

INICIATIVAS ECONÓMICAS Y CONCERTACIÓN LOCAL

Joan Subirats

*(Profesor de Ciencia Política y de la Administración.
Universidad Autónoma de Barcelona)*

1. LAS INICIATIVAS ECONÓMICAS LOCALES

La nueva situación económica ha provocado cambios notables en la actuación de los poderes locales y en la misma configuración urbana. Se ha detenido el crecimiento demográfico de las ciudades, se ha ido abandonando el planteamiento urbano a gran escala, y, por otra parte, la problemática del paro y sus secuelas afecta en mayor medida a las ciudades. Actualmente, ya no son tan necesarias las economías de aglomeración, debido a que existe una mayor integración industrial y una tecnología superior, y ello repercute en la consideración de las ciudades como receptáculos fundamentales de mano de obra. Otro de los efectos de la época de recesión económica ha sido la grave crisis de recursos de las haciendas locales. El mantenimiento de las infraestructuras locales requiere un nivel de gasto muy elevado, mientras la capacidad de tributación de los Ayuntamientos encuentra dificultades para expandirse.

Debemos también recordar que la distribución del gasto público en España entre las distintas administraciones (central, regional y local) nos ofrece un panorama de notable centralización. Si existe un acuerdo general en considerar como distribución adecuada la que daría porcentajes del 50 por ciento - 25 por ciento - 25 por ciento, para las distintas administraciones, en España (a pesar de las recomendaciones de la Comisión de Expertos en 1981 que coincidían con lo aquí apuntado) la distribución de 1984 rondaba el 80 por ciento para la administración central y el 20 por

ciento para los gobiernos subcentrales (A. Castells, 1986). Pero, a pesar de ello, se observan en nuestro país algunos fenómenos relevantes a nivel local. Parece que las empresas pequeñas y medianas resisten mejor la nueva situación económica. La reestructuración a gran escala del mercado ha provocado el surgimiento de determinados vacíos o déficits productivos que pueden aprovecharse desde niveles de iniciativa que se sitúan cerca de las necesidades de consumo. Estos elementos han potenciado una tendencia al análisis económico a pequeña escala, haciendo surgir a la economía local como protagonista destacada por su proximidad a los centros productivos y de consumo, y por su mejor adaptabilidad a los cambios constantes que plantea la nueva situación.

En España esta serie de consideraciones son bastante recientes (González Aznar, 1982; M. Castells, 1985; Borja, 1985). Se era consciente de que las administraciones locales tenían una función económica, pero no hasta el punto de poder diseñar una política económica propia (Johnson y Cochrane, 1981). Desde las primeras elecciones locales democráticas en 1979 y, sobre todo, desde la renovación de los equipos de gobierno local en 1983, este tipo de problemática ha estado muy presente en las ciudades de las zonas más industrializadas del país, que eran, al mismo tiempo, las que sufrían los índices más altos de desempleo. Así se fue poniendo de relieve la dimensión propiamente económica del ejercicio de muchas de las competencias habituales de los municipios, que los convertían en uno de los agentes económicos fundamentales dentro de su territorio.

Sin ninguna voluntad de sistematizar aquí esa realidad, convendría recordar, por ejemplo: el papel del Ayuntamiento como inversor en obra pública e infraestructura, como contratista, como consumidor de bienes y servicios, como empresario, como gestor de servicios asistenciales, o ya de manera más diáfana las funciones municipales en la ordenación del territorio, la función impositiva o la promoción de suelo industrial.

Estas funciones se han ido desarrollando en España a través del tiempo sin que se valorase de forma específica el papel económico del gobierno local. El hecho nuevo en nuestro país es que determinados ayuntamientos empiezan a ser conscientes de que éstos son instrumentos en sus manos para intentar contribuir en la promoción o recuperación la vida económica local golpeada con fuerza por la crisis y sus secuelas. Ello ha contribuido a modificar el tipo de relaciones entre la *business community* y la administración local. Los ayuntamientos han dejado de considerar al sector privado como un simple receptor de la ayuda o subvención puntual para pasar a considerarlo como un actor más en la política económica que, como tal, se plantea el gobierno local, y como un protagonista esencial en la implementación de la misma.

Antes, cuando una empresa quería establecerse en una determinada localidad, se «encontraba» con la administración local. Ahora, cuando la nueva política urbana de determinados ayuntamientos presenta como objetivos esenciales la recuperación económica local o la creación de puestos de trabajo, son las administraciones locales las que van a la «busca y captura» de inversiones, luchando por la creación de empresas en su territorio.

En este sentido, han ampliado notablemente las posibilidades de colaboración entre inversores o empresarios y el gobierno local. De la simple subvención o desgravación fiscal, a la *joint venture* con participación de capital público, pasando por la reducción de trámites burocráticos o por la promoción de ferias industriales o comerciales, se abre un amplio abanico de posibilidades a la intervención económica del gobierno local.

En esta vía de adaptación y respuesta a las nuevas necesidades económicas, podríamos señalar cuatro tipos de respuestas o planteamientos de las administraciones locales en España que resumen las diferentes vías que los diversos consistorios han emprendido para afrontar la nueva situación:

a) Cierta pasividad de la administración local, a la espera de que la situación mejore, o que la respuesta surja de niveles administrativos mejor dotados para hacerlo.

b) Esfuerzo autónomo de la administración local para responder a los nuevos retos planteados, en una línea básicamente defensiva o asistencial, movilizando recursos para afrontar una situación de emergencia no prevista.

c) Descubrimiento de las oportunidades que la nueva situación ofrece, a partir, sobre todo, de una adecuada utilización de las nuevas tecnologías y técnicas. Ello muestra un cierto planteamiento ofensivo que pretende no quedar «descolgado» del proceso de redistribución de recursos productivos y de la riqueza en un mercado cada vez más global.

d) La formulación de un «proyecto de ciudad» que incorpore todo el potencial de innovación de la ciudad con un proyecto consensuado de futuro, dando perspectivas de trabajo y de vida a todo el conjunto urbano.

Desde esa perspectiva, podemos afirmar que la mayoría de las administraciones locales en España no han pasado, con las lógicas excepciones, de la actitud defensiva ante las consecuencias de la crisis en su área de influencia (Subirats, 1978, b).

En un primer momento, y dada la falta de instrumentos jurídicos y financieros adecuados, los poderes locales optaron por dirigir la responsabilidad de la solución de la crisis y de los altos niveles de paro resultantes hacia instancias superiores de la administración. Posteriormente, y dados los ni-

veles de paro crecientes que en algunas localidades de industrialización clásica (textil, construcción naval, siderurgia, minería) alcanzaba más del 30 por ciento de la población activa, las administraciones locales empezaron a dirigir sus esfuerzos a paliar las consecuencias más negativas y espectaculares de la crisis. Desde un prisma básicamente asistencial, se instrumentaron medidas de protección dirigidas a los colectivos más marginales o más desprotegidos del mercado de trabajo, estableciendo una red de servicios sociales y realizando un esfuerzo de mejora de los medios culturales y educativos. Todo ello era nuevo para ayuntamientos que en pocos años habían pasado del más duro centralismo franquista a la desorientación programática de los primeros años de la democracia. De hecho, sus primeras medidas iban encaminadas a poner orden en el caótico crecimiento urbanístico que se había producido en los años del «desarrollismo» franquista y a dotar de la infraestructura básica a los nuevos barrios resultantes.

Uno de los primeros instrumentos de que dispusieron los ayuntamientos fue la implementación de un cierto volumen de capital público destinado a paliar las consecuencias del paro a través de contratación temporal. Con la «ocupación comunitaria», como se denominó oficialmente ese tipo de política, se acentuó esa concepción asistencialista y de beneficencia a que aludíamos. Se trataba pues de medidas de carácter temporal, y de escaso potencial multiplicador desde el punto de vista económico (González Aznar, 1986).

A medida que se fue constatando la persistencia de la crisis, y que se puso de relieve su carácter estructural, las administraciones locales más punteras cambiaron de política. La persistencia del paro, provocado y agravado por las consecuencias de la innovación tecnológica, han ido modificando toda la oferta ocupacional.

Se va constatando en España, o al menos en las ciudades más desarrolladas, lo que podríamos denominar la crisis del modelo urbano tradicional. El paro, y sobre todo el paro juvenil, hace aumentar los fenómenos de marginación, de actitudes delictivas, o el aumento de situaciones de drogodependencia con todos sus efectos sociales. La economía sumergida, que de alguna manera siempre había existido en determinadas zonas y sectores productivos españoles, acrecienta su actividad y peso específico. Aparecen bolsas de pobreza en algunas ciudades y zonas rurales, que ponen más de relieve la inadecuación y escasez de los servicios asistenciales en España.

Ante estas nuevas realidades, las administraciones locales se encuentran con el hecho paradójico de ser la instancia administrativa que sufre más directamente los efectos de la crisis y de no disponer, en cambio, de estrategias ni de instrumentos serios de desarrollo económico y de fomento de la ocupación. Las primeras reacciones asistencialistas se van superando en

aquellos ayuntamientos más capaces, y se empiezan a formular objetivos de reactivación económica, diversificando las líneas de actuación y planteándose la movilización y encauzamiento de las energías internas. Se trata, en definitiva, de la toma de conciencia del papel del gobierno local como actor económico de primera línea. Ello se produce en el marco del proceso de deterioro de ciertas políticas gestionadas de manera centralizada por la Administración del Estado, y por otra parte como consecuencia de un cierto fracaso del modelo de crecimiento anterior.

En efecto, la política económica más coherente contra la crisis realizada desde la instauración de la democracia ha sido la llevada a cabo por el gobierno socialista desde 1982. Pero esa política condicionaba la reactivación económica y la creación de puestos de trabajo a la recuperación de la tasa de beneficio empresarial, y no a la inversión pública directa, para evitar así el aumento del gasto público y el consiguiente empeoramiento del déficit público. En esa perspectiva se abordó desde el gobierno el tema del paro principalmente como un problema asistencial.

Pero la gestión de los fondos de «ocupación comunitaria», como medida asistencial contra el paro, ha resultado excesivamente centralizada y con un nivel de despilfarro o derroche de caudal público notable. Así va surgiendo la necesidad de un cierto modelo económico alternativo más descentralizado, en el que regiones y municipios tengan un papel más destacado, al poder detectar mejor los espacios económicos sobre los que actuar y al poder usar más eficazmente los propios instrumentos o sus tradicionales competencias económicas (Trigilia, 1986; Planellas, 1985).

A pesar de ello, los instrumentos de actuación municipal en el terreno económico y en la creación de ocupación encuentran importantes dificultades en su desarrollo, que pueden provenir de la falta de un marco jurídico adecuado, de las evidentes limitaciones financieras de los municipios, de la ausencia de tradición en este campo, de las inercias y estructuras administrativas poco adecuadas, de unas responsabilidades y estilo de gestión muy compartimentadas, y de una estructura presupuestaria municipal poco flexible y ágil para intervenir activamente en este campo.

2. INSTRUMENTOS DE ACTUACIÓN ECONÓMICA LOCAL

Dejando a un lado las posibilidades abiertas de utilizar como instrumentos de intervención económica más amplia las competencias tradicionales de los gobiernos locales a las que aludíamos más arriba (como, por ejemplo, las medidas urbanísticas, las obras públicas, la gestión de empresas municipales

y de servicios, la política de compras, la política impositiva local, o la propia política de contratación), aquí nos interesa más detenernos, aunque sea muy sucintamente, en los nuevos instrumentos de intervención utilizados en algunas corporaciones locales.

—Medidas de sostén a la introducción de nuevas tecnologías (instalando oficinas de información tecnológica, colaborando con instituciones universitarias para facilitar los intercambios entre investigación y aplicación al sistema productivo, o introduciendo en los centros de formación profesional local las nuevas materias relacionadas con esa innovación tecnológica).

—Recuperación de zonas portuarias y fachadas marítimas (en algunos casos ello contribuye no sólo a mejorar la calidad de vida urbana, sino sobre todo a dinamizar económicamente la zona, permitiendo la colaboración de la iniciativa pública con la iniciativa privada, y el ensayo de métodos de gestión innovadora).

—Creación de observatorios económicos locales (concebidos como instrumentos municipales de seguimiento de los principales fenómenos que se originan en torno de la actividad económica de la ciudad).

—Actuaciones municipales relacionadas con el suelo industrial (éste es un tema de infraestructura básica que, a pesar de su obviedad, ha generado una gran cantidad de iniciativas locales; de hecho muchos ayuntamientos españoles no disponían hasta ahora de un solo metro cuadrado bien equipado para uso industrial; así, desde las mismas instancias locales ya existentes, o desde Sociedades Autónomas Municipales creadas ex profeso, se ha instrumentado esa necesidad).

—Gestión de los planes de «ocupación comunitaria» (por su volumen y generalización ése ha sido uno de los instrumentos más habituales de presencia del gobierno local en la actividad económica; en este caso las administraciones locales, junto con las organizaciones sociales representativas, seleccionaban los proyectos a apoyar y controlaban los fondos procedentes del Estado o de la región; no obstante, a pesar de ser el instrumento más generalizado de actuación económica local, hemos ya aludido a su carácter básicamente asistencial y temporal, lo que relativiza su importancia cualitativa).

—El fomento del cooperativismo y del conjunto de la economía social (en este campo los ayuntamientos han facilitado ayudas financieras, auxilio en técnicas de gestión, concesión de infraestructuras adecuadas, o promoción de sus actividades, dada la necesidad de muchos colectivos de trabajadores de encontrar una salida a la crisis y a los cierres empresariales; así, al lado de cooperativas han surgido sociedades anónimas laborales, u otros ejemplos de la llamada «economía social»).

—Actuaciones municipales en relación a la formación profesional y ocupacional (se ha promocionado la polivalencia y tecnificación de las enseñanzas profesionales, así como la implementación de programas de prácticas en las empresas locales; pero al mismo tiempo se han creado escuelas de formación para los trabajadores ya empleados para facilitar su recualificación).

—Realización de programas de animación económica (algunos ayuntamientos han generado programas de animación económica a través de la creación de un sistema de animadores económicos o «agentes de desarrollo local» que tienen como misión despertar las posibilidades de autoocupación de determinados colectivos, así como evaluar sus limitaciones técnicas o sus posibilidades de futuro; estos animadores realizan también un tarea de conexión e interrelación entre los agentes socio-económicos actuantes en su ámbito) (Ollé, 1985).

—Creación de sociedades municipales de promoción industrial (diversos ayuntamientos han creado sociedades con capital municipal o capital mixto público-privado para promover el desarrollo económico de su área; los objetivos básicos de esas sociedades son promocionar y adecuar la oferta de suelo industrial, crear las condiciones necesarias para la implantación de nuevas iniciativas locales de ocupación, efectuar una labor de soporte a las empresas existentes ya sea a través de facilitar créditos o subvenciones, ya a través de compartir riesgos durante un cierto tiempo, participando en el capital de la empresa, o fomentando las relaciones entre industria local y centros universitarios o de investigación).

—Creación de «hoteles» o «viveros» de empresas (ésta es una iniciativa destinada a facilitar la creación de pequeñas o medianas empresas, asesorándolas en la tramitación de permisos, ofreciéndoles un centro administrativo de servicios comunes: mecanografía, informática, relaciones públicas..., y unos servicios de carácter gerencial también comunes; ello permite facilitar los primeros pasos de esas empresas, a cambio de unas contrapartidas económicas muy razonables y de un límite temporal de permanencia en el «hotel»).

—Actuaciones municipales de dinamización comercial (se ha tendido a potenciar las zonas comerciales locales a través de la mejora de su infraestructura viaria, de fomentar el asociacionismo y aumentar la capacidad de diálogo con la administración local).

—Creación de oficinas de gestión para contribuir a dar una salida económicamente y ocupacionalmente rentable a muchas iniciativas personales o colectivas que se van generando a nivel local, algunos ayuntamientos han creado oficinas de gestión con el fin de asesorar e informar de la viabilidad de esas iniciativas y de las vías de subvenciones y recursos de que pueden disponer.

3. LA CONCERTACIÓN SOCIAL A NIVEL LOCAL

En el marco de las políticas restrictivas de los años ochenta, los mecanismos e instancias neocorporativas, o simplemente los instrumentos de concertación, se han considerado en algunos casos obstáculos o cortapisas a las medidas de recesión adoptadas en la mayoría de países occidentales. Para algunos, concertación o consenso formaban parte de los problemas que surgen a mediados de los años setenta. La llamada reacción neoliberal podía expresar esa ruptura del consenso, ruptura que se concretaba en la voluntad de desregularizar, privatizar o reducir las cargas sociales del Estado. Hoy, después de algunos años de experimentación de esas políticas, podríamos matizar esa primera impresión «rupturista». De hecho, frente a los problemas planteados no se han producido respuestas muy divergentes en países que parecían mantener posiciones de partida muy distintas.

Se ha producido un cierto consenso móvil (*moving consensus*) (Rose, 1984; Kavanagh, 1985) en torno a las soluciones a adoptar, con un cambio de actitud que postula más capacidad privada, más autonomía entre las esferas pública y privada. En esa nueva perspectiva, y ante el debilitamiento de organizaciones tradicionales como los sindicatos, resulta difícil mantener el esquema neocorporatista a nivel global.

Pero en la esfera regional o local la situación parece distinta. La innegable dinámica de liberalización, flexibilización o desregularización del mercado a nivel general ha desencadenado respuestas de signo contrario en niveles intermedios o inferiores. Diferentes regiones, diferentes sectores productivos o ciertos municipios han desarrollado mecanismos e instrumentos de concertación formal o informal, con el objeto de defender intereses particulares, regionales, locales o sectoriales, para contrarrestar así, o reconducir las fuerzas libres del mercado, o para conseguir más concesiones del Estado.

En efecto, en la tensión económica y social de los años setenta, y ante las dificultades o incluso el bloqueo del sistema político central, el nivel local ha ofrecido un cierto espacio para la negociación y la integración de intereses diferentes. En este fenómeno pueden haber influido factores diversos: una relativa mayor homogeneidad e interdependencia de los intereses a nivel local; una menor visibilidad de la arena local con la ventaja de negociación que ello supone; la existencia de ligámenes culturales y personales que faciliten el acuerdo; o la posibilidad de cargar sobre el centro los costes, las necesidades de recursos originados en la negociación (Triglia, 1986; Subirats, 1988).

El resultado global pone de relieve la potencialidad del escenario local

como instrumento de defensa ante las tensiones económicas y sociales más recientes (aunque al lado de este fenómeno se haya producido la tendencia de las cúpulas representativas de las fuerzas sindicales y empresariales en concentrar el esfuerzo negociador en el centro del sistema político, con resultados satisfactorios en relación al control salarial, y mucho menos relevantes en otros campos, como el gasto público, o las políticas industriales o de ocupación). Otros factores que pueden haber influido en esta mayor presencia de la esfera local en la vida pública en general y en la esfera económica en particular es la mayor politización y burocratización del nivel local como resultado de una mayor intervención en la implementación y organización de las políticas sociales del Estado, así como el rápido proceso de urbanización o el crecimiento de la cuota de gastos locales en relación a los gastos globales del Estado. Todo ello ha provocado el surgimiento o desarrollo de nuevas organizaciones de base local o el replanteamiento de las organizaciones tradicionales (sindicatos, patronal) que deben tener más en cuenta la esfera local como ámbito de presión y negociación. A pesar de todo, no pretendemos entrar aquí en la discusión de hasta qué punto ello puede dar lugar o no a hablar de neocorporatismo local (Villadsen, 1986; Rhodes, 1986), sino exponer el caso concreto de las vías de concertación social en el ámbito de las administraciones locales en España.

A pesar de las previsiones que establecía la Constitución Española de 1978, aún no se ha avanzado en la creación de un Consejo Económico y Social a nivel general. En cambio, en numerosas comunidades autónomas se ha procedido a la creación de diferentes Consejos de Relaciones Laborales, o en algún caso un Consejo Económico y Social propio. En el caso de los Consejos de Relaciones Laborales (CRL) se trata de establecer un marco de diálogo permanente entre sindicatos y asociaciones patronales que permita llegar a acuerdos en materia de relaciones laborales y hacer las funciones de órgano consultivo en materias relativas a la política laboral y social de la región correspondiente (Rojo Torrecilla, 1986).

En diversos municipios se han creado también los Consejos Económicos y Sociales Locales (CESL) que adoptan diversos nombres y organigramas, pudiendo tener un carácter coyuntural y externo al municipio, o limitarse a la problemática de la ocupación. En algunos casos (Badalona, Terrassa, Almansa, Alcalá de Henares o Rubí) su estructura formal es clara y se ha formalizado su capacidad de intervención en las iniciativas económicas de los respectivos gobiernos locales.

El origen de los CESL en los diversos casos analizado cabe buscarlo en decisiones de los propios gobiernos locales. Se intenta así mejorar su conocimiento y su información sobre la situación socio-económica local, incorporando a las organizaciones económicas más representativas de la localidad,

e intentando así establecer una vía de diálogo y de concertación en las decisiones municipales de mayor trascendencia.

Las competencias o funciones que se asignan a los CESL son generalmente las siguientes (González Aznar, 1984; Federación de Municipios y Provincias, 1984):

— Impulsar y fomentar la industria, el comercio y otras actividades económicas del municipio.

— Fomento y la reactivación de la inversión y el turismo.

— Creación de puestos de trabajo y la lucha contra el paro.

— Conseguir un mayor aprovechamiento de los recursos naturales del municipio.

— Realizar análisis de la evolución socio-económica de la ciudad.

— Realizar un seguimiento de las actuaciones de las demás administraciones públicas.

— Valorar las actuaciones municipales con incidencia directa o indirecta en la ocupación local.

Los CESL combinan normalmente su capacidad de iniciativa ante la administración local con su esencial función consultiva. En ocasiones se ha instrumentado la necesidad del informe preceptivo del CESL previo a la decisión del gobierno local.

La composición de los CESL supera normalmente la fórmula tripartita (sindicatos, empresarios, administración local) para acoger a otros intereses económicos o sociales: representantes del gobierno local, los grupos políticos presentes en el Ayuntamiento, las Cámaras de Comercio e Industria, las centrales sindicales, las asociaciones patronales, las asociaciones de comerciantes, el sector turístico, la Cámara de la Propiedad Urbana, los Bancos y Cajas de Ahorro, las Cooperativas, las escuelas o centros universitarios presentes en la localidad, las asociaciones de vecinos, los colegios profesionales, las organizaciones de consumidores y «personalidades» escogidas por el gobierno local o por el mismo CESL.

El balance de estos primeros años de funcionamiento de los CESL (el primero en funcionar fue el de Badalona en mayo de 1984) es francamente discreto. Han logrado articular los principales intereses de la localidad, pero su excesivo formalismo, la dependencia con respecto a las autoridades locales o el excesivo peso «político» de sus componentes, no ha permitido convertirlos en instrumentos ágiles y operativos en los temas económicos clave. Debería quizá pensarse en establecer primero las reales tramas de intereses (Rhodes, 1986) que existen en relación a cada una de las políticas que programa e implementa la administración local, para después pensar en organismos formalizados como los CESL.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Borja, Jordi (1985): «Notas sobre las transformaciones territoriales e institucionales en Europa», en *Metrópolis, Territorio y Crisis*, edita Asamblea de Madrid, pp. 97-135.
- Boyer, Miguel (1986): «La política económica española durante los últimos diez años», en *El País*, Madrid, 4 mayo.
- Castells, Antoni (1986): «Una nota sobre la descentralización del gasto público entre los distintos niveles de gobierno en España», en *Investigaciones Económicas*, Fundación Empresa Pública, Madrid, 1986, vol. X, núm. 3, páginas 529-544.
- Castells, Manuel (1985): «Estructuración económica, revolución tecnológica y nueva organización del territorio», en *Metrópolis, Territorio y Crisis, op. cit.*, pp. 38-61.
- Crouch, Colin (1985): «Il Corporatismo liberale in Europa», en *Politica ed Economia*, Roma, diciembre, pp. 49-58.
- Federación Española de Municipios y Provincias (1984): *Consejos Económico-Sociales Locales*, Comisión de Empleo, Madrid.
- González Aznar, Jorge (1984): «Desarrollo económico, participación y concertación social: los Consejos Económico-Sociales Locales», en *CEUMT*, Barcelona, núm. 72, marzo.
- (1986): «Desarrollo Económico Local», en *Mediterranean Conference of Barcelona*, Barcelona, julio 1986, Esade-Ayuntamiento de Barcelona (mimeo).
- González Aznar, J. y Crespan, J. (1982): «Análisis de las posibilidades y limitaciones de la acción municipal contra el paro», en *CEUMT*, Barcelona, números 46-47.
- Johnson and Cochrane (1981): *Economic Policy-Making by Local Authorities in Britain and Western Germany*, Allen and Unwin, London.
- Kavanagh, Dennis (1985): «Whatever Happened to Consensus Politics», en *Political Studies*, pp. 529-546.
- Ollé, Montserrat (1985): «La formación de los agentes de desarrollo local», en *Mediterranean Conference of Barcelona, op. cit.*
- Pérez Díaz, Víctor (1984 a): «Políticas económicas y pactos sociales en la España de la transición: la doble cara del neocorporatismo», en *España, un presente para el futuro*, Barcelona, Planeta, pp. 23-56.

- Pérez Díaz, Víctor (1984) b): «Gobernabilidad y Mesogobiernos. Autonomías regionales y neocorporativismo en España», en *Los ajustes de la Economía Española, Papeles de Economía Española*, Madrid, núm. 21, pp. 40-76.
- (1986): «Politica Economica e patti sociale in Spagna durante la transizione», en *Stato e Mercato*, Bolonia, núm. 16, pp. 57-92.
- Planellas, Marcel (1985): *Iniciatives Econòmiques de Districte*, Àrea de Descentralització i Participació Ciutadana, Ajuntament de Barcelona (mimeo).
- Roca Jusmet (1984): «Neocorporatisme a l'Estat Espanyol postfranquista», en *Papers*, Barcelona, pp. 85-118.
- Rhodes, R.A.W. (1986): «Corporate bias in Central-Local relations», en *Policy and Politics*, pp. 221-245.
- Rojó Torrecilla, E. (1986): «La concertación social en las Autonomías», en *Revista Técnico-Laboral*, Barcelona, núm. 27, pp. 53 a 64.
- Rose, Richard (1984): *Do Parties Make a Difference?*, Macmillan, Londres.
- Subirats, Joan (1987) a): «Political change and Economic crisis in Spain (1974-1987)», en Damgaard, Gerlich and Richardson (eds.), *The Politics of Economic Crisis*.
- «Spain», en Damgaard, Gerlich y Richardson, *The Politics of Economic Crisis*, Averbury, Aldershot (Inglaterra), 1989, pp. 125-145.
- (1987) b): *Iniciatives Econòmiques Locals i Concertació Social*, Universitat de Barcelona - Ajuntament de Barcelona (mimeo), 4 vols.
- (1988): *Apunts per un projecte de ciutat. Elements de concertació local*, Quaderns ILE, núm. 5, Ajuntament de Barcelona.
- Trigilia, Carlo (1986): «Dai localismi alla regione: il "governo intermedio" dello sviluppo», en *Politica ed Economia*, pp. 25-27.
- Villadsen, Soren (1986): «Local Corporatism? The role of organisations and local movements in the local welfare state», en *Policy and Politics*, páginas 247-266.