
NEOCORPORATISMO Y ESTADO

Philippe C. Schmitter

El «Estado» se ha convertido en algo parecido al tiempo atmosférico. Los sociólogos en los últimos años se han ocupado ampliamente de este concepto, pero no han llegado muy lejos en sus análisis. Libros y artículos lo incluyen ahora en lugar destacado de sus títulos, pero nadie parece estar muy seguro de qué es en realidad. Hemos sido animados a «volverlo a introducir» de alguna manera en nuestro análisis (Skocpol, 1982), pero no está claro en qué lugar debemos encajarlo.

La reciente bibliografía sobre neocorporatismo ha contribuido significativamente a este resurgimiento del interés por el Estado (Cawson, 1978; Maraffi, 1983), pero no ha resuelto el problema de qué añade la invocación de un concepto tan ampuloso a nuestro entendimiento de la política en las sociedades industriales capitalistas avanzadas. Por un lado, ha sido (correctamente) valorado porque fija nuestra atención sobre las múltiples maneras en las que la estructura y acción de las autoridades públicas influyen sobre la identificación y organización de los intereses; por otro lado, ha sido (correctamente) criticado por no decirnos lo suficiente acerca de las circunstancias y motivos bajo los cuales esas autoridades intervienen para cambiar los modos en los que, tanto individuos como grupos, perciben sus intereses y actúan colectivamente para defenderlos. En resumen, una cosa es introducir al Estado dentro de una teoría y otra bastante diferente es tener una teoría del Estado.

¿Una teoría del Estado?

¿Es realmente posible seguir hablando por más tiempo de una teoría del Estado o de una teoría del Estado en las sociedades industriales/capitalistas avanzadas en Europa Occidental y Norteamérica? (Jessop, 1982). La mayoría de las condiciones que hasta ahora permitieron a los teóricos tratar la especificidad del Estado como institución social no están hoy presentes en igual medida. Por ejemplo, su supuesta capacidad de *unidad de acción* parece dudosa a la vista de las abundantes evidencias de competitividad e incoherencia entre sus múltiples organismos o niveles. La *soberanía* solía ser considerada el rasgo más característico del concepto de Estado, pero pocos podrán defender hoy que, incluso los mayores y más poderosos Estados, tengan la capacidad última y la autoridad para determinar autónomamente el reparto de todos los bienes privados de los cargos públicos dentro de sus respectivos territorios. Las relaciones capitalistas «interiores» hace tiempo que han restringido el ejercicio efectivo de la soberanía del Estado, y el desarrollo reciente de procesos transnacionales y sistemas supranacionales ha añadido tantas nuevas limitaciones externas que tal afirmación no puede sostenerse por más tiempo. Hasta el mismo concepto de soberanía parece ahora anticuado y virtualmente casi se ha extinguido en el uso normal o académico del término.

Otros supuestos rasgos característicos del Estado, como su asociación con una nación particular y con el espíritu nacionalista; su capacidad para defender un determinado territorio; su pretensión de encarnar los intereses comunes y universales de la población; su intento de centralizar todos los procesos políticos; su capacidad de ser representado por un estrato especial de la población; su organización con arreglo a principios (burocráticos) únicos, más que haber desaparecido se han debilitado o han perdido su exclusividad. La autoridad del Estado moderno ha disminuido en estos aspectos, o bien ha sido forzado a compartirla con otras instituciones dentro (y fuera) de su propio ámbito social. Lo que queda es un complejo amorfo de organismos con límites indefinidos que realizan una gran variedad de funciones poco diferenciadas. Como totalidad simbólica y como sistema, el Estado todavía puede ejercer un poder coercitivo relativamente superior, dentro de un determinado territorio, y una legítima autoridad para usar ese poder con el fin de reforzar ciertas normas, pero incluso esas capacidades son objeto de una contestación y unas restricciones sin precedentes. En resumen, se nos pide que volvamos a introducir al Estado en nuestros análisis precisamente cuando menos se parece a lo que fue histórica y teóricamente. Si queremos hacerlo de forma efectiva, no podemos simplemente rescatar o recuperar anticuados presupuestos acerca de esta institución. Debemos revisarlos y reconstruirlos.

Paradójicamente, lo que parece haber motivado esta nueva moda es la pretensión, sostenida por sociólogos desde un amplio espectro de posiciones políticas, de que el Estado contemporáneo ha ido «tomando iniciativas im-

portantes y autónomas» (Skocpol, 1982, p. 1) que van más allá, y hasta en contra, de las demandas e intereses de los grupos sociales existentes. Precisamente cuando su especificidad, su unidad y su soberanía han disminuido, parece que el Estado en Europa Occidental y en Norteamérica ha aumentado «su» capacidad de penetración en la sociedad con «sus» normas —de afectar al comportamiento de sus ciudadanos, de extraer recursos, de recoger información, de regular intercambios económicos, de distribuir bienes y servicios— y de hacer todo esto con un cierto grado de «autonomía relativa» tan confuso como sin precedentes. Así, esta nueva e importante característica ha proporcionado el *locus* central, el principal *explanandum* y *explanans*, de los actuales esfuerzos por teorizar acerca del Estado.

El mero hecho de que tantas escuelas de pensamiento hayan descubierto esta piedra angular del análisis no implica que exista acuerdo sobre qué significa esta autonomía, por qué es significativa o cómo debe medirse. Los conservadores interpretan lo que ha pasado en las recientes décadas como un empobrecimiento de la misión «histórica-concreta» del Estado de realizar los fines de interés público o civil. Atribuyen la causa a un cambio en el modelo de reclutamiento por el que profesionales de las clases medias, ambiciosos e interesados, han desplazado a los aristócratas, desinteresados y preocupados por los asuntos públicos, en el control de los órganos del Estado. Los liberales tradicionales señalan el aumento sin precedentes del volumen y variedad de las actividades del Estado y sostienen que la relativa autonomía surge como una consecuencia imprevista de la enorme complejidad y fragmentación de estos esfuerzos de regulación y subvención. Lo que se complica, además, por la competencia entre los diversos organismos por el poder, el *status* y la participación en el presupuesto. Para muchos marxistas, el fenómeno no reside en factores institucionales o de comportamiento, sino en factores funcionales. El capitalismo, en esta etapa de su desarrollo, necesita un aparato funcional que sea capaz de asegurar las condiciones generales para la acumulación de capital y la cohesión social. Para lograr esto, el Estado debe adquirir una capacidad estratégica independiente para forjar la unidad entre las clases dominantes, superando sus intereses particularistas, y obtener el consenso de las clases subordinadas, cooptando y/o manipulando sus intereses parciales.

Así, pues, existe acuerdo entre los «teóricos especializados en el Estado» sobre la importancia de la autonomía relativa, pero existe también desacuerdo sobre qué es y por qué existe. El Estado puede (algunos dirían debe) formular y aplicar políticas que no sean mero reflejo de las preferencias ya establecidas y de las demandas articuladas de los grupos, estratos y clases de la sociedad, pero no está claro si esta capacidad es un atributo permanente o un suceso episódico, una necesidad funcional o una opción eventual, una propiedad consistente o una respuesta coyuntural. Bajo estas divergencias teóricas (y, a veces, escolásticas) está el tema central de si el Estado tiene «intereses» propios y los recursos necesarios para hacerlos prevalecer ante la resistencia

de aquellos grupos con intereses opuestos. Esto, a su vez, está ligado a la pregunta de si el Estado puede diseñar sus propios «instrumentos de intervención», es decir, si puede elegir el contenido y las formas de su interacción con los grupos sociales y si puede imponer a esos grupos la concepción de intereses y la forma de acción colectiva que él prefiere. Ahí es donde el neocorporatismo puede entrar en escena como una posible forma de reestructurar las relaciones Estado-sociedad.

¿Diseño político?

Con independencia de la «escuela» de neocorporatismo a que se pertenezca —y hay muchas—, sus estudiosos estarían de acuerdo en que es poco probable que tal modelo pueda surgir o pervivir sin la convivencia o complicidad activa del Estado. Las organizaciones de intereses no conseguirían el monopolio representativo ni la capacidad para coordinar jerárquicamente los intereses sectoriales o de clase, sin algún grado de reconocimiento e incluso de estímulo oficial. Ni se integrarían con regularidad como participantes en el proceso de decisión de las políticas, ni adquirirán responsabilidades directas en la aplicación de las mismas sin el acuerdo tácito y la promoción activa de los representantes públicos. La acción del Estado es, pues, causa necesaria, pero no suficiente de las prácticas corporativas. En los sistemas democráticos los agentes estatales pueden tratar de implantar estos modelos, pero sus esfuerzos pueden fracasar (véase McBride, 1983, para un estudio de caso sobre el tema). Los grupos afectados pueden negarse a organizarse adecuadamente; las organizaciones elegidas pueden rechazar la invitación a participar; las que ya están participando pueden renunciar a hacerlo si encuentran los costes de la colaboración demasiado elevados. Usando una expresión italiana, el neocorporatismo depende de un *scambio politico* (intercambio político), en el que intereses organizados y organismos oficiales acuerdan de forma calculada, aunque no sea siempre con decisión y entusiasmo, un determinado modelo de representación formal y negociaciones básicas (Pizzorno, 1978; Ceri, 1980-81; Rusconi, 1981 y 1983; Mutti, 1983; Regini, 1983).

Desde esta perspectiva, tal tipo de prácticas no pueden ser contempladas como un acto deliberado de «control estatal» sobre la expresión de los intereses de clases o grupos (cfr. Panitch, 1979 y 1981; Jessop, 1979; Strinati, 1978 y 1982), tanto si se considera al Estado actuando fuera de sus propios intereses institucionales o reforzando los intereses generales de clase de la burguesía. Más bien, tal compromiso es únicamente posible donde exista algún tipo de equilibrio entre la expresión organizada de las fuerzas de clase existentes y donde otros intereses, que también dividen a la sociedad: intereses étnicos, religiosos, generacionales, de posición, etc., puedan ser momentáneamente no tenidos en cuenta. Esto no quiere decir que, para que los acuerdos

neocorporatistas puedan realizarse, las clases involucradas deban haber alcanzado un poder «paritario», que el capital y el trabajo deban tener la misma capacidad para influir en la política estatal o para obtener beneficios de los organismos públicos. Si fuera así, serían excepcionalmente raros y de duración muy limitada. Más bien, los interlocutores deben estar en una situación de «contención mutua», cada uno siendo suficientemente capaz de llevar a cabo acciones colectivas organizadas para impedir que el otro pueda realizar sus intereses directamente, mediante control social y/o explotación económica, y cada uno suficientemente incapaz de manipular unilateralmente los poderes públicos para imponer sus intereses indirectamente, a través del Estado. En este contexto de obligada negociación (Crouch, 1977) aumentan tanto el espacio como la necesidad de intervención. Los representantes públicos adquieren capacidad para contribuir independiente y significativamente a la negociación de compromisos de intereses más estables e institucionalizados y, al mismo tiempo, se ven fortalecidos para obtener de esas organizaciones algunas concesiones «para el bien público». Esta relativa autonomía no es «conductista», en el sentido de depender de las preferencias de los funcionarios (Nordlinger, 1981); ni es «funcional», en el sentido de provenir de la exigencia de asegurar las necesidades de reproducción a largo plazo del capitalismo (Poulantzas, 1972 y 1975); ni es «táctica», en el sentido de que simplemente disfraza los intereses de una clase dominante que no está en el poder, tras la fachada de la neutralidad estatal (Block, 1977). Es «estructural» y se basa en los intereses institucionales del Estado.

Los acuerdos neocorporatistas más extendidos, al menos como han surgido en las democracias de Europa Occidental desde la II Guerra Mundial, no han sido resultado del cálculo voluntarista de algún representante estatal autónomo o del «proyecto hegemónico» de alguna fracción de clase progresista. No se han realizado mediante esfuerzos grandilocuentes y deliberados de «diseño político» (Anderson, 1977). Con la excepción posible de los acuerdos posteriores al fin de la guerra en Bélgica y Holanda, los acuerdos neocorporatistas han sido en su mayor parte la salida no intencionada a una serie de conflictos de intereses y de crisis políticas en las que ninguno de los representantes involucrados de los grupos y de las clases sociales y del Estado fue capaz de imponer sus preferencias a los demás. Típicamente, comenzaron como compromisos secundarios, satisfactorios y no óptimos, que nadie realmente quería ni defendía abiertamente —de ahí su escasa visibilidad, su distribución desigual y su precaria legitimidad—. Los representantes del Estado hubieran preferido, en la mayoría de los casos, una regulación autoritaria de esos conflictos; los representantes de las empresas hubieran querido que los resolvieran las leyes del mercado, y los líderes de los trabajadores hubieran deseado una redistribución de la riqueza y/o una redefinición de los derechos de propiedad. El neocorporatismo no satisface ninguno de estos proyectos, pero incorpora elementos de todos ellos. Es, en efecto, conservador, ya que refleja las relaciones

de propiedad y de poder existentes, y, al mismo tiempo, es potencialmente transformador, ya que las sujeta a negociaciones explícitas y repetidas. El compromiso de clase es, pues, trasladado del plano de la adaptación individual y las maniobras parlamentarias al de las negociaciones entre organizaciones y la elaboración de acuerdos.

Todo esto sería innecesario si el Estado fuera realmente tan autónomo, como algunos han pretendido, en sus pautas de reclutamiento de personal, para cubrir sus necesidades de información, y en su capacidad de planificación y aplicación de políticas. Pierre Birnbaum, por ejemplo, ha sostenido que Francia —el único país del mundo, en su opinión, con un Estado real— es incapaz de llevar adelante acuerdos neocorporatistas (1982 *a*, p. III; para una versión sustancialmente diferente sobre las relaciones entre organizaciones de intereses y el Estado, véanse Hall, 1982; Pontusson, 1983, y sobre el corporatismo en ese país, véanse Schain, 1980; Goetschy, 1983). Por el contrario, donde el Estado carece de autonomía por causa de la aplastante hegemonía de los intereses capitalistas, las negociaciones corporatistas serán rechazadas como impedimentos heréticos e inútiles para un funcionamiento eficiente de las fuerzas de mercado. Los Estados Unidos han sido frecuentemente citados al tratar de este tema (Wilson, 1982), a pesar de que incluso allí se han encontrado algunos indicios de corporatismo (Wolfe, 1977; Lustig, 1982; Milward y Francisco, 1983). Gran Bretaña, que fue anteriormente colocada (erróneamente, a mi parecer) en la avanzada del neocorporatismo (Harris, 1972; Pahl y Winkler, 1974; Winkler, 1976; Newman, 1981), ha sido identificada más recientemente como un lugar en el que el equilibrio entre las fuerzas de clase organizadas y las capacidades del Estado ya no (¿o no todavía?) son apropiadas para este tipo de acuerdos (Crouch, 1979; Jessop, 1980; Regini, 1983).

¿Instrumento político?

Si la aparición de este tipo de acuerdos no puede ser atribuida a algún gran «diseño político» del Estado o de alguna poderosa fracción de clase, ¿podría asignárseles el *status* más modesto de «instrumento político», un procedimiento elegido para resolver problemas particulares? Y, si así fuera, ¿por qué éste y no otro medio de resolver los conflictos de intereses? La mera existencia de la presión y la contención mutua entre las organizaciones puede hacer posible un neocorporatismo estable y extenso, pero no lo hace inevitable —o deseable—. No es el único instrumento utilizable dentro del *répertoire* político del capitalismo avanzado. La planificación indicativa, la propiedad pública de los medios productivos, las ayudas selectivas, la regulación estatal, el control de la oferta monetaria, la centralización de las decisiones, todos estos instrumentos ofrecen medios alternativos para resolver sus conflictos y contradicciones. No sólo han sido probados (con distinto éxito), sino que muchos

constituyen la «primera preferencia» de poderosos colectivos y son, a menudo, más compatibles con las formas culturales y los valores democráticos que las instituciones del neocorporatismo, dudosamente legítimas y siempre preferidas en segundo lugar.

Se ha sugerido la respuesta de que estos acuerdos no son preferidos y fomentados por un Estado relativamente autónomo, sino por grupos relativamente autónomos dentro de él; por ejemplo: departamentos y organismos específicos. Como respuesta a sus necesidades concretas de información, aceptación, legitimidad y apoyo frente a otros grupos competidores, los funcionarios tratan de cooptar a sus clientes y encontrar sistemas de representación funcional útiles para sus propósitos. Sin duda, se podrían encontrar muchos casos en los que fueron los funcionarios quienes tomaron la iniciativa de esas relaciones, recompensaron intereses que generaron organizaciones monopolísticas, alentaron a los representantes a lograr una más amplia y más «responsable» visión de los intereses de sus miembros y trataron de aislar las deliberaciones políticas de presiones partidistas, territoriales y/o populares.

Probablemente, los funcionarios no estén, de hecho, muy dispuestos a compartir el poder de decisión con organizaciones de intereses y, sobre todo, a entregarles la autoridad y los recursos materiales necesarios para la ejecución de los acuerdos. Ni sean tampoco capaces, en un sistema liberal-democrático, de controlar tanto como les gustaría los procesos de selección y formación de dirigentes ni las pautas de organización interna de las asociaciones que han sido formalmente cooptadas —a no ser que a estos grupos les interese aceptar tales acuerdos—. Los esfuerzos bien intencionados de las autoridades autónomas para ir más allá de esos límites implícitos se frustrarían por las deserciones, bien de los líderes de las asociaciones o bien de sus desilusionados seguidores. Además, si el motivo principal en la firma de acuerdos neocorporatistas fuera el deseo de los funcionarios de cooptar a determinados grupos, esto sólo podría explicar la proliferación de *forums* «bipartitos» o «tripartitos» de representación funcional relacionados con ciertos departamentos u organismos y no la aparición de instituciones «trans-sectoriales», de ámbito muy general, para negociar y aplicar una política macroeconómica y social a través del sistema político. Esto último requiere un soporte *político* mucho más amplio; por ejemplo: parlamentario o de partidos (Armingeon, 1982; Armingeon *et al.*, 1983; Lehmbruch, 1983; Lehmbruch y Halle, 1983). Es verdad que los pactos sociales de esta envergadura no son demasiado corrientes y que han tenido una existencia precaria en muchos países; aun así, constituyen la forma más destacada y poderosa de utilizar este procedimiento de toma de decisiones y su mejor aval como medio para lograr una reestructuración importante de las relaciones entre la sociedad civil y los órganos del Estado.

Esto (me) sugiere que aunque el neocorporatismo pueda no ser «arquitectónico», no es puramente «artesanal». Los imperativos macrofuncionales de la reproducción capitalista pueden ser demasiado vagos para explicar su apa-

rición, especialmente su muy desigual distribución entre sectores y países de Europa Occidental y Norteamérica, y las preferencias microconductistas de los funcionarios del Estado pueden ser demasiado estrechas para explicar su importancia, especialmente su diferente contribución a los resultados políticos y económicos en esos países (Schmitter, 1980; Schmidt, 1982, 1983; Cameron, 1978, 1983). La respuesta creo que se encuentra en un nivel intermedio, esto es, en la relación entre los intereses de las organizaciones de clase/sectoriales y los intereses del Estado como institución. Los primeros definidos menos (y cada vez menos) por el gran objetivo de lograr la hegemonía y la imposición de un determinado «proyecto de clase» sobre toda la sociedad, y más (y cada vez más) por el prosaico objetivo de influir en la política para obtener una participación creciente o estable en los beneficios que proporciona el orden existente. Para lograr esto en las circunstancias actuales las clases y grupos deben organizarse, y eso requiere superar las limitaciones que el individualismo impone a la afiliación libre y voluntaria y las tentaciones de «filibusterismo» propias del acceso individualista o particularista al poder político (véase Schmitter, 1981, para una exposición más completa de este argumento). Esto, a su vez, implica un posible interés de las organizaciones por explotar la autoridad del Estado para resolver la paradoja inherente a la libertad de asociación, esto es, haciendo obligatorios (*de jure* o *de facto*) los deberes y obligaciones de los miembros. En estos casos puede que la aceptación por las organizaciones de los acuerdos neocorporatistas no dependa sólo de la satisfacción inmediata de las preferencias de sus miembros. Donde se hayan impuesto cálculos de este tipo, puede que las clases lleguen eventualmente a darse cuenta de que cabe, dentro de sus intereses, el que sus conductas y preferencias estén gobernadas por organizaciones intermedias y sujetas a los intereses del Estado.

El término «intereses del Estado», de todas formas, se ha comprobado tan difícil de definir y de medir como el de «autonomía relativa». Aislar los rasgos distintivos de este particular modo histórico de organizar el espacio político requiere, primero, distinguir analíticamente sus intereses institucionales de los de dos grupos de actores, gobernantes y funcionarios, que ocupan posiciones dentro del Estado y que, frecuentemente, pretenden estar actuando en defensa de los intereses de éste. Desafortunadamente, los múltiples estudios no consiguen hacer esta distinción, lo que ha aumentado considerablemente la confusión acerca del papel del Estado en el establecimiento y mantenimiento de las prácticas neocorporatistas.

Los «intereses del gobierno» pueden ser definidos estructuralmente en términos de la necesidad de asegurar la reproducción del modelo existente de asignación de cargos públicos y de las pautas establecidas para acceder a ellos y, coyunturalmente, en términos de la necesidad de mantener el control sobre esos puestos. En las democracias liberales estables, esto significa que hay una probabilidad bastante alta de que los políticos actúen para preservar que el gobierno sea fundamentado en los votos y en la representación territorial, y de

que tomen todas las medidas posibles y tolerables para conseguir su reelección (o la de su partido). Ninguno de estos intereses genéricos es intrínsecamente favorable al neocorporatismo. En realidad, es más probable que ocurra lo contrario. Sólo donde la competencia entre partidos ha sido temporalmente suspendida, como en un gobierno de Gran Coalición, o donde se puede hacer ver que este tipo de acuerdos no amenazan las normas del régimen o los recursos de su incumbencia, existe la posibilidad de que sean promovidos o tolerados por los intereses del gobierno, entendidos éstos justamente en el sentido en que han sido definidos anteriormente.

Los «intereses de los funcionarios» tienen también sus aspectos estructurales y coyunturales. Por un lado, los empleados del Estado tienen interés en perpetuar un conjunto de identidades institucionales, modelos de contratación, normas culturales y carreras profesionales que definen su *status* particular dentro de la sociedad. Por otro lado, tienen un conjunto de pretensiones relacionadas con los puestos que ocupan referidas a los salarios, emolumentos, seguridad de empleo, oportunidad de ascenso, asignación de presupuestos y otros, por las que periódicamente luchan y que provocan conflictos con otros grupos sociales. Como antes mencioné, un organismo dado o un grupo de funcionarios pueden estar interesados en promover el neocorporatismo como medio para resolver un problema político específico, pero no está nada claro si ellos, en cuanto *Estamento*, tienen una propensión intrínseca a este tipo de prácticas. Las tendencias en el neocorporatismo a diluir los límites entre instituciones públicas y privadas, a requerir amplias consultas con los grupos afectados, a adquirir recursos devueltos por el Estado y, en casos extremos, a asumir la responsabilidad de la aplicación de la política, podrían interpretarse como contrarias a los intereses a largo plazo de los funcionarios.

Los «intereses del Estado» son, obviamente, difíciles de distinguir empíricamente de los de sus principales agentes —gobernantes y funcionarios—, incluso cuando es posible señalar numerosos casos en los que los esfuerzos de esos grupos para ser reelegidos o recompensados han minado claramente la capacidad objetiva y subjetiva de un determinado Estado. Aun así, cualquier político que llegue al poder, o cualquier funcionario que tome posesión de su puesto, aprenderá rápidamente cuáles son los intereses del Estado y qué límites imponen a sus acciones. Primero, y por encima de todo, los intereses de un Estado están definidos por el sistema «interestatal» del que forma parte. La presión que genera esta interdependencia con otros Estados que reclaman capacidades y reconocimientos similares no es constante. El tamaño relativo, la localización geográfica, los recursos materiales y humanos, pueden parecer relativamente fijos, pero su importancia como factores negativos o positivos, factores de presión y negociación, varían al tener en cuenta aspectos tales como la tecnología militar, la doctrina estratégica, los equilibrios de poder o los tipos de alianzas. Europa Occidental desde el final de la II Guerra Mundial ha sido testigo de algunos cambios enormes en las amenazas potenciales den-

tro de su subsistema regional, así como de una erosión gradual de sus ilusiones de engrandecimiento nacional y dominación imperialista. Ante el cambio dramático en el equilibrio de poder y en los reajustes relativos a la seguridad militar, los intereses internacionales de sus Estados se han centrado, y continuarán haciéndolo hasta un punto sin precedentes, en mejorar su posición dentro de un sistema económico mundial altamente competitivo. El neocorporatismo ha reflejado este desarrollo de forma paradójica. Ha sido promovido a nivel sectorial para proteger intereses locales (y, más recientemente, regionales) frente a los competidores externos, y ha sido utilizado a nivel de toda la economía para mejorar la competitividad externa de un país. Esto ha hecho que, periódicamente, converjan los intereses de sectores específicos de clase (del trabajo tanto como del capital, para no mencionar la agricultura en su conjunto), pero es cuestionable si esos acuerdos hubieran surgido si no se hubiera dado la dependencia internacional. Estados con economías menos dependientes internacionalmente o menos vulnerables han hecho mucho menos uso de ellos.

El otro ámbito en el que se puede reconocer un claro interés estatal concierne al ejercicio de su atributo más importante: la autoridad legítima. Esta está respaldada en último extremo por el recurso que, al menos en teoría, se supone que monopoliza: la coacción física. Pero, si tuviese que confiar en ella con demasiada frecuencia, la «economía» de la forma de Estado del régimen político se deterioraría enormemente. Por lo tanto, además de defender su integridad territorial y *status* internacional, el Estado debe salvaguardar como un interés vital la eficacia de las decisiones (leyes y decretos) que sólo él tiene la capacidad de promulgar (*Eigengestzlichkeit*, en la incomparable jerga alemana). Lo hace en parte desarrollando y perfeccionando su capacidad de castigar a aquellos que transgreden las normas. Pero su habilidad para conseguir que la aceptación sea voluntaria depende también de la credibilidad de su papel simbólico como única institución social que encarna y protege los intereses públicos, esto es, esos intereses que todos sus ciudadanos/súbditos tienen en común, pero que no pueden realizar porque están divididos en grupos conflictivos que compiten entre sí. Con todo lo falsa que esta universalidad pueda aparecer en determinado momento a una mirada crítica, y con todo lo fraudulentamente que un determinado gobierno o aparato administrativo pueda manipularla para que sirva a sus propios intereses, el Estado está obligado a reivindicarla, a expensas de todas las demás instituciones sociales. Históricamente, como Max Weber ha señalado, este papel se ha basado en diversas fórmulas o sistemas de creencias. En los Estados modernos, la fórmula legal-racional es la predominante y los acuerdos neocorporatistas tienen una compleja relación con ella.

Como hemos señalado anteriormente, para este tipo de acuerdos es crucial una autoridad capaz de obtener la contribución, y sobre todo la aceptación, de quienes intervienen en ellos, y, normalmente, el único recurso legítimo dis-

ponible para esto es el Estado que los enmarca. Se podría imaginar que, en contextos restringidos y en ciertos momentos, las organizaciones podrían obtener tal aceptación a través de alguna mezcla de persuasión intelectual, coacción social, tradición histórica y/o el carisma de un determinado líder, pero para grupos más grandes y períodos de tiempo más largos no es probable que se pueda seguir confiando en estos recursos, especialmente si lo que se busca es reforzar una concepción de los intereses grupales que no coincida con las ventajas inmediatas que se persiguen individualmente. Para ello necesitan lo que los austríacos llaman una «llamada a la ventana», esto es, una capacidad creíble y legítima de apelar a la autoridad del Estado para que respalde sus ofertas y acuerdos. Los representantes del Estado pueden desear delegar estas competencias en organizaciones no estatales, garantizándoles en exclusiva un cierto *status* público y respaldando sus acuerdos mediante leyes, siempre que esto no socave la pretensión del Estado de ser el defensor del interés público o provoque quejas por el control del Estado sobre los recursos escasos. Mediante este proceso de delegación (*Staatsentlastung*), se descarga a las autoridades de la responsabilidad de intervención directa en asuntos polémicos y de considerable complejidad, mientras siguen conservando su *status* simbólico y su soberanía, y se realiza su papel como guardianas del orden público.

En la práctica, de todas maneras, los acuerdos neocorporatistas no son siempre tan compatibles con los intereses del Estado. Pueden ocasionar un aumento sustancial de las peticiones sobre los escasos recursos públicos en forma de subsidios, exenciones fiscales, programas especiales y otros, que se consiguen como compensación por garantizar los acuerdos negociados entre los grupos sociales. Pueden originar externalidades negativas para otros grupos en la forma de precios más altos, acceso restringido, desempleo, polución. Esto hará que quienes se vean afectados negativamente respondan de manera no convencional, cuestionándose el compromiso del Estado de proteger los intereses de todos. Más aún, la existencia de tantas situaciones casi independientes en la que unos pocos participantes, representando intereses privados, puedan elaborar normas de ámbito general y aplicarlas sin tener en cuenta colectivos más amplios (e incluso sin conexión a veces con las normas constitucionales), puede erosionar gravemente la confianza en las mismas instituciones jurídicas del Derecho público.

Especialmente donde el neocorporatismo se ha atrincherado sobre bases sectoriales y particulares, los deberes y derechos relacionados con la propiedad, las relaciones de producción, la seguridad de empleo, la remuneración, primas, precios, créditos, acceso al mercado, etc., se diferencian mucho dentro de clases, sectores de producción y profesiones. El moderno Estado liberal se ve así, pues, privado del más importante de sus recursos simbólicos: la universalidad de su poder legal.

Si la perspectiva que he desarrollado anteriormente es acertada, el nacimiento del neocorporatismo (y su persistencia) no puede predecirse desde las

micromotivaciones de los intereses de agentes privados o empleados públicos. Ni puede analizarse exclusivamente en términos de los imperativos macrofuncionales de la economía capitalista o de los sistemas democráticos. Estos supuestos deberían, sin duda alguna, tenerse en cuenta para comprender las condiciones que favorecen la elección de este instrumento político frente a otro, pero la base estructural reside en ese nivel intermedio de los acuerdos por conveniencias mutuas entre representantes de las organizaciones de intereses y representantes del Estado. Ambos tienen algo que ofrecer al otro que no podrían obtener por sí mismos. Ambos tienen también algo que temer del otro. Las organizaciones de intereses pueden disponer de la información agregada y, sobre todo, de la capacidad para conseguir la conformidad de sus miembros hacia aspectos específicos de las políticas públicas. Tienen que temer, por el contrario, la cooptación, el transformarse en receptores dependientes de los favores públicos y agentes pasivos de la política del Estado. Las autoridades estatales tienen la capacidad de conceder recompensas atractivas y selectivas, y de otorgar cierto *status* legal a las organizaciones cooptadas, que podría protegerlas de aquellas otras que rivalizan por representar los mismos intereses o quieren minar la posición que ya han conseguido. Deben temer que al actuar así puedan verse colonizadas por las organizaciones que ellas mismas han fortalecido, perdiendo su papel distintivo y exclusivo de protectoras del interés público y, en consecuencia, la legitimidad ante los ciudadanos.

Si se va a intentar este delicado *quid pro quo*, y si prospera, no puede predecirse mediante estudios de las preferencias individuales ni desde análisis funcionalistas de las propiedades de los sistemas. Lo que es relevante son las configuraciones de fuerza y las oportunidades organizacionales. Así, los acuerdos neocorporatistas tienen más oportunidad de surgir donde la hegemonía de una clase ya no es una opción plausible (p. ej., donde la fuerza de los votos y la presencia en el gobierno de socialistas o socialdemócratas es importante) y donde los «proyectos» rivales no dividen a sus miembros (p. ej., donde las asociaciones de interés no están interiormente divididas por ideologías, raza o religión). También es más probable encontrarlos en naciones que nunca tuvieron o que han abandonado las pretensiones de alcanzar una posición poderosa (países pequeños o neutrales, o países grandes que hayan sufrido alguna derrota internacional) y en economías que están especialmente sujetas a la competencia exterior (aquellas con una gran proporción de Producto Nacional Bruto en importaciones y exportaciones). Observando a determinados sectores o áreas de algunos países, se podría esperar que la tentación neocorporatista fuera mayor en el caso de organizaciones de intereses donde sus miembros potenciales son tan numerosos y están tan dispersos geográficamente que la asociación voluntaria encuentra severos obstáculos (agricultores y pequeña burguesía), donde las relaciones entre sus miembros son especialmente competitivas y potencialmente ruinosas (p. ej., la industria de la construcción o el comercio minorista) y/o donde sus objetivos principales sólo pueden alcanzar-

los cuando estén respaldadas por una autoridad coercitiva (restricciones a la importación, acceso a materiales escasos, fijación de precios, limitaciones sobre innovaciones técnicas). Por parte del Estado, las autoridades se sentirán más tentadas de aceptar compromisos neocorporatistas cuando no puedan obtener por sí mismas la información necesaria y/o en el caso de que no puedan aplicar su política sin el consentimiento activo de determinados grupos (allí donde tratan de intervenir en asuntos relacionados con la producción, la inversión y el empleo más que en las áreas más tradicionales de creación de infraestructuras, distribución de beneficios, protección del consumidor y bienestar social).

En cuanto al nivel del Estado en el que se producen esos intercambios políticos, depende, obviamente, en gran parte de su estructura formal e institucional. Los acuerdos nacionales entre las organizaciones más importantes para fijar parámetros sobre salarios, condiciones de trabajo, política de empleo, política fiscal, bienestar social, precios, etc., fueron los que, inicialmente, atrajeron la atención de los estudiosos. Más recientemente han sido particularmente creativos descubriendo «corporatismos locales», aunque a menudo no se trate más que de mecanismos para la consulta directa a los intereses funcionales sin las implicaciones más amplias que tienen los acuerdos a escala nacional (Hernes y Selvik, 1980; Dickes y Goodwin, 1981; Flynn, 1983; King, 1983; Milward y Francisco, 1983; Cawson, en prensa). Irónicamente, los privilegiados desde hace tiempo han sido los cuerpos profesionales y sectores económicos en los que los intereses de las asociaciones, las necesidades de los organismos públicos y las características políticas han convergido para propiciar acuerdos de mutua conveniencia bastante estables y aislados, frecuentemente con grandes daños para la economía a largo plazo (para un ejemplo particularmente llamativo de este tipo de convergencias en países que, por otro lado, tienen unas configuraciones de intereses muy diferentes, véanse las monografías sobre las industrias lácteas de Grant, 1983; Van Waardel, 1983; Traxler, 1983; o sobre la industria de procesamiento de comida, por Coleman y Jacek, 1982; Farago, Ruf y Wieder, 1984). El resultado neto de estos «corporatismos sectoriales o selectivos» es un modelo de segmentación política que hace más difíciles y menos efectivos los esfuerzos tanto en la concertación nacional como en el control monetario. Además, la creación de «*cartels* de crisis» para tratar los problemas de industrias en declive parece que esté extendiendo esta *ad-hocracia*, acarreando serias implicaciones para la gobernabilidad y competitividad de las economías nacionales (Esser y Fach, 1981; Esser, 1982).

El éxito o fracaso de las prácticas neocorporatistas dependen, en última instancia, de la posibilidad de establecer lo que un número creciente de analistas ha llamado «gobierno privado». Y esto con independencia de las oportunidades de las que surgen, de los intereses que se incorporen a ellas, del nivel del Estado en que se producen o del ámbito al que afectan.

¿Gobierno de interés privado?

Se le ha dado tan diversos significados al concepto de «gobierno privado» (McConnell, 1966; Gilb, 1966; Lakoff y Rich, 1973; Lowi, 1979; Buxbaum, 1982; Thompson, 1983) que parece necesario, primero, definirlo y aclararlo y, segundo, explicar sus relaciones con el neocorporatismo. Un gobierno de interés privado (PIG es el desafortunado acrónimo inglés) existe donde una organización no estatal controla en régimen de monopolio bienes, servicios o *status* que son indispensables para sus miembros. Por ello, es capaz de influir y potencialmente controlar sus conductas, y lo podrá hacer con un estímulo específico en forma de autorización y ayuda estatal. El Estado impondrá a cambio ciertas responsabilidades y comportamientos públicos a la organización. Resumiendo, un PIG está basado en la autorregulación de los grupos a través de organizaciones formalmente privadas, reforzadas por una delegación de la autoridad estatal y legitimadas por la pretensión de actuar en interés público. La inserción de la palabra «interés» en el concepto pretende dar a entender que está involucrada una categoría social genérica, clase, sector o profesión son las más corrientes, que se espera que actúe en su propio beneficio.

Esta definición excluye muchos colectivos que en el pasado fueron denominados «gobiernos privados»: sociedades secretas, mafias, movimientos guerrilleros, corporaciones mercantiles, *cartels*, organismos paraestatales, «*quangos*». Puede que todos distribuyan bienes monopolísticos e indispensables, e incluso que sean capaces de controlar *de facto* el comportamiento de sus clientes, seguidores, beneficiarios o víctimas, pero no tienen miembros en el mismo sentido que los tiene una organización de intereses, o no representan una categoría social genérica, y/o no han recibido un mandato para ejercer funciones públicas.

Lo que resulta más difícil es distinguir los PIGs de otros posibles modelos de interacción entre el Estado y las organizaciones de intereses, que también podrían encajar en el perfil neocorporatista. Uno de ellos, que ha recibido mucha atención, especialmente en la bibliografía norteamericana, es el de un «gobierno privatizado» en el que una organización —con toda probabilidad monopolista— coloniza a un organismo particular del Estado y puede así hacer un uso privado de sus poderes públicos para dictar normas, conceder subsidios, etc. (McConnell, 1966; Lowi, 1979). Un segundo modelo, que ha preocupado especialmente a los estudiosos que trabajan en Latinoamérica y Europa meridional, se encuentra cuando un Estado —usualmente bajo un mandato autoritario— crea, coopta o controla una organización de intereses y puede, por tanto, usarla para coaccionar a sus líderes o miembros (Malloy, 1977). En ambos casos se encuentran elementos de neocorporatismo, ya se conciba éste como mediación de intereses o como instrumento para elaborar políticas. Pero ni la colonización del Estado ni la subordinación a él constituyen un gobierno de interés privado en el sentido que estoy proponiendo aquí.

Dejando a un lado esos PIGs que se han heredado de la época medieval y de principios de la moderna, que de alguna manera han sobrevivido a los asaltos napoleónico y liberal del siglo XIX contra los privilegios gremiales, el nacimiento contemporáneo de los PIGs depende de una particular distribución de los recursos, a menudo altamente contingente, entre las organizaciones privadas y públicas que aceptan formar parte de ellos. El papel del Estado es especialmente crucial. Debe, por un lado, ser suficientemente autónomo en el terreno político para no ser «colonizable» por el interés o los intereses involucrados, y tener la autoridad suficiente para amenazarlos con el peor de los resultados posibles —que el Estado los regule directamente— si no aceptan orientar sus actuaciones «hacia el interés público». Por otro lado, el Estado debe ser lo suficientemente débil como para reconocer que los costes de la aplicación autoritaria de determinadas medidas excederán a los probables beneficios, y preferir, por tanto, delegar algunos de sus recursos más característicos —poder coactivo— en las organizaciones que él no puede controlar administrativamente. En este intercambio, las autoridades públicas no son ni negociadoras ni mediadoras. No están simplemente poniendo de moda un instrumento político que modificará las relaciones entre la sociedad civil y ellas mismas, sino consintiendo (y en ciertos casos colaborando) a la creación de nuevos mecanismos de control social que afectarán a las relaciones dentro de la misma sociedad civil.

Desde esta perspectiva, el nacimiento de un gobierno de interés privado no es sinónimo del surgimiento de representaciones monopolistas o de una participación institucionalizada en la elaboración de la política —es simplemente un resultado posible y contingente de este tipo de procesos—. El aumento en la variedad y el alcance de las actividades del Estado *no* convierte a aquél en un requisito funcional. El aumento en la frecuencia con que los funcionarios toman «iniciativas autónomas e importantes» *no* lo convierte en un imperativo político. El aumento en la proliferación de organizaciones burocráticas en la sociedad *no* lo convierte en una necesidad de racionalización. Aunque todo esto podría contribuir a que fuera más probable, el nacimiento de los PIGs depende de un cálculo específicamente político que incluye una determinada distribución de los poderes existentes y una reacción anticipada sobre el impacto que tendrá en los intereses afectados.

Aún más, el éxito de este tipo de prácticas no está en absoluto asegurado, incluso allí donde han sido bien establecidas. Para el Estado serán viables y deseables si el contenido de tales prácticas tiene en cuenta los intereses generales y, en los aspectos formales, se respeta su *status*. Esto, a su vez, depende en los regímenes democráticos de factores tales como el mantenimiento de un cierto equilibrio electoral entre clases y entre fuerzas sociales sectoriales, la garantía de que se aplicarán comportamientos profesionales en la conducta de los funcionarios y se respetarán sus intereses materiales y su carrera profesional, y el mantenimiento de un cierto grado de conciencia en la comunidad y

de atención al interés público en las políticas que surgen de estas prácticas. Quizá sea aún más importante, para garantizar que los PIGs no degeneren con el tiempo en «gobiernos privatizados», que se mantenga una relación independiente, pero al mismo tiempo de rivalidad, entre los intereses privilegiados que se incorporan en ellos. Puede resultar muy difícil asegurar esto allí donde los beneficiarios de este tipo de acuerdos estén relativamente concentrados (y bien organizados) y sus víctimas estén relativamente dispersas (y, por lo general, pobremente organizadas).

Visto desde la perspectiva de las organizaciones, el peligro obvio es que los PIGs se conviertan con el tiempo en instrumentos del control o explotación estatales, bien porque la cooptación disminuya la capacidad de los dirigentes para actuar de forma autónoma, o bien porque la complicidad socave su legitimidad a los ojos de sus miembros. En la discusión neocorporatista, hasta el momento, se ha acentuado la valoración de la «asimetría» en la distribución de beneficios y capacidad organizativa entre las clases participantes —principalmente, el capital y el trabajo—. Con todo lo importante que pueda ser este tema (y las valoraciones han cambiado de forma bastante dramática en los años recientes), el énfasis sobre el gobierno de interés privado ha desplazado la atención hacia cuáles son a largo plazo las consecuencias de esa distribución para los intereses estatales y no estatales. Así como se ha asumido inicialmente que los intereses capitalistas siempre prevalecían sobre los intereses de los trabajadores, se ha deducido también a menudo que el Estado (y los ciudadanos en general) siempre serán explotados por los PIGs. El porqué de este resultado nos remite al controvertido concepto de la autonomía relativa del Estado moderno. Si se trata de una autonomía simplemente fraudulenta o táctica, esto es, el Estado es «realmente» un instrumento al servicio de la burguesía a pesar de las apariencias, entonces, el gobierno de interés privado es tan sólo una ilusión ideológica. Si esta autonomía relativa tiene una base funcional, los PIGs tienen un papel útil que desempeñar asegurando los intereses a largo plazo de la clase dominante y sobornando los de la clase dominada, pero en cuanto surja cualquier conflicto importante, el Estado capitalista revelará sus auténticas intenciones (Offe, 1983). Si, no obstante, la base de su autonomía relativa es estructural, entonces el nacimiento de los PIGs para cubrir sectores políticos específicos o para fijar parámetros trans-sectoriales y macroeconómicos es un proceso de mucha mayor importancia. Es vulnerable a las fluctuaciones cíclicas en la influencia de las organizaciones de clase y a las tendencias estructurales que disminuyen su capacidad para conseguir la conformidad de sus miembros —ambos problemas pueden afectar a los sindicatos de forma más grave que a las organizaciones patronales y profesionales (Baglioni, 1982; Carrieri y Donolo, 1983)—, pero esto no quiere decir en absoluto que las autoridades vayan a ser siempre incapaces de defender y hacer valer los intereses de los grupos menos privilegiados y menos organizados. Ni tiene por qué suceder necesariamente que los «intereses del gobierno»

(expresados en las formas tradicionales liberales/pluralistas, esto es, representación territorial y competencia entre partidos) lo vayan a hacer mejor.

¿Orden asociativo-corporativo?

En un ensayo reciente (1984), Wolfgang Streeck y yo especulamos sobre cómo las tendencias neocorporatistas han acabado en gobiernos de interés privado de un alcance, composición y viabilidad variados, y concluimos que es posible hablar de un nuevo «modelo» de orden social con su propia lógica de acción y reproducción (para otros intentos de colocar el neocorporatismo dentro de modelos predominantes de orden social, véanse Crouch, 1981; Cawson, 1982). El pensamiento filosófico y la sociología han estado dominados por tres de estos modelos, cada uno identificado por una institución central diferente, *comunidad*, *mercado* y *Estado*, las cuales encarnan y defienden un principio axial característico: *solidaridad espontánea*, *competencia dispersa* y *control jerárquico*, respectivamente. En la tabla I se resumen las propiedades que caracterizan a esos modelos ya conocidos, en la que el mercado se ha subdividido en dos «secciones»: económica y política. En la tabla II hemos sugerido cómo las características de un posible orden *asociativo-corporativo*, con su principio rector de concertación organizacional, pueden diferir de las de los otros. Nuestra postura no es que este «nuevo» orden esté de alguna manera destinado a prevalecer sobre los otros o que vaya a tener un significado equivalente en todas las sociedades industriales/capitalistas avanzadas, sino que el orden social moderno está compuesto de una mezcla de instituciones con diferentes protagonistas, motivaciones, visiones internas y bases normativas, y que el trío tradicional de comunidad, mercado y Estado falla al explorar todas las combinaciones y bases posibles.

La idea de un orden asociativo diferente no es, por supuesto, nueva. Hegel fue quizá el primero en adelantar una concepción de la *Korporationen* como la máxima expresión de la sociedad civil, y fue seguido por una larga serie de teóricos religiosos y laicos del siglo XIX, que recomendaron alguna forma de orden orgánico-corporativo como alternativa a la anomia creciente de la comunidad, la competencia anárquica del mercado y la posible tiranía de la nación-Estado. La *existencia* de un orden asociativo distinto siempre ha estado presente en el panorama histórico, por así decirlo, en las experiencias de las ciudades medievales tardías de Italia, Francia, Cataluña, el Rin y el norte hanseático, cuyos sistemas social y político estuvieron basados durante un breve período en una estructura gremial (para un estudio de caso reciente y excelente sobre el «antiguo corporativismo municipal», véase Najemy, 1982). Es interesante que cuando John Maynard Keynes reflexionó sobre las consecuencias de «el fin del *laissez-faire*» en el desorden que siguió a la I Guerra Mundial y buscó las bases de un posible nuevo orden basado «en algún lugar

TABLA I

Propiedades de los órdenes sociales de «Comunidad», «Mercado» y «Estado»

	<i>Comunidad</i>	<i>Mercado</i>	<i>Estado</i>
1. PRINCIPIO director de coordinación y distribución.	Solidaridad espontánea.	Competencia dispersa.	Control jerárquico.
2. ACTOR colectivo, modal o predominante. Otros ACTORES.	Familias. Clanes, linajes, comunas, comunidades, cofradías.	Empresas/Partidos. Empresarios/Políticos, consumidores y trabajadores/votantes.	Organismos burocráticos. Súbditos (contribuyentes, sujetos pasivos de la ley, reclutas, etcétera), funcionarios, clientes, peticionarios.
3. CONDICIONES que permiten la entrada e inclusión de un actor.	<i>Status</i> adscrito de los miembros.	Capacidad de compra/Capacidad para votar.	Autorización legal. «Jurisdicción».
4. MEDIO DE INTERCAMBIO principal.	Estima.	Dinero/Votos.	Coacción.
5. PRODUCTO DE INTERCAMBIO principal.	Acuerdo unánime.	Contratos/Obligaciones.	Regulación autoritaria.
6. RECURSO(S) predominantes.	Respeto, confianza, <i>status</i> heredado.	Poder económico y político, racionalidad utilitaria.	Legitimidad del control sobre los medios de coacción. Distribución autoritaria de los cargos. Experiencia administrativa y legal. Procedimientos correctos.
7. MOTIVACION(ES) principal de los actores supraordinados. MOTIVACION(ES) principal de los actores subordinados. MOTIVACIONES / CALCULOS comunes.	Estima de los seguidores. Pertenencia al grupo, deseo de compartir valores comunes. «Satisfacción de la identidad».	Beneficios/Victoria electoral. Beneficios materiales/Libertad de expresión. «Maximizar ventajas»/«Coaliciones mínimas para ganar».	Oportunidades regladas de ascenso. Estabilidad burocrática. Miedo al castigo. «Minimizar riesgos». «Maximizar la predictibilidad».

TABLA I (Continuación)

Propiedades de los órdenes sociales de «Comunidad», «Mercado» y «Estado»

	<i>Comunidad</i>	<i>Mercado</i>	<i>Estado</i>
8. REGLA(S) DECISORIA(S) principales.	Consentimiento común, acuerdos.	Preferencias del consumidor/Mayoría.	Adjudicación formal autoritaria. Afirmación imperativa.
9. TIPO modal DE LOS BIENES producidos y distribuidos.	Bienes compartidos solidariamente.	Bienes privados.	Bienes públicos.
10. LINEA DIVISORIA principal. Otras DIVISIONES.	Nativos <i>vs.</i> Extranjeros. Rivalidades de clanes, enfrentamientos generacionales, conflictos por el terrorismo, herencias, disputas personales.	Vendedores <i>vs.</i> Clientes/Partidos <i>vs.</i> Votantes. Capital <i>vs.</i> Trabajo/Productores <i>vs.</i> Consumidores/Importadores <i>vs.</i> Exportadores/Gobierno <i>vs.</i> Oposición. Divisiones territoriales, étnicas, religiosas, lingüísticas, ideológicas.	Gobernantes <i>vs.</i> Gobernados. Superiores <i>vs.</i> Subordinados. Solape de jurisdicciones. Conflictos entre niveles del gobierno. Rivalidades entre organismos.
11. FUNDAMENTO NORMATIVO-LEGAL predominante.	Costumbre.	Derecho de propiedad/Garantías constitucionales.	Formalización de los procedimientos administrativos.
12. BENEFICIO principal producido.	Afecto mutuo. Identidad colectiva.	Prosperidad material/Responsabilidad ante los ciudadanos.	Seguridad exterior. Trato equitativo y predecible. Uso eficiente de los recursos.

TABLA II

Propiedades de un modelo asociativo de orden social

1. PRINCIPIO rector de interacción y distribución.	Concertación inter e intraorganizativas.
2. ACTOR COLECTIVO, modal o predominante. OTROS ACTORES.	Organizaciones de intereses funcionalmente definidas. Miembros (empresas, consorcios, individuos, agrupaciones sociales). Interlocutores (organismos estatales, partidos, movimientos).
3. CONDICIONES que permiten la entrada e inclusión de un actor.	Capacidad de influencia mutua. Obtención de <i>status</i> de monopolio. Voluntad y capacidad de compromiso. Simetría en la capacidad de las organizaciones.
4. MEDIO DE INTERCAMBIO principal.	Reconocimiento mutuo de <i>status</i> y legitimidad. Aceptación de los miembros.
5. PRODUCTO DE INTERCAMBIO principal.	Pactos.
6. RECURSO(S) predominantes.	Acceso garantizado. Contribución y pertenencia voluntarias. <i>Forums</i> de representación institucionalizados. Centralización. Alcance comprehensivo. Jurisdicción y control sobre el comportamiento de miembros. Delegación de funciones. Acuerdo interorganizacional.
7. MOTIVACION(ES) principal de los actores supraordenados. MOTIVACION(ES) principal de los actores subordinados. MOTIVACIONES / CALCULOS COMUNES.	Expansión del rol organizacional. Desarrollo organizacional. Oportunidades de ascenso. Menor inseguridad. Repartos proporcionales. «Satisfacción (mini-maxing) de los intereses».
8. REGLA(S) DECISORIA(S) principales.	Representación paritaria. Reajustes proporcionales. Consenso concurrente.
9. TIPO DE BIENES modal, producidos y distribuidos.	Bienes categóricos.
10. LINEAS DIVISORIAS principales. Otras DIVISIONES.	Miembros <i>vs.</i> Líderes de la asociación <i>vs.</i> Interlocutores (del Estado). Incluidos <i>vs.</i> Excluidos (movimientos sociales). Bien organizados <i>vs.</i> Menos organizados. Establecidos <i>vs.</i> Organizaciones rivales. Sobrerrepresentados <i>vs.</i> Mal representados. Mayoría <i>vs.</i> Minoría. Intereses nacionales <i>vs.</i> Regionales <i>vs.</i> Locales (partidos, empresas disidentes, representantes de las comunidades, notables locales).
11. FUNDAMENTO NORMATIVO-LEGAL predominante.	<i>Pacta sunt servanda.</i> Libertad de asociación.
12. BENEFICIO principal producido.	Menor explotación de clases. Distribución más simétrica de los beneficios. Mayor predictibilidad de los resultados socioeconómicos (paz social).

entre el individuo y el Estado moderno», miró hacia atrás, a aquellas experiencias previas, y propuso «una vuelta, podría decirse, hacia las concepciones medievales de las autonomías separadas» como vía para salir de la crisis (Keynes, 1926, 1963). Con riesgo de ser acusados de nostalgia reaccionaria, Streeck y yo hemos seguido el consejo de Keynes y nos hemos preguntado cómo sería un orden de este tipo si surgiera en el mundo contemporáneo.

Su esencia reside en un principio diferente de interacción y asignación de recursos entre un grupo privilegiado de actores sociales. Estos son ciertas organizaciones definidas por su propósito común de defender y promover sus intereses —en su mayor parte, asociaciones de clase, sectoriales y profesionales—. Su principio fundamental es la concertación interorganizativa, esto es, la negociación entre un grupo limitado y excluyente de organizaciones, las cuales se reconocen mutuamente el *status* y la capacidad de alcanzar y aplicar unos compromisos relativamente estables (*pactos o acuerdos sociales*). Un orden asociativo-corporativo está basado, pues, primero, en la interacción entre organizaciones complejas y, segundo, en las interacciones entre éstas y el Estado, cuyos recursos o apoyo son necesarios para que los acuerdos pactados sean eficaces y continúen vinculando a todos los afectados.

Cuando miramos lo que en la tabla II llamamos «condiciones favorables», vemos que la característica de un orden asociativo-corporativo se hace más patente, sobre todo si se contrasta con lo que postulan las teorías pluralistas basadas en los grupos de presión. Durante cierto tiempo, la forma predominante de analizar la acción colectiva para defender intereses se apoyaba en una complicada amalgama de suposiciones sobre la comunidad y el mercado. De acuerdo con esto, las organizaciones de intereses surgieron espontáneamente y actuaron de forma autónoma sobre la base de una unidad en las normas y percepciones compartidas —ambas propiedades comunitarias—. Atraeron a sus miembros mediante la afiliación voluntaria, formándose muchas organizaciones que, compitiendo y solapándose entre sí, interactuaron a través de «paralelogramos de fuerza de grupos» cambiantes según el problema de cada momento, usaron todos los medios a su alcance para obtener los mejores resultados inmediatos, y adquirieron una influencia directamente proporcional a la intensidad de sus preferencias y a la magnitud de sus recursos, relaciones todas ellas características del modelo de mercado. El naciente paradigma neocorporatista de los setenta desafiaba a cada una de estas suposiciones y sugería una lógica diferente de la acción colectiva que podría ser más adecuada.

En una primera aproximación, esta lógica puede describirse así: en una comunidad las preferencias de sus miembros son *interdependientes*, basadas en normas compartidas y en la satisfacción común de las mismas. En un orden de mercado, las acciones de los competidores son *independientes*, ya que ningún actor puede tener un impacto determinante y predecible sobre la asignación eventual de las satisfacciones. En un modelo dominado por el Estado, los actores dependen de la coordinación jerárquica que hace que sus elecciones

sean heterónomamente determinadas y asimétricamente predecibles teniendo en cuenta la estructura de legítima autoridad y la capacidad coactiva. En un orden asociativo-corporativo, los representantes son *estratégicamente interdependientes*, en el sentido de que las acciones de las organizaciones tienen un efecto determinante y predecible (positivo y negativo) sobre la satisfacción de los intereses de las demás, y esto es lo que las induce a convenir pactos relativamente estables. Para que esto suceda, las organizaciones que pactan deben haber logrado, si no unos recursos simétricos, al menos una capacidad de influencia recíproca y de representación y control de la conducta de sus miembros (y, cuando sea necesario, de las reacciones de posibles disidentes). Esto suele implicar que tengan un monopolio efectivo en su papel de representantes e intermediarios de una determinada clase, sector o profesión. En la medida en que las organizaciones de intereses estén divididas en subgrupos rivales, que compiten en el mercado por miembros y/o recursos, o estén manipuladas desde arriba por la autoridad estatal, no existirán las condiciones favorables que permitan un orden asociativo-corporativo. Ya que éste es el caso de muchos sectores e incluso el de muchas sociedades en su conjunto, es, obviamente, poco apropiado hablar en estos casos de un cuarto orden junto a los de comunidad, mercado y Estado. Sería incluso menos apropiado hablar de su nacimiento como de una necesidad ineludible para la supervivencia del orden social general. Algunas economías capitalistas parecen arreglárselas bastante bien con poca o ninguna ayuda proveniente de los PIGs, incluso si las instituciones que las dirigen son así menos gobernables (Schmitter, 1980).

La «moneda» con la que funciona el modelo asociativo es la *influencia*, condicionada por mutuos reconocimientos de *status* y legitimidad. Por supuesto, los grupos involucrados pueden ocasionalmente traer a colación en determinados temas su solidaridad interna, sus recursos monetarios, su disciplina de voto e incluso amenazas verosímiles que podrían utilizar, como la coacción, en caso de que se interrumpa el proceso de negociación. Pero en el transcurso normal de las relaciones plantean entre ellos demandas «razonables» y prestan una «prudente» atención a los intereses estatales y públicos. Fundamentalmente, informan a los demás del alcance e importancia de sus preferencias y sobre las estrategias que adoptarían si no se llegara a un acuerdo. Ofrecen, a cambio, de satisfacer algunas de aquéllas, conseguir la conformidad de sus miembros. Como muchos han señalado (Nedelmann y Meier, 1977, fueron quizá los primeros en hacerlo), estos intercambios dependen de factores políticos y pueden resultar en soluciones bastante inestables. De todas formas, su viabilidad y eficacia puede ser considerablemente reforzada si, como resultado de los reiterados esfuerzos por negociar acuerdos, las organizaciones participantes logran adquirir nuevos recursos. Los *trusts* son quizá el ejemplo más importante (y el más difícil de medir) de los que se mencionan en el punto 6 de la tabla II. Los otros son: participación garantizada en las negociaciones, cuotas y/o afiliación obligatoria, *forums* institucionalizados (aunque

a menudo informales) de negociación, mayor ámbito de representación, control legal sobre la conducta de los miembros y delegación de competencias sobre políticas. Muchas de estas características requieren, como ya hemos mencionado, la complicidad —si no la colaboración activa— de las autoridades estatales.

El orden *asociativo-corporativo* se diferencia menos de los modelos de comunidad, mercado y Estado en la estructura motivacional que en otros aspectos, al menos con respecto a sus actores supraordenados. Como sus *hermanos* de los organismos estatales, las motivaciones de los dirigentes y administradores de las organizaciones deberían estar determinadas en buena medida por las necesidades del contexto organizativo dentro del que operan y del que extraen la mayor parte de sus recursos. En el centro de estas necesidades están los deseos del desarrollo, estabilidad administrativa y autonomía estratégica de las mismas (Schmitter y Streeck, 1981). Eventualmente, esto podría conducir a una profesionalización de la dirección dentro de todas ellas y, consecuentemente, a una menor dependencia del apoyo voluntario o de los mecanismos electorales para nombrarla.

Las motivaciones de los actores subordinados (esto es, los miembros de las organizaciones) son más difíciles de discernir y de mantener, ya que se ven forzados a abandonar lo que a menudo podrían ser oportunidades atractivas de actuar individual o colectivamente a través de otros canales. A cambio de esto, se ven obligados a aceptar compromisos a largo plazo, además de otras obligaciones hacia la sociedad en general, negociadas en su nombre por los respectivos representantes de clase, sector o profesión. Esto podría suponer un problema menor para aquellos grupos de intereses en los que los actores individuales son muy débiles y están dispersos (agricultores, trabajadores no especializados, pequeña burguesía), pero podría suponer un serio obstáculo en aquellos sectores en los que la acción individualista, aprovechando la influencia de las fuerzas de mercado o del Estado, es una alternativa real (capitalistas y profesionales privilegiados). Presumiblemente, lo que lleva a los subordinados a aceptar los pactos negociados entre organizaciones es una disminución de su inseguridad sobre los resultados globales y un aumento de su seguridad de recibir así, mejor que por cualquier otro procedimiento, una parte más justa de lo que quiera que se esté distribuyendo. Si se añade a estos motivos la probabilidad de que ciertos problemas generales (p. ej., menos inflación, menos desempleo y menores índices de huelga) vayan a mejorar en sociedades cuyos mercados hayan sido «domesticados» por la acción *asociativo-corporativa*, entonces tendremos una razón todavía más poderosa para comprender la conformidad de sus miembros (Schmidt, 1982, 1983; Cameron, 1983; Shonfield, 1984).

Se podría argumentar que lo que se produce es un cambio en la racionalidad de la elección social. En las comunidades, el cálculo reside en una «identidad satisfactoria»; en los mercados —económicos o políticos—, en «maximi-

zar las preferencias/formar coaliciones para satisfacer un mínimo de interés», y en los Estados, en «minimizar riesgos/maximizar la predictibilidad». Por lo que luchan las organizaciones en un hipotético orden corporativo es por algo más prosaico pero bastante racional, dada la complejidad estructural y el exceso de información de las sociedades modernas; a saber: «satisfacer intereses». Mediante mutuos reajustes intencionados de sus pretensiones y mediante iteraciones sucesivas de intercambios, estos actores pueden evitar la tentación de explotar al máximo una situación momentáneamente ventajosa e impedir así que, al final, se llegue al peor de los resultados, que es aquel en el que todos pierden. En resumen, logran resolver el «dilema del prisionero», inherente a toda concurrencia ilimitada de intereses, mediante el desarrollo de pactos interorganizativos, respaldados por las competencias que ha delegado en ellos la autoridad pública. El precio a pagar por esto es un largo y molesto proceso de deliberación y una serie de compromisos «en segunda opción» que son, a menudo, difíciles de justificar en los campos estético o normativo.

Las comunidades deciden, en teoría, por consenso; los mercados, por las preferencias de los consumidores o por la regla de la mayoría, y los Estados, por adjudicación autoritaria. Un sistema *asociativo-corporativo* o un gobierno de interés privado realiza su elección mediante una fórmula altamente complicada que comienza con la representación paritaria, funciona mediante una secuencia de ajustes proporcionales, tales como «partir-la-diferencia» o «tratamiento-conjunto», y acaba ratificando el pacto final por un consenso concurrente. Todo esto lleva tiempo y es vulnerable a los asaltos por cuestiones de fondo o por normativas provenientes de la comunidad, el mercado o el Estado. Usualmente, las deliberaciones serán informales y secretas, en un esfuerzo por aislarlas en lo posible de presiones externas o de disidentes dentro de las propias organizaciones (Marin, 1982, 1983). Las fórmulas para «sopesar» las influencias y los complicados cálculos para establecer la proporcionalidad y la equidad pueden aparecer, especialmente a los de fuera, que se basan en criterios arbitrarios y fuerzas misteriosas, algo que no tiene nada que ver con las claras y obvias reglas decisorias de la unanimidad, la soberanía del consumidor, el voto mayoritario o la interpretación autoritaria, característicos de los otros modelos de orden social. Estos elementos, que muestran falta de consideración hacia los ciudadanos y desigualdades en el acceso de los grupos —combinado todo con la inevitable naturaleza pactista de las decisiones que se tomen—, pueden crear un serio problema de legitimidad a los acuerdos *asociativos-corporativos* y exponerlos a fuertes ataques normativos por parte de los defensores de la comunidad, el mercado o el Estado.

¿Legitimación pública?

Los acuerdos neocorporatistas, en general, y los gobiernos de interés privado, en particular, requieren legitimación si pretenden funcionar eficazmente y de forma duradera. Sus acciones deben descansar en una probabilidad alta de ser obedecidas voluntariamente (pero no necesariamente de forma entusiasta) por aquellos a los que afectan, así como por aquellos que participan en ellas. Cualquiera que sea el papel subyacente que haya jugado la delegación de autoridad hecha por el Estado, si hay suficientes ciudadanos que los rechacen por motivos de contenido o de procedimiento, los costes para llegar a estos acuerdos, y especialmente los de llevarlos a la práctica, excederían rápidamente a su utilidad.

Como muchos han observado, el neocorporatismo se enfrenta a un serio problema de legitimación. En un principio estuvo relacionado con su desafortunada asociación etimológica con ciertas experiencias del período de entreguerras de los autoritarios *corporativismo* *, *corporatisme*, *corporativismus*, etcétera. Desde luego, en determinados países como Francia, la discusión se ha visto virtualmente paralizada hasta hace bastante poco por este «problema» lingüístico. Los italianos y alemanes, más inventivos, resolvieron el asunto de forma bastante rápida quitando el «iv» y hablando de *corporatismo* y *corporatismus* como neologismos anglosajones convenientemente purgados de sus desacreditadas asociaciones pasadas. Pero detrás de este asunto, bastante superficial, se encuentra un tema bastante más sustancial: cómo justificar esas transformaciones en el modo de mediatizar los intereses y elaborar determinadas políticas.

El tema se hace más difícil por la forma parcial y subrepticia en que esos acuerdos se han «deslizado» por entre los intersticios de los mecanismos de la comunidad, el mercado y el Estado. Raras veces se han visto defendidos como tales ni siquiera por sus mentores, y sus actividades han sido frecuentemente protegidas de sus potenciales oponentes. No sólo se mantienen en secreto sus mecanismos de reparto, sino que a menudo el gran público desconoce la misma existencia de los gobiernos de interés privado. ¿Cuántos consumidores de leche o cuántos clientes de los abogados son conscientes de cómo se determinan los precios/tarifas que están pagando? Por supuesto, gran parte del poder de los PIGs, especialmente los de tipo sectorial, depende de esa invisibilidad e ignorancia. Si sus procesos y consecuencias se conocieran mejor y rindieran cuentas a colectivos más amplios, su legitimidad, sin duda, sufriría.

Pero el problema no es tan sólo de conocimiento y conceptualización. Las prácticas neocorporatistas afrontan la tarea de legitimarse a sí mismas en relación a dos «complejos normativos» muy bien arraigados de nuestra sociedad moderna. Por un lado, deben justificar su existencia respecto a las instituciones existentes de comunidad, mercado y Estado; por otro, al menos en el

* En español en el original.

período contemporáneo, deben explicar en qué manera son compatibles con las normas y procedimientos de la democracia política.

Cada uno de los «órdenes» tradicionales tiene presumiblemente su propia y diferente normativa, unos principios de legitimidad en los que confiar, cuando fallen todos los demás, para lograr apoyo si surge cualquier conflicto particular. Las comunidades están fundadas sobre una acumulación de costumbres; los mercados económicos dependen de la aceptación general del principio de la apropiación privada de bienes y su expresión específica en la institución del derecho de propiedad; los mercados políticos se apoyan en la tolerancia de la diversidad social y su representación en un marco de garantías constitucionales y leyes electorales. El Estado debe su legitimidad, dijimos anteriormente, a ser supuestamente indispensable como garantía de la seguridad exterior y como protector de los intereses públicos en el interior. El neocorporatismo no disfruta del apoyo de un *status* simbólico semejante —tan sólo el vago alegato de que de alguna manera «funciona» produciendo resultados de mercado cuantitativamente más deseables, y es, además, justificado en algunas culturas por conceptos heredados del pasado, tales como «autogestión», «principio de subsidiariedad», «paz social» y/o «sentimiento de grupo social». No sería una exageración el sugerir que hasta el momento ha sido un consumidor y no un productor de legitimidad, y que su abastecedor ha sido fundamentalmente el Estado. Por las razones discutidas anteriormente, es una transacción muy precaria por parte de ambos bandos, especialmente en el caso de que estas negociaciones hayan tomado la forma de acuerdos sectoriales y selectivos. Un continuo apoyo sobre ellos podría debilitar las bases normativas de la autoridad del Estado, minando su pretensión de un tratamiento universalista, legal-racional de sus ciudadanos, y disminuir la efectividad concreta de las organizaciones de intereses para lograr la conformidad voluntaria de sus miembros. Esto no quiere decir que haya una próxima «crisis de legitimidad» que, ineludiblemente, vaya a barrer el «corporatismo segmentado» y su «Estado fragmentado», ya que los problemas a largo plazo de este modelo de intermediación y de gestión política no se reducen a la equidad en la producción de beneficios materiales y a la simetría en el desarrollo de la capacidad de las organizaciones, los dos temas que hasta el momento han traído las mayores críticas.

Sin duda, los estudiosos e ideológicos de las leyes estén ya ocupados explicando por qué es a la vez necesario y deseable que tenga lugar tal segmentación del proceso de generación de normas y por qué, para que sean efectivos en la formación de consensos, esos esfuerzos dispares han de tener lugar mediante acuerdos informales basados en oscuras *competences* y procedimientos arcanos y no ser expuestos a un excesivo control parlamentario o judicial —mucho menos a un conflictivo debate público—. Después de todo, hace tiempo que el Derecho se ha dividido en civil/criminal, público/privado, nacional/internacional y en campos especializados: marítimo, mercantil, admi-

nistrativo, etc., que han sido reconocidos sin que esto haya erosionado la idea de que el Estado personifica la consistencia del orden jurídico. ¿Por qué no añadir un «Derecho de la industria láctea», un «Derecho de la artesanía», un «Derecho del acero» o un «Derecho de sanidad» y admitir que cada uno podría adoptar modelos y obligaciones diferentes y elaborarse mediante distintos procesos de negociación? El resultado final se parecería al *Standestaat* feudal, excepto en que en vez de viejos y enmohecidos estamentos de nobles, clérigos y burgueses (complementados aquí y allá por campesinos), el naciente *Standestaat* postliberal tendría que tener bastantes más grupos de privilegios y obligaciones diferenciadas. Presumiblemente pueden encontrarse fórmulas legitimadoras —la tradición de socialismo gremial/pluralismo incipiente de Von Gierke podría ser de alguna ayuda— que hagan estos compromisos coherentes con el interés institucional del Estado de mantener su imagen de último guardián del interés público. Además, si los ciudadanos tuvieran que elegir entre un *dismantlement* neoliberal de las funciones del Estado y una *distention* neosocialista, muchos podrían preferir y estar preparados para justificar una *dispersion* neocorporatista de las mismas.

Si estas opciones van a ser planteadas o no y por cuáles se podrá optar libremente dependerá del segundo «complejo normativo» de la sociedad moderna que se mencionó anteriormente. Esto es, el de la democracia política. Para los países de Europa Occidental en el período contemporáneo, no es suficiente el que los instrumentos políticos sean de alguna manera compatibles con los estándares de la comunidad, los principios económicos y los intereses del Estado. Deben también no violar de forma demasiado notoria las normas y procedimiento de la democracia. Si los acuerdos neocorporatistas son lo suficientemente compatibles con las actuales expectativas de los ciudadanos como para asegurar su legitimidad, o si son potencialmente capaces de alterar esas expectativas a su favor, es un tema que escapa a la amplitud y espacio asignados a este ensayo. Afortunadamente, la atención de los estudiosos de distintas corrientes (cfr. Offe, 1983; Olsen, 1983; Schmitter, 1983) ha empezado recientemente a centrarse en él.

(Traducido por Jaime MUNÁRRIZ.
Revisado por Manuel PÉREZ YRUELA.)

NOTA: Como sucede con mucho de lo que he estado escribiendo recientemente sobre este tema y otros relacionados, estoy en deuda con Wolfgang Streeck, del International Institute of Management (Berlín), por su apoyo, comentarios y críticas, que me han sido de gran ayuda. Alan Cawson, Wyn Grant, Andreas Kunzi y Jelle Visser también leyeron detenidamente el primer manuscrito y he incorporado bastantes de sus sugerencias. El European University Institute de Florencia ha suministrado fondos de investigación especialmente para este proyecto, así como una agradable atmósfera de trabajo. Del resultado de todos estos apoyos, yo solo soy responsable.

BIBLIOGRAFIA

- ANDERSON, Ch.: «Political Design and the Representation of Interests», *Comparative Political Studies*, vol. 10, 1977, pp. 127-152. También, en SCHMITTER, Ph., y LEHM-BRUCH, G. (eds.): *Trends Toward Corporatist Intermediation*, Londres, Sage Publications, 1979.
- ARMINGEON, K.: «Neo-Korporatistische Eikommenspolitik», Diss., Sozialwissenschaftliche Fakultät, Universitaet Konstanz, julio 1982.
- ARMINGEON, K.: «Neokorporatistische Politik in Westeuropa», *Diskussionsbeitrag*, núm. 1, Sozialwissenschaftliche Fakultät, Universitaet Konstanz, 1983.
- BAGLIONI, G., y SANTI, E. (eds.): *L'Europa sindacale nel 1981*, Bolonia, Il Mulino, 1982.
- BLOCK, F.: «The Ruling Class Does Not Rule: Notes on the Marxist Theory of the State», *Socialist Review*, núm. 33, mayo-junio 1977, pp. 6-28.
- BIRNBAUM, P.: *La Logique de l'Etat*, París, Fayard, 1982.
- «The State versus Corporatism», *Politics and Society*, vol. 11, núm. 4, 1982, pp. 477-501.
- BUXBAUM, J. M.: *The Corporate Politea. A Conceptual Approach to Business, Government and Society*, Washington, DC, University Press of America, 1981.
- CAMERON, D.: «The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis», *American Political Science Review*, vol. 72, núm. 4, diciembre 1978.
- «Social Democracy, Corporatism and Labor Quiescence in Advanced Capitalist Society», ponencia presentada en la SSRC, Conferencia sobre Orden y Conflicto en el Capitalismo Occidental, Buchenbach bei Freiburg, mayo 1983.
- CARPENTER, L. P.: «Corporatism in Britain, 1930-45», *Journal of Contemporary History*, vol. 11, 1976, pp. 3-25.
- CARRIERI, M., y DONOLO, C.: «Oltre l'orizzonte neo-corporatista. Alcuni scenari sul futuro politico del sindacato», *Stato e Mercato*, núm. 9, diciembre 1983, pp. 475-503.
- CAWSON, A.: *Corporatism & Welfare. Social Policy and State Intervention in Britain*, Londres, Heinemann Educational Books, 1982.
- «Pluralism, Corporatism and the Role of the State», *Government and Opposition*, vol. 13, núm. 2, 1978.
- CERI, P.: «Le condizioni dello scambio politico», *Quaderni di Sociologia*, vol. XXIX, núm. 4, 1980-81, pp. 640-641.
- COLEMAN, W., y JACEK, H.: «The Role of Business Interest Associations in the Canadian Food-Processing Industry», ponencia presentada en la OBI, Conferencia sobre la Industria de la Alimentación, Wroxton St. Mary, Inglaterra, 8-10 septiembre 1982.
- CROUCH, C.: *The Politics of Industrial Relations*, Londres, Fontana, 1978.
- «The State, Capital and Liberal Democracy», en CROUCH, C. (ed): *State and Economy in Contemporary Capitalism*, Londres, Croom Helm, 1979, pp. 13-54.
- «State, Market and Organisation: A Classification of the Contribution of Neo-Corporatist Theory», *mimeo*, 1981. Versión italiana publicada como «Stato, Mercato e Organizzazione: la Teoria Neo-corporativa», *Stato e Mercato*, núm. 2, 1981, pp. 333-358.
- *Trade Unions: The Logic of Collective Action*, Londres, Fontana, 1982.
- DICKENS, P., y GOODWIN, M.: «Consciousness, corporatism and the local state», *Working Papers in Urban and Regional Studies*, núm. 26, University of Sussex, 1981.
- ESSER, J.: *Gewerkschaften in der Krise*, Frankfurt, Suhrkamp-Verlag, 1982.
- ESSER, J., y FACH, W.: «Korporatistische Krisenregulierung in "Modell Deutschland"», en ALEMANN, U. von (ed.): *Neokorporatismus*, Frankfurt, Campus Verlag, 1981, páginas 158-179.
- FARAGO, P.; RUF, H., y WIEDER, F.: «Wirtschaftsverbaende in der Schweizer Nahrungsmittelindustrie», *Bericht*, núm. 1, Forschungsprojekt: Die Organisation von Wirtschaftsinteressen in der Schweiz, Sociologisches Institut, Universitaet Zuerich, febrero 1984.
- FLYNN, R.: «Co-optation and Strategic Planning in the Local State», en KING, R. (ed.): *Capital and Politics*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1983.
- GILB, C. L.: *Hidden Hierarchies. The Professions and Government*, Nueva York, Harper and Row, 1966.

- GOETSCHY, J.: «Néo-corporatisme et relations professionnelles dans divers pays européens», *Revue Française des Affaires Sociales*, vol. 3, mayo-julio 1983, pp. 65-79.
- GRANT, W.: «Private Organizations as Agents of Public Policy; the Case of Milk Marketing in Britain», ponencia presentada en el Sexto EGOS Colloquium, Florencia, noviembre 1983.
- HALL, P.: «Economic Planning and the State: The Evolution of Economic Challenge and Political Response in France», *Political Power and Social Theory*, vol. 3, 1982, páginas 175-213.
- HARRIS, N.: *Competition and the Corporate Society*, Londres, Methuen, 1972.
- HARRISON, M. (ed.): *Corporatism and the Welfare State*, Aldershot, Gower, 1984.
- HERNES, G., y SELVIK, A.: «Local Corporatism», en BERGER, S. (ed.): *Organizing Interests in Western Europe*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press, 1981, pp. 103-122.
- JESSOP, B.: *The Capitalist State*, Nueva York y Londres, New York University Press, 1982.
- «The Transformation of the State in Post-War Britain», en SCASE, R. (ed.): *The State in Western Europe*, Londres, Croom Helm, 1980, pp. 230-293.
- KEYNES, J. M.: *Essays in Persuasion*, Nueva York, Norton, 1963; primera edición en 1926.
- KING, R.: «Corporatism, Capital and Local Politics», ponencia presentada en la Conferencia anual de la Political Studies Association, University of Newcastle, abril 1983.
- LAKOFF, S. A., y RICH, D. (eds.): *Private Government*, Glenview (Ill.), Scott, Foresman and Co., 1973.
- LEHMBRUCH, G.: «Interest Intermediation in Capitalist and Socialist Systems: Some Structural and Functional Perspectives in Comparative Research», *International Political Science Review*, vol. 4, núm. 2, 1983, pp. 153-172.
- LEHMBRUCH, G., et al.: «Neokorporatistische Politikentwicklung in Westeuropa», *Journel fuer Sozialforschung*, vol. 23, núm. 4, 1983.
- LEHMBRUCH, G. (con HALLE, A.): «Verflechtungen zwischen Parteien und organisierte Interessen im Neokorporatismus», ponencia presentada en la Deutsche Vereinigung fuer Politische Wissenschaft, Mannheim, 11-12 octubre 1983.
- LOWI, T.: *The End of Liberalism*, 2.ª ed., Nueva York, Norton, 1979.
- LUSTING, R.: *Corporate Liberalism: The Origins of Modern American Political Theory, 1890-1920*, Berkeley, University of California Press, 1982.
- MARAFFI, M.: «The Neo-Corporatist Model and the Theory of the State», ponencia presentada en la IPSA, XII World Congress, Río de Janeiro, 1983.
- MALLOY, J. (ed.): *Authoritarianism and Corporatism in Latin America*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press, 1977.
- MARIN, B.: «Associationalism - Bureaucracies Beyond Bureaucracy?», ponencia presentada en el Sexto EGOS Colloquium, Florencia, noviembre 1983.
- «Organizing Interests by Interests Organization. Associational Prerequisites of Cooperation in Austria», *International Political Science Review*, vol. 4, núm. 2, 1983, páginas 197-216.
- *Die Paritaetische Kommission*, Viena, Internationale Publikationen, 1982.
- MCBRIDE, S.: «Public Policy as a Determinate of Interest Group Behaviour: The Canadian Labour Congress' Corporatist Initiative, 1976-1978», *Canadian Journal of Political Science*, vol. XVI, núm. 3, 1983, pp. 501-517.
- MCCONNELL, G.: *Private Power and American Democracy*, Nueva York, Knopf, 1966.
- MIDDLEMAS, K.: *The Politics of Industrial Society*, Londres, Andre Deutsch, 1979.
- MILWARD, H. B., y FRANCISCO, R. A.: «Subsystem Politics and Corporatism in the United States», *Policy and Politics*, vol. 11, núm. 3, julio 1983, pp. 273-293.
- MUTTI, A.: *Stato e Scambio Politico*, Roma, Edizione Lavoro, 1983.
- NAJEMY, J. M.: *Corporatism and Consensus in Florentine Electoral Politics, 1280-1400*, Chapel Hill (N. C.), University of North Carolina Press, 1982.
- NEDELMAN, B., y MEIER, K.: «Theories of Contemporary Corporatism: Static or Dynamic?», *Comparative Political Studies*, vol. 10, 1977, pp. 39-60. También, en SCHMITTER, Ph., y LEHMBRUCH, G. (eds.): *op. cit.*, pp. 95-118.
- NEWMAN, O.: *The Challenge of Corporatism*, Londres, MacMillan, 1981.
- NORDLINGER, E. A.: *On the Autonomy of the Democratic State*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1981.

- OFFE, C.: «Korporatismus als System Nichtstaatlicher Makrosteuerung?», Universitaet Bielefeld, mimeo, octubre 1983.
- OFFE, C., y WIESENTHAL, H.: «Two Logics of Collective Action: Theoretical Notes on Social Class and Organizational Form», *Political Power and Social Theory*, vol. 1, 1980, pp. 67-115.
- OLSEN, J. P.: *Organized Democracy. Political Institutions in a Welfare State: The Case of Norway*, Bergen, Oslo y Tromso, Universitetsforlaget, 1983.
- PAHL, R., y WINKLER, J.: «The Coming Corporatism», *Challenge*, marzo-abril 1975, páginas 28-35.
- PANITCH, L.: «The Development of Corporatism in Liberal Democracies», en SCHMITTER, Ph., y LEHMBRUCH, G. (eds.): *Trends Toward Corporatist Intermediation*, Londres, Sage Publications, 1979, pp. 119-146.
- «Trade Unions and the Capitalist State», *New Left Review*, núm. 125, enero-febrero 1981, pp. 21-43.
- PIZZORNO, A.: «Political Exchange and Collective Identity», en CROUCH, C., y PIZZORNO, A. (eds.): *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968*, vol. II, Londres, MacMillan, 1978, pp. 277-298.
- PONTUSSON, J.: «Comparative Political Economy of Advance Capitalist States: Sweden and France», *Kapitalstate*, núms. 10-11, 1983, pp. 43-74.
- POULANTZAS, N.: *Political Power and Social Class*, Londres, New Left Books, 1973.
- *Classes in Contemporary Capitalism*, Londres, New Left Books, 1975.
- REGINI, M.: «Le condizioni dello scambio politico. Nascita e declino della concertazione in Italia e Gran Bretagna», *Stato e Mercato*, núm. 9, diciembre 1983, pp. 353-384.
- RUSCONI, G. E.: «Scambio Politico», *Laboratorio Politico*, vol. I, núm. 2, 1981, pp. 65-87.
- «Scambio, patto, autorità», *Il Progetto*, vol. III, núm. 13, enero-febrero 1983, pp. 17-21.
- SCHAIN, M.: «Corporatism and Industrial Relations in France», en CERNY, P., y SCHAIN, M. (eds.): *French Politics and Public Policy*, Nueva York, St. Martin's Press, 1980, pp. 243-266.
- SCHMIDT, M.: «Does Corporatism Matter? Economic Crisis, Politics and Rates of Unemployment in Capitalist Democracies in the 1970s», en LEHMBRUCH, G., y SCHMITTER, Ph. (eds.): *Patterns of Corporatist Policy-Making*, Londres, Sage Publications, 1982, pp. 237-258.
- «Stato ad economia in tempo di crisi. Ventitre democrazie industriali a confronto», *Rivista Italiana di Scienza Politica*, núm. 1, 1983, pp. 103-138.
- SCHMITTER, Ph.: «Democratic Theory and Neo-Corporatist Practice», *EUI Working Paper*, núm. 74, 1983. También, en *Social Research*, vol. 50, núm. 4, invierno 1983, páginas 885-928.
- «Interest Intermediation and Regime Governability in Contemporary Western Europe and North America», en BERGER, S. (ed.): *Organizing Interests in Western Europe*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980, pp. 287-330.
- «Needs, Interests, Concerns, Actions, Associations and Modes of Intermediation: Toward a Theory of Interest Politics in Contemporary Society», inédito MSS., IIM-Wissenschaftszentrum, Berlín, marzo 1981.
- «Organizzazione degli interessi e rendimento politico», en PASQUINO, G.F. (ed.): *Le Società Complesse*, Bologna, Il Mulino, 1983, pp. 9-86.
- SCHMITTER, Ph., y STREECK, W.: «The Organization of Business Interests», *Discussion Paper IIM/LMP*, núm. 81/13, Wissenschaftszentrum, Berlín, 1981.
- SHONFIELD, A.: *In Defence of the Mixed Economy*, Oxford, Oxford University Press, 1984.
- SKOCPOL, T.: «Bringing the State Back In», *Items*, vol. 36, núms. 1-2, junio 1982, pp. 1-8.
- STREECK, W., y SCHMITTER, Ph.: «Community, Market, State - and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order», *EUI Working Paper*, núm. 94, 1984.
- STRINATI, D.: *Capitalism, The State and Industrial Relations*, Londres, Croom Helm, 1982.
- «Capitalism, The State and Industrial Relations», en CROUCH, C. (ed.): *State and Economy in Contemporary Capitalism*, Londres, Croom Helm, 1979, pp. 191-236.
- THOMPSON, D. L.: «Public-Private Policy: An Introduction», *Policy Studies Journal*, vol. 11, 1983, pp. 239-285.

- TRAXLER, F.: «Prerequisites, Problem-Solving Capacity and Restrictions of Self-Regulation: A Case Study of Social Autonomy in the Austrian Milk Industry», ponencia presentada en el Sexto EGOS Colloquium, Florencia, noviembre 1983.
- WAARDEN, F. van: «Bureaucracy Beyond the State. Varieties of Collective Self-Regulation in the Dutch Dairy Industry», ponencia presentada en el Sexto EGOS Colloquium, Florencia, 1983.
- WILSON, G.: «Why There Is No Corporatism in the United States», en LEHMBRUCH, G., y SCHMITTER, Ph. (eds.): *Patterns of Corporatist Policy-Making*, Londres, Sage Publications, 1982, pp. 218-236.
- WINKLER, J.: «Corporatism», *European Journal of Sociology*, vol. 17, núm. 1, 1976, pp. 100-136.
- WOLFE, A.: *The Limits of Legitimacy*, Nueva York, Free Press, 1977.