M (1995) *Corporaciones e intereses en la España actual: un estudio de actitudes de los representantes y dirigentes de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de Andalucía*, Granada: Universidad de Granada. Serie Estudios
- Jessop, B (1979) "Corporatism, Parliamentarism and Social Democracy", en Schmitter, P, y Lehmbruch, G. (1979) *Trends towards corporatist intermediation*. London: SAGE Publications
- Jessop, B. (1994) "Post-Fordism and the State", en Amin, A. (ed.) *Post-Fordism: a reader*, Oxford y Cambridge: Blackwell Publishers
- Jessop, B (2002) *The future of the Capitalist State*. Cambridge: Polity
- John, P (2001) *Local governance in Western Europe*, London; Thousand Oaks, Calif.: SAGE
- Johnson, J.M (2002) "In-depth Interviewing", en Gubrium, J.F.; y J.A. Holstein (ed) *Handbook of interview research*, Londres: Sage
- Jones, B, y Keating, M (1995) *The European Union and the Regions*, Oxford University Press: Oxford
- Jones, M (2001) "The rise of the regional state in economic governance: 'partnerships for prosperity' or new scales of state power?", *Environmental and Planning A*, 33: 1185-1211
- Jones, M, y MacLeod, G (1999) "Towards a regional renaissance? Reconfiguring and rescaling England's economic governance", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 24: 295-313
- Jones, M, y MacLeod, G (2004) "Regional spaces, spaces of regionalism: territory, insurgent politics and the English question", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29: 433-452
- Jordan, A (1984) "Pluralistic corporatism and corporate pluralism", *Scandinavian Political Studies*, 7: 148-53
- Jordana, J (1998) "L'acció col·lectiva i les associacions d'interessos", en Caminal, M (ed) (1998) *Manual de Ciència Política*. Barcelona: Editorial Tecnos/Edicions de la Universitat de Barcelona/Publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona
- Keast, R.; M.P. Mandell; K. Brown; G. Woolcock (2004) "Network Structures: Working Differently and Changing Expectations". *Public Administration Review* 64 (3): 363-371
- Keating, M. (1991) "Local Economic Development Politics in France", *Journal of Urban Affairs* 13 (4): 443-459
- Keating, M. (1996) *Naciones contra Estado. El nacionalismo de Cataluña, Quebec y Escocia*. Barcelona: Ariel
- Keating, M (1997) "The political economy of regionalism", en Keating, M y Loughlin, J. *The Political Economy of Regionalism*, London-Portland, Or: Frank Cass
- Keating, M (1998) *The New Regionalism in Western Europe. Territorial restructuring and Political change*, Edward Elgar: Cheltenham
- Keating, M (2001) "Rethinking the region. Culture, Institutions and Economic Development in Catalonia and Galicia", *European Urban and Regional Studies*, 8/3: 217-234

- Keating, M (2001b) "Managing the Multinational State: Constitutional Settlement in the United Kingdom", en Salmon, T.C.; y M. Keating (eds.) *The dynamics of decentralization. Canadian federalism and British devolution*. Montreal & Kingston: McGill-Queen's University Press
- Keating, M. (2001c) *Plurinational democracy. Statless Nations in a Post-Sovereignty Era*. Oxford, New York: Oxford University Press
- Keating, M (2003) "The invention of Regions: Political Restructuring and Territorial Government in Western Europe", en Brenner, N *et al.* (eds.) (2003) *State/Space. A reader*. Malden: Blackwell Pub.
- Keats; D.M. (2000) *Interviewing. A practical guide for students and professionals*. Buckingham, Philadelphia: Open University Press
- Kettl, D.F. (2000) "The transformation of governance: Globalization, Devolution, and the Role of Governance". *Public Administration Review* 60 (6): 488-497
- Kickert, W.J.M. (1997) "Public Governance in the Netherlands: an alternative to anglo-american "managerialism". *Public Administration* 75: 731-752
- King, D.S. (1995) *Actively Seeking Work: The Politics of Unemployment and Welfare Policy in the United States*. Chicago: University of Chicago Press
- Klijin, E-H. (1996) "Analyzing and Managing Policy Processes in Complex networks: A Theoretical Examination of the Concept Policy Network and Its Problems". *Administration & Society* 28 (1): 90-119
- Klijin, E-H. (2002) "Governing networks in the Hollow State. Contracting out, process management or a combination of the two?" *Public Management Review* 4 (2): 149-165
- Klijin, E-H; y J.F.M. Koppenjan (2000) "Public Management and Policy Networks. Foundations of a network approach to governance". *Public Management* 2 (2): 135-158
- Klijin, E-H; y J.F.M. Koppenjan (2006) "Institutional Design. Changing institutional features of networks". *Public Management Review* 8 (1): 141-160
- Knapp, W y Schmitt, P (2002) "Re-structuring Competitive Metropolitan Regions: On territory, institutions and governance. RheinRuhr compared with London, Paris and the Randstad Holland". Paper no. 437 – European Regional Science Association Congress 2002
- Knight, J. (1992) *Institutions and Social Conflicts*. Cambridge: Cambridge University Press
- Knoke, D. (1990) *Political Networks. The Structural Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press
- Knoke, D (1994) "Networks of Elite Structure and Decision Making"; en Wasserman, S; y J. Galaskiewicz (ed) *Advances in social network analysis: research in the social and behavioral sciences*. Thousand Oaks: SAGE
- Kohler-Koch, B (1997) "Interactive governance: regions in the network of European politics". Paper prepared for presentation at ECSA-USA Panel "Europe's Regions in a new system of governance". ECSA 5th Biennial Conference, Seattle, USA. [http://aei.pitt.edu/2650/01/002791_1.PDF]
- Kohler-Koch, B; y Eising, R (1999) *The Transformation of Governance in the European Union*, London and New York: Routledge.
- Kominos, N (1992) "Science Parks in Europe: Flexible production, Productive disintegration and R&D", en Dunford, M, y Kafkalas, G (ed), *Cities and Regions in the New Europe: the global-local interplay and spatial development strategies*. London: Belhaven
- Kooiman, J. (ed.) (1993) *Modern Governance: Government-Society Interactions*. London: Sage

- Kooiman, J (2004) "Gobernar en Gobernanza". *Revista Instituciones y Desarrollo* N° 16
- Krugman, P (1991) "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy*, 99: 483-99
- Krugman, P (1994) "Competitiveness: a dangerous obsession". *Foreign Affairs*, 73/2: 28-44
- Krugman, P (1992) *Geografía y comercio*. Barcelona: Antoni Bosch
- Krugman, P (1997) *La organización espontánea de la economía*. Barcelona: Antoni Bosch
- Kunzmann, K, y Wegener, M (1991) "The pattern of urbanization in western Europe", *Ekistics*, 350: 282-91
- Kurtz, D.M. (1984) "Institutions, leaders and interlocking in a southern state: Louisiana". *Power and Elites* 1 (1): 51-68
- Kvale, S. (1996) *InterViews. An introduction to qualitative research interviewing*. London: Sage
- Lange, N (1998) "Business interests in Regionalist conflicts: changing opportunity structures through European integration?", *Regional and Federal Studies*, 8/3: 1-30
- Lanzalaco, L. (1990) *Dall'impresa all' associazione. Le organizzazioni degli imprenditori: la Cofindustria in prospettiva comparata*. Franco Angeli
- Lechner, N (1997) "Tres formas de coordinación social". *Revista de la CEPAL* 61 (abril)
- Lefebvre, H (1979) "Space: social product and use value", en J.W. Frieberg (ed) *Critical sociology: European perspectives*. New York: Irvington Publishers
- Lehmbruch, G (1982) "Introduction: Neo-Corporatism in comparative perspective", en Lehmbruch, G, y Schmitter, P (ed) *Patterns of corporatist policy-making*. London: SAGE
- Lehmbruch, G. (1979) "Liberal corporatism and party government", en Schmitter, P, y Lehmbruch, G. (1979) *Trends towards corporatist intermediation*. London: SAGE Publications
- Lehmbruch, G, y Schmitter, P (ed) (1982) *Patterns of corporatist policy-making*. London: SAGE
- Leik, R.K. (1992) "New Direction for Network Exchange Theory: Strategic Manipulation of network Linkages". *Social Networks* 14: 309-323
- Le Galès, P (1998) "Conclusion – government and governance of regions: structural weaknesses and new mobilisations", en Le Galès, P, y Lequesne, P. *Regions in Europe*, Routledge: London and New York
- Le Galès, P, y Lequesne, P (ed) (1998) *Regions in Europe*, Routledge: London and New York
- Lindblom, C.D. (1977) *Politics and Markets: The World's Political Economic Systems*. New York: Basic Books
- Linz, J, y De Miguel, A (1966) *Los empresarios ante el poder público: el liderazgo y los grupos de intereses en el empresariado español*, Madrid: I.E.P.
- Loughlin, J (2001) *Subnational democracy in the European Union. Challenges and Opportunities*. Oxford: Oxford University Press
- 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
- Lowi, T. (1964) "American Business, Public Policy, Case Studies and Political Theory", *World Politics*, 16

- Lowndes, V.; y C. Skelcher (1998) "The Dynamics of Multi-organizational Partnerships: An Analysis of Changing Modes of Governance", *Public Administration* 76: 313-333
- Ludevid, M, y Serlavós, R (1985) "El Fomento del Trabajo Nacional", *Papeles de Economía española*, 22: 122-138
- Lynch, P. (1998) "Reactive capital: the Scottish business community and devolution", en Elcock, E; y M. Keating (eds) *Remaking the Union: Devolution and Business Politics in the 1990s*. London: Frank Cass
- MacLennan, L.R. (2006) "Europe of Regions: Work in progress", en Fedtke, J; y B. Markesinis (eds.) *Patterns of regionalism and Federalism. Lessons for the UK*. Oxford and Portland, Oregon: Hart Publishing
- MacLeod, G (2001) "New Regionalism reconsidered: globalization and the remaking of Political Economic Space", *International Journal of Urban and Regional Research*, 25/4: 804-29
- MacMillan, J., y Linklater, A (1993) *Boundaries in Question*. London: Pinter
- Maillat, D. (1998) "Innovative milieux and new generation of regional policies". *Entrepreneurship & Regional Development* 10: 1-16
- March, J.G.; y J.P. Olsen (1984) "The New Institutionalism: Organizational factors in political life". *American Political Science Review* 78: 738-749
- March, J.G.; y J.P. Olsen (1989) *Rediscovering Institutions*. New York: Free Press
- March, J.G.; y J.P. Olsen (1996) "Institutional Perspectives on Political Institutions", *Governance* 9: 247-264
- McFarland, A.S. (1992) "Interest groups and the policymaking process: sources of countervailing power in America", en Petracca, M. (ed) *The politics of Interests*. Boulder, Colo: Westview Press
- McGuire, M (2002) "Managing Networks: Propositions n what managers do and why they do it". *Public Administration Review* 62 (5): 599-609
- Magee, S; W. Brock y L. Young (1989), *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium*". Cambridge University Press.
- Maillat, D (1998) "Innovative milieux and new generations of regional policies". *Entrepreneurship & Regional Development*, 10: 1-16
- Maloney, W.; G. Jordan; y A. McLaughlin (1994) "Interest groups and Public Policy; the insider outsider model revisited". *Journal of Public Policy* 14 (1): 17-36
- Malloy, J.M. (ed) (1977) *Authoritarianism and Corporatism in Latin America*, University of Pittsburg Press, London: Heffer and Simons Inc
- Mandell, M.P. (1990) "Network Management: Strategic Behavior in the Public Sector", en Gage, R.W.; y M.P. Mandell (eds.) *Strategies for Managing Intergovernmental Policies and Networks*, New York: Praeger
- Marks, G; Scharpf, F.W.; Schmitter, P.C.; y Streeck, W. (1996) *Governance in the European Union*, London: Sage
- Martin, R (1983) "Pluralism and the new corporatism", *Political Studies*, 31: 86-102
- Martín, C., Mulas-Granados, C., y Sanz, I. (2005) "Spatial distribution of R&D expenditure and patent applications across EU regions and its impact on economic cohesion". *Investigaciones regionales* 6: 41-61

- Martínez, R.E. (1993) *Business and Democracy in Spain*. Westport, Connecticut, London: Praeger
- Martínez, R, y Pardo, R (1985) "El asociacionismo español en la transición", *Papeles de Economía española*, 22: 84-114
- Martínez-Alier, J, y Roca Jusmet, J (1987) "Economía política del corporativismo en el Estado español: del franquismo al posfranquismo", *REIS*, 41: 25-62
- Marsh, D.; y R.A.W. Rhodes (eds.) (1992) *Policy Networks in British Government*. Oxford: Clarendon Press
- Masskell, P y Malmberg, A (1999) "The competitiveness of firms and regions. 'Ubiquitification' and the importance of localized learning", *European Urban and Regional Studies*, 6/1: 9-25
- May, T.; J. McHugh; T. Taylor(1998) "Business representation in the UK since 1979: the case of trade associations", *Political Studies* 46: 260-275
- Messner, D. (1997) *The Network society : economic development and international competitiveness as problems of social governance*. London: Frank Cass
- Mayntz, R. (2003) "New Challenges to Governance Theory", en Bang H. (ed.) *Governance as social and political communication*, Manchester: Manchester University Press (Pag. 27-40).
- Medina, I. (2008) "Rethinking the role of business associations in the current region-building process: the catalan case". Papel presentado a la 2n ECPR Graduate Conference (Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona, agosto)
- Mizruchi, M.S.; y J. Galaskiewicz (1994) "Networks of Interorganizational relations", en Wasserman, S.; y J. Galaskiewicz (eds.) *Advances in social networks analysis: research in the social and behavioral sciences*. Thousand Oaks: Sage
- Moe, T.M. (1980) *The organization of Interests*. Chicago y Londres: The University of Chicago Press
- Molina, O, y Rhodes, M (2002) "Corporatism: The Past, Present, and Future of a Concept", *Annual Review of Political Science*, 5: 305-31
- Molins, J (1989) "Chambers of Commerce as Interest Groups", *ICPS Working Paper n. 8*
- Molins, J. (1994) "Los Grupos de interés en España". *FAES: Papeles de la Fundación*. Nº 7
- Molins, J. (1998) "La Teoría de Grupos", *ICPS Working Papers* nº 143
- Monreal, A (1986) "The New Spanish structure", en Burgess, M. (ed) *Federalism and Federation in Western Europe*. London, Sydney, Dover: Croom Helm
- Morata, F. (1994) "El Estado de las autonomías y las estrategias regionales en la Europa de los 90", en Arenilla, M.; J. Loughlin; y T. Toonen (eds.) *La Europa de las Regiones. Una perspectiva intergubernamental*. Granada Universidad de Granada
- Morata, F. (2001) "El Estado de las autonomías: veinte años de rodaje", en Alcántara, M; y A. Martínez (eds.) *Política y Gobierno en España*. 2ª Edición. Valencia: Tirant LoBlancj
- Morata, F (2004) *Gobernanza Multinivel en la Unión Europea*, Valencia: Tirant LoBlanch
- Morgan, B, Brooksbank,D, y Connolly, M (2000) "The Role of Networking in the New Political Economy of Regional Development", *European Planning Studies*, 8/3: 319-36
- Moser, C; y G. Kalton (2004) "Questionnaires", en Seale, C (ed) *Social Research Methods. A reader*. London and New York: Routledge

- Moulaert, F., y Nussbaumer, J. (2005) "The social region. Beyond the territorial dynamics of the learning economy". *European Urban and Regional Studies* 12 (1): 45-64
- Moyser, G. ; y M. Wagstaffe (eds) (1987) *Research methods for elite studies*. London [etc.] : Allen & Unwin
- Moyser, G., y M. Wagstaffe (1985) *The methodology of Elite Interviewing*. Report no. H0025003. Londond: Economic and Social Research Council
- Nedelmann, B, y Meier, K.G. (1979) "Theories of Contemporary Corporatism: Static or Dynamic?", en Schmitter, P, y Lehmbruch, G. (1979) *Trends towards corporatist intermediation*. London: SAGE Publications
- Newman, D, ed., (1999) *Boundaries, Territority and Postmodernity*. London: Frank Cass
- Newman, D., y Paasi, A (1998) "Fences and neighbors in the postmodern world", *Progress in Human Geography*, 22/2: 186-207
- Newman, P (2000) "Changing patterns of Regional Governance in the EU", *Urban Studies*, 37/5-6: 895-908
- Nijkamp, P (2003) "Entrepreneurship in a Modern Network Economy", *Regional Studies*, 37/4: 395-405
- Nonell, R, y Molins, J (2007) "Spain", en Traxler, F. y Huemer, G (ed) *Handbook of Business Interest Associations, Firm Size and Governance. A comparative analytical approach*, Routledge
- North, D.C. (1990) "Institutional Change: A framework of analysis. [Unpublished mimeo] <http://129.3.20.41/eps/eh/papers/9412/9412001.pdf>
- North, D.C. (1991) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge university Press: Cambridge
- Odendahl, T.; y A.M. Shaw (2002) "Interviewing elites"; en Gubrium, J.F.; y J.A. Holstein (ed) *Handbook of interview research*, Londres: Sage
- Offe, C (1981) "The attribution of Political Status to Interest Groups –Observations on the West German Case", en Berger, S (ed.) *Interest Groups in Western Europe*, New York: Cambrigde University Press
- O'Sullivan, N (1988) "The political theory of neo-corporatism", en Cox, A, y O'Sullivan (eds) *The Corporate State: corporatism and the state tradition in Western Europe*, Aldershot: Edgar Elgar; Brookfield, VT: Gower
- Olberding, J.C. (2002) "Does Regionalism beget regionalism? The relationship between norms and regional partnerships for economic development". *Public Administration review* 62 (4): 480-491
- Olsen, J. (2002) "The Many Faces of Europeanization", ARENA Working Papers, WP 01/2, Oslo: ARENA.
- Olson, M (1971) *The logic of collective action: public goods and theory of groups*. Cambridge (Mass.) [etc.] : Harvard University Press
- Osborne, D.; T. Gaebler (1992) *Reinventing Government*. Reading, Mass: Adisson Wesley Publishing
- O'Toole, L.J. (1995) "Rational Choice and policy implementation: implications for interorganizational network management". *American Review of Public Administration* 25: 43-57
- Pagès, J. (2007) *Financiación autonómica, local y sectorial en el nuevo Estatuto de Cataluña*. Madrid: Marcial Pons

- Pahl, R.E., y Winkler, J.T. (1974) "The Coming Corporatism", *New Society*, October.
- Panitch, L. (1980) "Recent theorizations of corporatism: reflections on a growth industry", *British Journal of Sociology*, 31/2: 159-187
- Parkinson, M. (1990) "Leadership and Regeneration in Liverpool: Confusion, Confrontation, or Coalition", en Judd, D y Parkinson, M (ed) *Leadership and Urban Regeneration*. Newbury Park: Sage Publications
- Pasquier, R. (2004) *La capacité politique des régions. Une comparaison France-Espagne*. Rennes: Presses universitaires de Rennes
- Patton, M.Q. (1990) *Qualitative research & Evaluation methods*. Newbury Park, CA: Sage Publ.
- Peck, J.; y A. Tickell (1995) "Business goes local: dissecting the business agenda in Manchester". *International Journal of Urban and Regional Research* 19: 55-78
- Pérez Díaz, V. (1984) "Gobernabilidad y Mesogobiernos. Autonomías regionales y neocorporatismo en España", *Papeles de Economía española*, nº 21: 40-76
- Pérez Díaz, V. (1985) "Los empresarios y la clase política", *Papeles de Economía española*, nº 22: 2-37
- Pérez Yruela, M, y Giner, S. (1985) "Corporatismo: el estado de la cuestión", *REIS*, 31: 9-45
- Perrow, C. (1992) "Una sociedad de organizaciones", *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 59: 19-55
- Peters, G. (1998) "The New Institutionalism and Administrative reform: examining alternative models". Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales. Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones. Working Paper 113 (junio)
- Peters, G. (1999) *Institutional Theory in Political Science. The 'New Institutionalism'*, London: Pinter [Traducción al castellano en Peters, G. (2003) *El nuevo institucionalismo. Teoría institucional en ciencia política*. Barcelona: Editorial Gedisa]
- Peters, G. (2001) "Las instituciones políticas: lo viejo y lo nuevo", en Goodin, R.; y H-D. Klingemann (eds.) *Nuevo manual de Ciencia Política. Tomo I*. Madrid: Istmo
- Peters, G.; y J. Pierre (1998) "Governance without government? Rethinking public administration". *Journal of Public Administration Research and Theory* 8 (2), 223-243.
- Pierre, J.; y G. Peters (2000) *Governance, politics and the state*. Hang Kong: Macmillan
- Phlipponneau, M. (1986) *Géopolitique de la Bretagne*. Rennes: Ouest France
- Pilkington, C. (2002) *Devolution in Britain today*, Manchester : Manchester University Press
- Pléven, R. (1961) *Avenir de la Bretagne*. Paris: Calmann-Lévy
- Plotke, D. (1992) "The mobilization of business", en Petracca, M (ed) (1992) *The Politics of Interests. Interest groups transformed*. Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press
- Pons, F.X.; y E. Sagarra (2006) *La Acció exterior de la Generalitat en el Nuevo Estatuto de Autonomía de Cataluña*. Barcelona: Publicacions i Edicions de la Universitat de Barcelona
- Potter, J; y Moore, B. (2000) "UK Enterprise Zones and the attraction of inward investment". *Urban Studies*, 37/8: 1279- 1312
- Powell, W.W. (1990) 'Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization'. *Research in Organizational Behavior* 12: 295-336

- Powell, W.W. y Snellman, K. (2004) "The knowledge Economy", *Annual Review of Sociology*, 30: 199-220
- Powell, W.W. (2007) "The New Institutionalism", en Clegg, S.R.; y J.R. Bailey (eds.) *The International Encyclopedia of Organization Studies*, Thousand Oaks: Sage
- Prange, H (2008) "Explaining varieties of Regional Innovation Policies in Europe", *European Urban and Regional Studies*, 15/1: 39-52
- Presthus, R. (1962) *The Organizational Society*, New York: Knopf
- Putnam, R (1993) *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, Princeton NJ: Princeton University Press
- Raco, M (2003) "The social relations of business representation and devolved governance in the United Kingdom", *Environment and Planning A*, 35: 1853-1876
- Regini, M (1982) "Changing Relationships between Labour and the State in Italy: Towards a Neo-Corporatist System?", en Lehbruch, G, y Schmitter, P (ed) *Patterns of corporatist policy-making*. London: SAGE
- Requejo, F. (1998) *Zoom polític. Democràcia, Federalisme i Nacionalisme des d'una Catalunya europea*. Barcelona: Proa
- Requejo, F. (2003) *Federalisme plurinacional I estat de les autonomies*. Barcelona: Proa
- Rhodes, R.A.W. (1994) "The hollowing out of the State: the changing nature of the public service in Britain". *The Political Quarterly* 65 (2), 138-151
- Rhodes, R.A.W. (1996) "The new governance: governing without government", *Political Studies*, 44: 652-667
- Rhodes, R.A.W. (1997) *Understanding Governance: Policy Networks, Governance, Reflexivity and Accountability*. Buckingham: Open University Press
- Rhodes, R.A.W. (1997b) "El institucionalismo", en Marsh, D.; y G. Stoker (eds.) *Teoría y métodos de la ciencia política*. Madrid: Alianza
- Richardson, J.J. (1993) "Introduction: pressure groups and government", en Richardson, J.J. (ed.) *Pressure Groups*. Oxford: Oxford University Press
- Ritsilä, J (1998) "Regional differences in environments for enterprises", *Entrepreneurship & Regional Development*, 11: 187-202
- Rothstein, B (2001) "Las instituciones políticas: una visión general", en Goodin, R y Klingemann, HD (eds.) (2001) *Nuevo Manual de Ciencia Política. Tomo I*. Ediciones Istmo: Madrid. Director de la edición: Ramón Máiz
- Romer, P. (1990) "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, pp. 71-102.
- Rorh-Zänker, R (2001) "How to attract managers and professionals to peripheral regions? Recruitment strategies in the Weser-Ems Region, Germany", *European Planning Studies*, 9/1: 47-68
- Ruggie, J (1993) "Territoriality and beyond: problematizing modernity in international relations", *International Organization*, 47/1: 139-74
- Sabatier, P.A. (1992) "Interest group membership and organization: multiple theories", en Petracca, M. (ed) *The politics of Interests*. Boulder, Colo: Westview Press

- Salomond, L.M.; y M. Lund (1987) *Beyond Privatization: The tools of government action*. Washington DC: Urban Institute Press
- Sebatier, P. (1998) "The advocacy coalition framework: revisions and relevance for Europ"e. *Journal of European Public Policy*. 5 (1): 174-194
- Sebatier, P., y S. Jenkins-Smith (1993) *Policy change and learning: an advocacy coalition approach*. Colorado. Westview Press
- Scharpf, F. W. (1993) 'Coordination in hierarchies and networks', en F. Scharpf (ed.), *Games in Hierarchies and Networks*, Boulder, CO: Westview Press.
- Scharpf, F.W. (1997) *Games Real Actors Play: Actor-Centered Institutionalism in Policy Research*. Boulder, Colo: Westview
- Scharpf, F (2000) "Economic changes, vulnerabilities, and institutional capabilities", en Scharpf, F.W. y V. A. Schmidt (2000) *Welfare and work in the open economy. From vulnerability to competitiveness*. Oxford University Press
- Schmitter, P. (1974) "Still the century of corporatism?", *The Review of Politics* 36: 85
- Schmitter, P (1979) "Still the century of Corporatism?", en Schmitter, P, y Lehmbruch, G. (1979) *Trends towards corporatist intermediation*. London: SAGE Publications
- Schmitter, P (1979b) "Modes of interest intermediation and Models of societal change in Western Europe", en Schmitter, P, y Lehmbruch, G. (1979) *Trends towards corporatist intermediation*. London: SAGE Publications
- Schmitter, P (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, P (ed) *Patterns of corporatist policy-making*. London: SAGE
- Schmitter, P (1989) "Corporatism is dead! Long live Corporatism!", *Government and Opposition*, 24: 54-73
- Schmitter, P, y Grote, J.R. (1997) "The Corporatist Sisyphus: Past, Present and Future", *EUI Working Paper SPS*, No. 97/4
- Schmitter, P, y Lanzalaco, L (1987) "Las regiones y la organización de los intereses empresariales", en Solé, C (comp.) *Corporatismo y Diferenciación regional*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
- Schmitter, P, y Lehmbruch, G. (1979) *Trends towards corporatist intermediation*. London: SAGE Publications
- Schmitter, P, y Streeck, W (1991) "From national corporatism to transnational pluralism", *Politics and Society*, 19/2: 133-65
- Schmitter, P.C. y W. Streeck (1999) "The Organization of Business Interests: Studying the Associative Action of Business in Advanced Industrial Societies". MPIfG Discussion Paper 99/1 <http://www.mpifg.de/pu/dp_abstracts/dp99-1.asp>
- Schneider, V. (2006) "Business in Policy Networks: Estimating the Relative Importance of Coporate Direct Lobbying and Representation by Trade Unions", en Coen, D., y W. Grant (eds.) *Business and Government: methods and Practice*. Opladen & Farmington Hills: Barbara Budrich Publishers
- Scottish Office (1997) *The Scotland Act*. The Stationery Office, London
- Scott, A.J. (2001) "Globalization and the Rise of City-Regions", *European Planning Studies*, 9/7: 813-26

- Scott, A.J., y Storper, M (2003) "Regions, Globalization, Development", *Regional Studies*, 37/ 6-7: 579-593
- Scott, A.J., y Storper, M. (eds) (1986) *Production, Work, Territory. The geographical anatomy of industrial capitalism*, Allen & Unwin Inc.: Winchester
- Scott, J.C. (1998) *Seeing like a State: how certain schemes to improve human conditions have failed*. Hew Haven: Yale University Press
- Scott, W.R. (1995) *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, Ca: Sage
- Shaw, K. (1993) "The Development of a New Urban Corporatism: The Politics of Urban Regeneration in the North East of England". *Regional Studies* 27 (3): 251-286
- Shepsle, K. (1989) "Studying institutions: lessons from the rational choice approach". *Journal of Theoretical Politics* 1: 131-147
- Solé, C (1984) "El debate corporativismo-neocorporativismo", *REIS*, 26: 9-27
- Solé, C (comp.) (1987) *Corporatismo y Diferenciación regional*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
- Solé, C (1990) "La recesión del neocorporatismo en España", *Papers*, 33: 51-63
- Solé, C (dir) (1999) *Las organizaciones empresariales en España. (Análisis de los sectores industriales en los años 1990)*, Barcelona: Ediciones Universitarias de Barcelona
- Solé Tura, J (1974) *Catalanismo y Revolución burguesa*, Madrid: Editorial Cuadernos para el Diálogo
- Steinmo, S.; K. Thelen; y F. Longstreth (1992) *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press
- Steinmo, S. (2001) "The New Institutionalism", en Clarck, B.; y J. Foweraker (eds.) *The Encyclopedia of Democratic Thought*. London: Routledge
- Stimson, R.J; Stough, R y Salazar, M (2005) "Leadership and institutional factors in endogenous regional economic development", *Investigaciones Regionales*, 7: 23-52
- Stoker, G (1998) *El buen gobierno como teoría: cinco propuestas*. Papers de Formació Municipal n. 50 (octubre). Diputació de Barcelona
- Stopford, J. y S. Strange (1991) *Rival States, Rival Firms: competition for World Markets share*. Cambridge: Cambridge University Press
- Storper, M (1992) "The limits to globalization: Technology districts and international trade", *Economic Geography*, 68/1: 60-93
- Strange, I. (1997) "Directing the show? Business leaders, local partnership, and economic regeneration in Sheffield". *Environment and Planning C: Government and Policy* 15:1-17
- Streeck, W (1982) "Organizational consequences of neo-corporatist co-operation in the West German Labour Unions", en Lehmbruch, G, y Schmitter, P (ed) *Patterns of corporatist policy-making*. London: SAGE
- Streeck, W (1987) "La organización territorial de intereses y la lógica de la acción asociativa", en Solé, C (comp.) (1987) *Corporatismo y Diferenciación regional*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
- Sturm, R (1997) "Regions in the New Germany", en Keating, M y Loughlin, J. *The Political Economy of Regionalism*, London-Portland, Or: Frank Cass

- Swyngedouw, E. (1992) "Territorial organization and the space/technology nexus". *Transactions, Institute of British Geographers*, 17: 417-433
- Swyngedouw, E (1997) "Neither global nor local: 'glocalization' and the politics of scale", en Cox K. (ed.), *Spaces of Globalization*. New York: Guilford, 137-66
- Taylor, S.J.; y R. Bogdan (1987) *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona: Paidós
- Teisman, G.R.; y E-H. Klijn (2002) "Partnership Arrangement: Governmental Rhetoric or Governance Scheme?" *Public Administration Review*, 62 (2): 197-205
- Tomaney, J.; J. Mawson (eds.) (2002) *England: The State of the Regions*. Bristol: Policy Press
- Tomás Carpi, JA (1998) "Las regiones españolas y el fomento de la competitividad", en Mella Márquez, JM (coord) (1998) *Economía y Política Regional en España ante la Europa del siglo XXI*. Akal Textos: Madrid
- Tommel, I. (1998) "Transformation of Governance: the European Commission's Strategy for Creating a "Europe of the Regions"", *Regional and Federal Studies*, 8/2: 52-80.
- Traxler, F (2004) "The metamorphoses of corporatism: from classical to lean patterns", *European Journal of Political Research*, 43: 571-598
- Traxler, F, y Crouch, C (1995) *Organized Industrial Relations in Europe: What future?*, Aldershot: Ashgate
- Traxler, F; Blaschke, S; Kittel, B (2001) *National Labour Relations in Internationalized Markets: a comparative study of institutions, change, and performance*, Oxford, UK: Oxford University Press
- Trigo, J.; R. Tremosa; y S. Guillermo (2003) *L'empresa catalana en l'economia global*. Barcelona: Direcció General d'Indústria. Generalitat de Catalunya
- Valler, D, y Wood, A (2004) "Devolution and the politics of business representation in Britain: a strategic-relational approach", *Environment and Planning A*, 36: 1835-1854
- Valler, D, Wood, A, Atkinson, I, Batteley, D, Phelps, N, Raco, M, y Shirlow, P (2004) "Business representation and the UK regions: mapping institutional change", *Progress in planning*, 61: 75-135
- Valles, M.S. (2002) *Entrevistas cualitativas*. CIS. Cuadernos Metodológicos n. 32
- Van Kersbergen, K.; y F. Van Waarden (2004) "Governance" as a bridge between disciplines: cross-disciplinary inspiration regarding shifts in governance and problems of governability, accountability and legitimacy, *European Journal of Political Research* 43: 143-171
- Van Marsden, P. (1988) "Restricted Access in Networks and Models of Power", *Annual Journal of Sociology* 4: 686-717
- Van Poucke, W (1980) "Network Constraints on Social Action: Preliminaires for a Network Theory". *Social Networks* 2: 181-190
- Van Waarden, F (1987) "Diferenciación territorial de mercados, estados y asociaciones de intereses empresariales", en Solé, C (comp.) *Corporatismo y Diferenciación regional*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
- Veltz, P. (1996) *Mondialisation, villes et territoires*. Economie en liberté. Paris: PUF
- Vogel, D (1989) *Fluctuating fortunes: the political power of Business in America*. New York: Basic Books

Ward, H. (1997) "La Teoría de la Elección Racional", en Marsh, D.; y G. Stoker (eds.) *Teoría y métodos de la ciencia política*. Madrid: Alianza

Wassenberg, A.F.P. (1982) "Neo-Corporatism and the Quest for Control: The Cuckoo Game", en Lehmbruch, G, y Schmitter, P (ed) *Patterns of corporatist policy-making*. London: SAGE

Webber, M.J. (1986) "Regional production and the production of regions: the case of steeltown", en Scott, A.J y Storper, M. (eds) *Production, Work, Territory. The geographical anatomy of industrial capitalism*, Allen & Unwin Inc.: Winchester

Weingast, B.R. (2001) "Las instituciones políticas: perspectivas de elección racional", en Goodin, R.; y H-D. Klingemann (eds.) *Nuevo manual de Ciencia Política. Tomo I*. Madrid: Istmo

Wengraf, T (2001) *Qualitative research interviewing. Biographic, narrative and semistructured methods*. Londres: Sage

Wiarda, H (1997) *Corporatism and Comparative politics. The other great Ism.*, New York: Sharpe

Wilson, J.Q. (1995) *Political Organizations*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press

Wilson, G.K. (2006) "Thirty Years of Business and Politics", en Coen, D., y W. Grant (eds.) *Business and Government: methods and Practice*. Opladen & Farmington Hills: Barbara Budrich Publishers

Willman, P., D. Coen, D. Currie, y M. Siner (2003) "The evolution of regulatory relationships: regulatory institutions and firm behaviour in privatised industries". *Industrial and Corporate change*. 12 (1): 69-89

Wood, G, y Harcourt, M (2000) "The Consequences of Neo-Corporatism: a Syncretic Analysis", *International Journal of Sociology and Social Policy*, 20/8: 1-22

Wood, A; Valler, D; Phelps, N; Raco, M, y Shirlow, P (2005) "Devolution and the political representation of business interests in the UK", *Political Geography*, 24: 293-315

Woods, M. (1998) "Rethinking elites: networks, space, and local politics". *Environment and Planning A* 30: 2101-2119

Woodside, K. (1998) "The authority and visibility of Policy instruments", en Peters, G; y F.K.M Van Nispen (eds.) *The Instruments of Public Policy*. Cheltenham: Edward Elgar

Wright, J.R. (1996) *Interest Groups and Congress: Lobbying, Contributions, and Influence*, New Topics in Politics. Boston: Allyn and Bacon

Wright, V (1998) "Intergovernmental relations and regional government in Europe: a sceptical view", en Le Galès, P, y Lequesne, P. *Regions in Europe*, Routledge: London and New York

Documentos consultados:

Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona. Memòria d'activitats para los años 1997-2007

Foment del Treball Nacional. Memorias de actividades para los años 1997-2007

Notas de prensa de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona del período 1997-2007

Notas de prensa de Foment del Treball Nacional para el período 1997-2007

Revista *Perspectiva econòmica de Catalunya* de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona. Todos los ejemplares del período 1997-2007

Revista *Horizonte empresarial* de Foment del Treball Nacional. Todos los ejemplares del período 1997-2007

Prensa consultada

El País. Sección Cataluña

AVUI

EXPANSIÓN

La Gaceta de El Vigia

Cinco Días

ABC

Enlaces de internet

Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

<http://www.cambrabcn.org/web/cambra/inicio>

Foment del Treball Nacional

<http://www.foment.com/>

Acord estratègic per a la internacionalització, la qualitat de l'ocupació i la competitivitat de l'economia catalana

<http://www.acordestrategic.cat/>