

# INFLUIR PARA DECIDIR: LA INCIDENCIA DE LOS LOBBIES EN LA UNION EUROPEA

Por FRANCESC MORATA

## SUMARIO

INTRODUCCIÓN.—I. LAS ESPECIFICIDADES DEL SISTEMA COMUNITARIO.—II. EL DESARROLLO DEL LOBBYING COMUNITARIO.—III. EL ACCESO A LOS CENTROS DE DECISIÓN: 1. *La Comisión Europea*. 2. *El Parlamento Europeo*. 3. *El Consejo de Ministros*. 4. *El Comité Económico y Social*.—IV. TIPOLOGÍA Y ESTRATEGIAS: 1. *Los eurogrupos*. 2. *Los grupos nacionales*. 3. *Las multinacionales*. 4. *Los representantes de intereses difusos*. 5. *El «lobbying» territorial*.—CONCLUSIONES.—REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

## INTRODUCCION

La formación de grupos es un hecho común en cualquier tipo de sociedad como manifestación de la pluralidad de intereses y, por ello, de los conflictos que generan las relaciones sociales. En el ámbito político, los grupos de interés o de presión —los *lobbies*— tienen unas connotaciones más precisas, ya que su actividad se refiere a las relaciones de diversa índole que mantienen con el Estado con objeto de influir en las decisiones públicas en función de sus recursos. Dicha influencia consistirá en incluir o excluir algún tema de la agenda pública, conseguir ventajas frente a otros grupos, etc.

A tenor de los datos disponibles (Comisión, 1993), la Unión Europea (UE) constituye un foco de atracción muy relevante para los *lobbies*, puesto que se estima en más de tres mil el número de grupos de interés establecidos en Bruselas y en unas diez mil las personas dedicadas a esta actividad. Destacan las más de quinientas federaciones internacionales y europeas presentes en representación de unas cinco mil organizaciones nacionales, junto con doscientas firmas y unos cien despachos profesionales especializados en la gestión de asuntos comunitarios. También existen en Bruselas más de cincuenta oficinas de representación de entes regionales y locales, además de las distintas asociaciones europeas que agrupan a dichas instituciones.

Estas cifras revelan la importancia creciente que los intereses organizados, públicos y privados, con y sin ánimo de lucro, atribuyen a las decisiones comunitarias. El fenómeno ha adquirido tales proporciones que tanto el Parlamento Europeo como la Comisión han planteado la conveniencia de regularlo (Comisión, 1993).

Si bien es cierto que la práctica del *lobbying* comunitario es tan antigua como la propia Comunidad (Andersen y Eliansen, 1991), su estilo e intensidad han ido evolucionando a lo largo del tiempo a raíz de las sucesivas ampliaciones y, en especial, tras las reformas institucionales derivadas del Acta Unica Europea de 1987 y el Tratado de Maastricht. Algunos autores se refieren incluso a un estilo de *lobbying* comunitario en contraposición con los respectivos estilos de los Estados miembros (Mazey y Richardson, 1991; Gorges, 1993; Greenwood y Karstein, 1994).

Los motivos para ejercer una acción de *lobbying* en Bruselas son innumerables. Una razón básica reside en el hecho de que están en juego ganancias o pérdidas evidentes en términos de regulaciones, financiación o influencia política (Van Schendelen, 1993). Al mismo tiempo, la complejidad misma del sistema decisorio, más fragmentado organizativamente, menos integrado jerárquicamente y más competitivo que los sistemas nacionales, ofrece una accesibilidad mucho mayor a los grupos organizados (Schmitter y Streek, 1990).

Este artículo se inicia con un repaso de la evolución del lobbismo comunitario hasta nuestros días, poniendo de relieve los momentos clave. Siguen algunas consideraciones teóricas relativas a las especificidades del sistema comunitario como variables explicativas de las posibilidades de influencia de los grupos organizados. A continuación, se examinan las vías de incidencia en las distintas instituciones en función de las fases en que se divide el proceso decisorio. En cuarto lugar, se establece una tipología indicativa de los grupos actuantes en Bruselas, teniendo en cuenta sus objetivos, estrategias y recursos organizativos más relevantes. Las conclusiones sintetizan los elementos de análisis, incluyendo una reflexión acerca de las tendencias previsibles de la intermediación de intereses en la UE.

## I. LAS ESPECIFICIDADES DEL SISTEMA COMUNITARIO

Una de las claves explicativas del activismo de los *lobbies* a nivel europeo reside en el carácter híbrido del sistema comunitario. Sin tratarse de un Estado en sentido estricto, dispone, no obstante, de una de las características fundamentales de todo Estado: la autoridad necesaria para realizar asignaciones imperativas a la sociedad bajo forma de políticas regulativas, distributivas y redistributivas (Mazey y Richardson, 1994). Dotada de un presupuesto apreciable, la UE adopta decisiones de obligado cumplimiento tanto por las Administraciones nacionales como por las empresas y los particulares de los quince Estados miembros. La Comisión y el Tribunal de Justicia actúan conjuntamente como garantes del cumplimiento de la normativa comunitaria. Sin embargo, no existe un gobierno en el sentido clásico de la palabra, es decir, emanado del Parlamento. La Comisión Europea es más que un aparato bu-

rocrático, pero menos que un ejecutivo, puesto que, a pesar del referendo parlamentario actual, sus miembros son designados directamente por los Estados miembros. No obstante, en su calidad de iniciadora de las políticas, la Comisión ocupa el centro de una tupida red de actores públicos y privados con los que se relaciona formalmente a través de centenares de comités de distinta índole o mediante contactos informales (Wessels, 1991). Al mismo tiempo, a pesar de los recientes intentos, todavía no existen partidos políticos articulados a nivel europeo. Por otra parte, el Parlamento Europeo (PE), si bien sigue siendo una institución relativamente débil y alejada de la ciudadanía, ha dejado de ser un actor meramente consultivo participando en el sistema decisorio. En cualquier caso, las funciones atribuidas al Consejo de Ministros (legislativo) y al Consejo Europeo (director del proceso de integración) ilustran el peso preponderante de los gobiernos en el sistema comunitario. Sin embargo, a partir del Acta Única Europea (AUE), éstos se han visto privados en muchos casos del poder de veto de las decisiones. Todo ello demuestra no sólo la complejidad, sino también la interdependencia y la inestabilidad del sistema comunitario, en constante evolución desde su creación. Las reglas cambian, imponiendo un esfuerzo de adaptación permanente a los distintos actores.

En suma, el aumento de las competencias, la fragmentación institucional del poder y la ausencia de canales de representación de tipo tradicional —el llamado «déficit democrático»— incentivan tanto la formulación como la organización de intereses a escala europea.

## II. EL DESARROLLO DEL *LOBBYING* COMUNITARIO

Existe un lógico paralelismo entre el desarrollo institucional de la Comunidad y la presencia de los *lobbies* en Bruselas. Sin duda, las instituciones comunitarias y, en especial, la Comisión han sido objeto de *lobbying* desde sus comienzos. Los «padres fundadores» y los teóricos neofuncionalistas, como Haas y Lindberg, atribúan una importancia crucial al desarrollo de relaciones estables entre las élites económicas y sociales de los Estados miembros y la alta autoridad de la CECA (predecesora de la Comisión europea) con objeto de presionar sobre los gobiernos y crear las lealtades necesarias para profundizar en el proceso de integración hasta hacerlo irreversible. En 1963, Lindberg expresaba su esperanza de que la necesidad de presionar acabaría obligando a los grupos a poner más el acento en las necesidades colectivas que en las diferencias nacionales (Lindberg, 1963:101). Lo cierto es que los principales grupos de presión de la Comunidad han sido, y siguen siendo, los gobiernos y las administraciones de los Estados miembros actuando como representantes de intereses nacionales. Cabría distinguir, no obstante, dos fases en este proceso: antes y después de 1987.

Antes de esta fecha, el *lobbying* comunitario ejercía sólo de subsidiario del nacional. La razón es sencilla: a raíz del «compromiso de Luxemburgo» de 1965, las decisiones se adoptaban por unanimidad en el seno del Consejo de Ministros. Si al-

guna proposición comunitaria afectaba negativamente los intereses de un grupo, bastaba con convencer al ministro de turno para que éste, echando mano de su poder de veto, bloqueara la decisión. Ciertamente, habida cuenta de su doble función de iniciadora de las políticas y ejecutora normativa de algunas de ellas, por delegación del Consejo, la Comisión podía ser un interlocutor útil. Sin embargo, la capacidad de actuación de ésta aparecía condicionada por las competencias comunitarias, más bien limitadas, a excepción de la política agrícola común (PAC), la organización del Mercado Común y la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA). Por ello, no es extraño que sólo las organizaciones agrícolas nacionales, agrupadas en torno a la COPA, las industrias energéticas (UNACEE), las del Hierro y el Acero (EUROFER), las cúpulas empresariales (UNICE) y las Cámaras de Comercio decidieran establecerse en Bruselas a partir de 1958. La Banca y las Cajas de Ahorro lo hicieron en 1960 y 1963, respectivamente. Fue la propia Comisión, no obstante, quien impulsó la creación de los primeros *lobbies* industriales, las Federaciones Europeas de Sectores Industriales (FEBI) y, más tarde, el Consejo Europeo de Federaciones de Industrias Químicas (CEFIC) y la Federación Europea de Asociaciones de Industrias Farmacéuticas (EFPIA). Interesada en conocer las opiniones de los sectores afectados por las distintas regulaciones, la Comisión prefería disponer de un único interlocutor válido en cada sector en lugar de uno para cada Estado. Sin embargo, los medios con que contaban las eurofederaciones eran más bien escasos y su intervención se limitaba a formar parte de alguno de los múltiples comités consultivos establecidos por la Comisión (Jean, 1992). La ampliación a Gran Bretaña, Dinamarca e Irlanda y el lento desarrollo de las competencias comunitarias incentivaron algo la presencia de los *lobbies* en Bruselas. Si en 1970 se estimaba en más de 300 el número de grupos representados (Butt-Philip, 1987:85), en 1980, los eurogrupos formalmente reconocidos alcanzaban los 439 (CES, 1980). A diferencia de los intereses organizados alrededor de políticas específicas, los intereses difusos y los sindicatos han encontrado mayores dificultades para articular, mediante una organización única, la multiplicidad de intereses y situaciones nacionales. Tanto el Buró Europeo de Asociaciones de Consumidores (BEUC) como el Buró Medioambiental Europeo (EEB), establecidos en 1973, desempeñaron una actividad meramente simbólica hasta los años ochenta. Lo mismo cabe decir de la Confederación de Sindicatos Europeos (ETUC), también creada en 1973. La diversidad de tradiciones políticas, a menudo enfrentadas, las barreras lingüísticas y las especificidades de los sistemas sociales nacionales obstaculizaron durante más de veinte años la unificación del sindicalismo europeo (Kholer-Koch, 1994).

La elección del Parlamento Europeo por sufragio universal a partir de 1979 no aportó cambios sustanciales en el esquema descrito, puesto que la unanimidad decisoria y, con ella, los vetos nacionales seguían imperando. La canalización de intereses se realizaba fundamentalmente a través de los Estados.

Esta situación experimenta un cambio radical a partir de mediados de los años ochenta con la publicación del Libro Blanco de la Comisión y la posterior reforma institucional contenida en el AUE. La clave reside en la aceptación del principio de

la mayoría cualificada para la aprobación del paquete de 286 directivas ligadas a la consecución del mercado interno. De hecho, en el relanzamiento del proceso de integración desempeñaron un papel importante los principales grupos europeos. Los contactos de los grandes grupos industriales con la Comisión se habían iniciado mucho antes. Baste señalar que entre 1976 y 1984 dichos contactos habían conducido a la formulación de propuestas mutuas relativas al desarrollo de programas tecnológicos y a la liberalización del mercado. Las presiones de Francia en favor de la puesta en marcha de una política europea de desarrollo tecnológico no hicieron sino intensificar esta colaboración, materializada en 1984 con la aprobación del programa ESPRIT (Programa Estratégico Europeo para las Tecnologías de la Información). Dicho programa preveía la puesta en marcha de cerca de 450 proyectos de cooperación tecnológica entre empresas europeas, especialmente en el sector de la microelectrónica.

Por otra parte, frente a la competencia creciente de Estados Unidos y Japón, algunos industriales europeos, como el presidente de Philips, habían insistido en la necesidad de eliminar la fragmentación del mercado europeo con objeto de constituir el primer mercado mundial (ERT, 1984). Las presiones se acentuaron a partir de 1983 con la creación de la «Mesa Redonda de Industriales Europeos», compuesta por los máximos responsables de las principales multinacionales. Por otra parte, en febrero de 1984, UNICE, la cúpula empresarial europea, expresó su apoyo a la liberalización del mercado, mostrándose incluso favorable a la extensión del voto mayoritario en el Consejo de Ministros. En la medida en que los principales líderes industriales europeos participaban en proyectos tecnológicos comunitarios, se intensificaban las relaciones con los funcionarios de la Comisión y se reforzaba indirectamente el proyecto de un mercado único.

En resumen, puede afirmarse que la elite industrial europea coincidía con la estrategia del presidente Jacques Delors y de su predecesor al frente de la Comisión, Gaston Thorn, y con las propuestas del Libro Blanco, lo cual se tradujo en presiones sobre los respectivos Estados miembros para acelerar el proceso de decisión (Green, 1993).

Además de facilitar el salto hacia el mercado interno, el AUE reforzó considerablemente las competencias de la Comisión en ámbitos como el medio ambiente, la política social y regional, I+D, etc., anteriormente controlados en exclusiva por los Estados. Asimismo, éstos acordaron avanzar hacia la unión económica y monetaria y reforzar la participación del PE en las decisiones mediante la introducción del procedimiento de cooperación. El paso a la mayoría cualificada y las nuevas competencias comunitarias tuvieron un efecto inmediato en la actitud de los grupos organizados. No sólo disminuía relativamente el poder de influencia de los gobiernos, incrementando la relevancia del nivel comunitario, sino que obligaba a los grupos a desarrollar nuevas estrategias de coalición con sus demás socios europeos (Mazey y Richardson, 1993).

El resultado fue el crecimiento exponencial de las organizaciones públicas y privadas representadas en Bruselas, acentuado posteriormente por el Tratado de la

Unión Europea, que amplía el catálogo de materias sujetas al voto por mayoría cualificada a nuevos ámbitos como educación, protección del consumidor, salud pública, formación profesional y redes transeuropeas. Merced al nuevo procedimiento de codecisión, el PE aumenta su capacidad de incidencia en el proceso normativo hasta el punto de poder vetar determinadas decisiones. Ello le convierte en un interlocutor mucho más atractivo para los grupos, en especial para los que defienden intereses difusos.

### III. EL ACCESO A LOS CENTROS DE DECISION

Como hemos visto, el alto grado de participación de las administraciones nacionales y los grupos organizados en el proceso político constituye uno de los rasgos sobresalientes del sistema comunitario. A medida que se han ido ampliando sus objetivos y competencias, la concertación entre las instituciones comunitarias, los gobiernos y demás actores políticos, económicos y sociales se ha convertido en elemento fundamental para el funcionamiento de la Comunidad (Kassim y Wright, 1992). Esta tendencia se reproduce prácticamente en todos los estadios del proceso político, desde la fase preparatoria de las decisiones hasta su aprobación definitiva, e incluso durante el proceso de implementación. Sin embargo, la actuación de los grupos varía según se trate de influir sobre la Comisión o sobre las demás instituciones.

#### 1. *La Comisión Europea*

La Comisión presenta un alto grado de permeabilidad respecto a las presiones de los grupos organizados, ya que una de sus principales misiones consiste en elaborar políticas complejas en un ambiente incierto y altamente competitivo que incluye a las administraciones nacionales y subnacionales, las grandes empresas, los lobbistas profesionales, etc. (Mazey y Richardson, 1993). Ello no tendría mayores consecuencias si no fuera porque la Comisión se ve obligada a compensar la falta de legitimidad democrática por una legitimidad de tipo funcional, consultando y dando respuesta a las demandas expresadas por los grupos. De hecho, ésta depende en gran medida de la información y de las opiniones del sector privado en la medida en que no dispone por sí sola de los conocimientos técnicos necesarios para regular sectores económicos, distribuir ayudas o fijar estándares y criterios de normalización. De acuerdo con la teoría neofuncionalista, en su calidad de institución supranacional, incluso tiende a favorecer el lobbismo con el objetivo de vencer las resistencias de los Estados miembros (Pag, 1988). Por otra parte, cuando las posiciones de la Comisión cuentan con el respaldo de eurogrupos importantes, resulta más fácil convencer a los distintos grupos nacionales (Nugent, 1992). A lo largo de los años, los funcionarios comunitarios han ido desarrollando una relación estrecha con los distintos

grupos como fuentes de ideas e información con el doble objetivo de construir coaliciones favorables a sus propuestas y mejorar el nivel de implementación de las políticas comunitarias (Mazey y Richardson, 1994).

A pesar de que, en principio, la Comisión no concede privilegios especiales a los grupos, el grado de proliferación alcanzado, la ausencia de reglas de comportamiento específicas, la disparidad de recursos entre las organizaciones con y sin ánimo de lucro y la complejidad técnica de la mayor parte de las regulaciones comunitarias tienden a favorecer a los intereses económicos en detrimento de la transparencia democrática.

La Comisión es una organización de dimensiones más bien modestas. Descontando los traductores e intérpretes, el personal adscrito a la institución suma unos doce mil funcionarios, de los que sólo unos cuatro mil ejercen funciones ejecutivas. A la hora de llevar a cabo una acción de presión, es importante distinguir entre los veinte comisarios, sus gabinetes y las veintidós Direcciones Generales (Hay, 1988).

De algún modo, las presiones se inician en el seno de la Comisión misma. En principio, los comisarios defienden los intereses de la institución, aunque difícilmente renunciarán a sus respectivas lealtades nacionales (Van Schendelen, 1993:9). Tanto los grupos como los gobiernos esperan una mayor comprensión por parte de su (o sus) comisario(s) (Mazey y Richardson, 1993). Por otra parte, obviamente, el reparto de las carteras no es fruto de la casualidad, sino de las presiones e intercambios entre los Estados miembros, de acuerdo con el principio no escrito del respeto de las cuotas de poder nacionales aplicado al conjunto de la organización. Ahora bien, cuanto más se amplía la Unión, más difícil resulta conseguir un equilibrio satisfactorio para todas las partes. Por ejemplo, no es lo mismo gestionar la política agrícola (PAC), es decir, la mitad del presupuesto, que el turismo y la economía social, la política regional, que las políticas de información, comunicación y cultura.

Siguiendo el proceso de elaboración de las proposiciones, la actividad de *lobbying* se inicia normalmente en el seno de alguna o algunas de las veintidós Direcciones Generales de la Comisión, entrando en contacto con los funcionarios responsables de preparar el texto del borrador con objeto de transmitir información y opiniones documentadas. Los informes deben ser lo más objetivos posible, ya que, de lo contrario, se perdería credibilidad. Resulta siempre peligroso aparecer como el representante de unos intereses muy concretos o de todo un sector o de un solo país. Otra táctica consiste en dirigirse al gabinete de algún comisario, sin que sea necesariamente el comisario competente, ya que la Comisión actúa como un órgano colegiado (Grant, 1990). Como órganos de filtro y de coordinación, los gabinetes desempeñan un papel importante en el proceso de decisión (Andersen y Eliassen, 1991).

Dentro del proceso de formación del consenso, la consulta institucionalizada representa una oportunidad segura de influir en la elaboración de las políticas. Por imposición de los Estados o por voluntad propia, la Comisión se halla inmersa en una verdadera red de comités de diversa índole en los que intervienen expertos públicos y privados. Estos últimos participan, sobre todo, en los comités consultivos y grupos de trabajo instituidos por la Comisión al margen de los gobiernos (Nugent, 1992).

Sus miembros representan a organizaciones *madre* como UNICE o ETUC, a grupos macrosectoriales (COPA) o a organizaciones más especializadas como la Unión Internacional de Empresas de Ferrocarriles (IUR) o el Comité de Asociaciones de Transportistas de la Comunidad (ITF-ICFTU). Por sí solo, el sector agrícola cuenta con más de veinte comités, uno para cada mercado. El volumen de comités varía en función de la relevancia de la política comunitaria implicada y de la tradición de consulta de la Dirección General correspondiente.

Por otro lado, en su calidad de «guardiana de los tratados», la Comisión se encarga de controlar la aplicación efectiva de la normativa comunitaria en los Estados miembros. Una tarea enormemente compleja (quince Estados, multitud de administraciones, miles de normas cada año) para la que no dispone de los medios humanos y materiales necesarios. Por ello depende, en gran medida, de la información que le suministran las administraciones y los propios interesados —particulares, empresas y grupos— mediante las denuncias por incumplimiento de los reglamentos y directivas. Los grupos más sensibles a determinados temas, como por ejemplo los ecologistas, utilizan a fondo este procedimiento para forzar la actuación de las administraciones. Lo mismo cabe decir de los agentes económicos, o de los propios gobiernos, en materia de prácticas restrictivas de la competencia.

## 2. *El Parlamento Europeo*

Las proposiciones de la Comisión se comunican al Parlamento Europeo y al Consejo de Ministros. El Comité Económico y Social también es tenido en cuenta en algunos casos con arreglo a los distintos procedimientos establecidos.

La actitud de los grupos respecto al PE ha evolucionado rápidamente en los últimos años a raíz del AUE. La Eurocámara interviene ahora en la fase inicial del proceso legislativo, para lo cual dispone de un poder real de enmienda a través del proceso de cooperación e incluso de un poder de veto merced al nuevo procedimiento de codecisión establecido en el Tratado de Maastricht. Por ejemplo, entre 1989 y 1993, el PE propuso un total de 3.837 enmiendas en primera lectura en los 284 procedimientos de cooperación iniciados, de los que la Comisión aceptó el 56 por 100 y el Consejo el 43 por 100 (PE, 1994). Ello explica que los *lobbies* presten ahora una mayor atención a los temas que se debaten en Estrasburgo mediante campañas de información y contactos personales con los miembros de los distintos grupos y comisiones, empezando por los relatores. Inversamente, el PE, consciente de su alejamiento de los ciudadanos-electores, trata de apoyarse en los grupos para incrementar su grado de legitimación.

Normalmente, a la hora de establecer contactos, las afinidades nacionales pesan más que las adscripciones ideológicas. Reuniones, almuerzos de trabajo con los eurodiputados, participación en audiencias y, sobre todo, la elaboración de buenos informes escritos sobre los temas objeto de sensibilización son fundamentales (Isaías, 1995).

La Comisión de Política Regional trabaja en estrecho contacto con los entes regionales y locales, mientras que la de Medio Ambiente hace lo propio con los grupos industriales, ecologistas y de defensa de los consumidores. De esta interacción nació la propuesta, gestada entre el Parlamento y la Comisión, de obligar a los productos surgidos de la aplicación de las nuevas biotecnologías a demostrar su utilidad económica y social antes de salir al mercado (Greenwood y col., 1992). De este modo, los parlamentarios participan en un complejo proceso de negociaciones basado en el intercambio de información entre las distintas instituciones y los demás actores del proceso político (Judge y Earnshaw, 1994).

En general, puede afirmarse que los grupos nacionales más débiles o los que no disponen de suficientes recursos técnicos para influir eficazmente sobre la Comisión hallan en el PE una arena política alternativa. Al mismo tiempo, los más fuertes, acostumbrados a tratar con los gobiernos y la Comisión, se ven ahora forzados a intensificar sus relaciones con los miembros de la Cámara (Mazey y Richardson, 1994).

No obstante, debido a sus especiales características, el PE sigue siendo una organización difícil de manejar: la pluralidad ideológica y la expresión de intereses nacionales hacen que las presiones generen contrapresiones. Además, la formulación de posiciones comunes requiere un voto por mayoría absoluta, lo cual no siempre es fácil de conseguir. Por otra parte, los europarlamentarios y, en particular, los relatores se resisten a menudo a presentar enmiendas sugeridas por los grupos cuando éstas son claramente contrarias a las posiciones defendidas por la Comisión (Petite, 1989).

### 3. *El Consejo de Ministros*

Como es sabido, las proposiciones de la Comisión se trasladan al Consejo de Ministros. Tras ser detenidamente analizadas por el Comité de Representantes Permanentes (COREPER), éstas pueden ser objeto de aprobación por el Consejo, pero también de congelación o de reenvío a la Comisión. La mayor parte de las negociaciones se llevan a cabo en el seno del COREPER y de los distintos grupos de trabajo, compuestos por funcionarios nacionales de los Estados miembros. Tras la presentación formal de la proposición al Consejo de Ministros, el máximo protagonismo negociador corresponde a los representantes nacionales a través del COREPER. Este desempeña un papel de filtro, por lo que las posibilidades de éxito de los grupos dependerán sobre todo de su capacidad de establecer contactos con los ministerios nacionales. En consecuencia, a las organizaciones nacionales les resulta más fácil conseguir el bloqueo de alguna decisión siguiendo la vía del *lobbying* interno. No obstante, esta estrategia parece menos factible cuando las decisiones se adoptan por mayoría cualificada (Bindi, 1994). Los eurogrupos más fuertes (UNICE, constructores de automóviles, etc.) pueden tratar de influir sobre el Consejo de Ministros mediante campañas en los medios de comunicación alertando sobre determinados pro-

blemas o solicitando una entrevista con el presidente de turno de la UE. Meses antes de iniciarse el segundo semestre de presidencia española (junio-diciembre de 1995), la CEOE ya había remitido al presidente del Gobierno español un memorándum sobre el proceso de implementación del Mercado Único.

#### 4. *El Comité Económico y Social*

A primera vista, atendiendo a su composición, al Comité Económico y Social (CES) debería corresponderle la misión de armonizar y articular los intereses no directamente políticos en el proceso comunitario. El CES se compone, en efecto, de representantes de empresarios, trabajadores e intereses varios (agricultores, PYMES, profesionales, ecologistas, etc.). Sin embargo, por lo visto anteriormente, resulta fácil deducir que la institución no ha logrado dicho propósito. Los motivos son de variada índole, pero el fundamental reside en su escasa capacidad de influencia (Nugent, 1992). De hecho, al CES le corresponde la función de emitir informes y opiniones preceptivas, de los que la Comisión acostumbra a «tomar nota». Ni el Consejo ni la propia Comisión están obligados a tomar en consideración dichas posiciones. Por otra parte, el CES no dispone de la agilidad necesaria para seguir el ritmo complejo, y a veces trepidante, del proceso comunitario. Ello explica que su interés sea sólo secundario para los grupos, mucho más interesados en explotar los canales formales o informales de contacto con las demás instituciones.

### IV. TIPOLOGIA Y ESTRATEGIAS

El volumen y la heterogeneidad de los intereses, así como la diversidad de actuaciones, hacen que resulte un tanto complicado establecer una tipología exacta de los grupos presentes en Bruselas. La distribución por sectores nos permite una primera aproximación. De acuerdo con los datos de la Comisión, referidos a los 525 grupos oficialmente reconocidos en 1990 (Comisión, 1990), los sectores industriales y comerciales representaban el 50 por 100 del total, los sectores agrícola y alimentario el 25 por 100 y los servicios el 20 por 100. El 5 por 100 restante quedaba para los sindicatos, las organizaciones de consumidores y usuarios y los ecologistas. Sin embargo, en los últimos años destaca el desembarco en Bruselas de nuevos actores, poco o nada representados previamente, como las regiones, ciudades, ONGs, empresas públicas, consultores y despachos de lobbistas profesionales. Otra característica relevante es la presencia de intereses no europeos, como las Cámaras de Comercio y multinacionales norteamericanas, pioneras en la materia, y las principales empresas japonesas. Estas cifras ya son de por sí reveladoras del peso dominante de los intereses económicos y profesionales.

A juicio de la Comisión, «los grupos de interés pueden dividirse en organizaciones sin fines de lucro (asociaciones, federaciones europeas, nacionales e interna-

cionales) y organizaciones con fines de lucro (asesores jurídicos, empresas públicas y privadas y consultores). Las primeras son, en gran medida, aunque no exclusivamente, organizaciones profesionales. Las segundas son personas que suelen actuar por cuenta de terceros para definir y defender los intereses de éstos» (Comisión, 1993). Sin embargo, como reconoce la propia institución, esta distinción entre grupos con y sin finalidades de lucro es algo arbitraria. Por ello, es preferible establecer una clasificación que tenga en cuenta tanto el tipo de representación (pública o privada) como el ámbito de interés (nacional o comunitario-internacional). De este modo, prescindiendo de los lobbistas profesionales, distinguiremos esquemáticamente cinco actores: los eurogrupos, los grupos nacionales, las multinacionales, las asociaciones de intereses difusos y los entes territoriales.

### 1. *Los eurogrupos*

Los eurogrupos son, sin duda, los interlocutores preferidos de la Comisión por su carácter transnacional. El modelo tradicional es el de las federaciones europeas de asociaciones nacionales, constituidas para representar a una profesión o un conjunto de profesiones en la capital comunitaria, y en sentido contrario, para transmitir a sus miembros las informaciones oportunas. No obstante, más allá de este rasgo definitorio, en cuanto a *status* e influencia, las diferencias pueden ser muy importantes. Algunas eurofederaciones desempeñan un papel destacado en el proceso de decisión. Las más influyentes son, sin duda, la organización de los productores agrícolas (COPA), cogestora de la PAC, y EUROFER, ligada al desarrollo de la CECA. Ambas disfrutan de un *status* cuasi institucional. A través de UNICE, los empresarios europeos disponen igualmente de una plataforma de influencia privilegiada. La Mesa Redonda de Empresarios Europeos, creada en 1985 por el director de Volvo a raíz de la publicación del Libro Blanco, agrupa a las cuarenta mayores empresas europeas. Igualmente, cabe destacar la presencia de las Cámaras de Comercio (Eurochambres), las empresas químicas o los constructores de automóviles. Por tanto, los eurogrupos incluyen tanto las organizaciones de tipo horizontal como las sectoriales. Algunos de estos grupos, al igual que las principales empresas de *consulting*, suelen practicar el «pantouflage», consistente en la contratación de antiguos altos funcionarios de la Comisión al objeto de tener una mejor entrada en los despachos oficiales.

La primera condición de eficacia de un *lobby* es una presencia activa; la segunda, la unidad de acción y la cohesión interna. Sin embargo, la mayoría de las federaciones europeas disponen de recursos insuficientes para seguir de cerca la evolución de la agenda comunitaria. Debido a la competencia intracomunitaria o al hecho de que algunas medidas afectan sólo a ciertos Estados miembros, tienden a ser reactivas ante las propuestas de la Comisión (Grant, 1990). La necesidad de lograr un amplio consenso entre sus miembros comporta a menudo el riesgo de no poder superar el mínimo común denominador (Jean, 1992). Se abren entonces dos alternativas compatibles: la actuación independiente o en asociación con otros grupos que comparten posiciones parecidas.

## 2. *Los grupos nacionales*

En cuanto a la primera solución, la mayor parte de las patronales europeas disponen de oficinas propias en Bruselas. Sin embargo, la percepción de la relevancia de los asuntos europeos por parte de las distintas cúpulas empresariales dista mucho de ser homogénea, ya que se halla mediatizada por factores internos. Así, no deja de ser paradójico que mientras que la CEOE decidió instalarse en Bruselas a partir de 1987, la patronal francesa no lo haya hecho hasta 1988, a raíz de la campaña lanzada por la ex ministra de Asuntos Europeos, Edith Cresson, a favor del incremento del *lobbying* comunitario francés (Legendre, 1993). Asimismo, por citar sólo algunos ejemplos, las asociaciones de banca, de PYMES, las confederaciones de cajas de ahorro, las cámaras de comercio, las empresas de obras públicas y transportes y un sin fin de organizaciones nacionales se hallan representadas en la capital comunitaria. Independientemente de sus propias federaciones, dichos grupos mantienen contactos directos con la Comisión con el objetivo de proporcionar una visión interna de su problemática (por ejemplo, en materia de regulación).

## 3. *Las multinacionales*

Las principales multinacionales (Elf, Shell, Exxon, Philips, Siemens, IBM, Mercedes Benz, etc.) actúan también por su cuenta en la capital comunitaria mediante representaciones permanentes o gabinetes de relaciones públicas. Su potencial económico y tecnológico y el hecho de desarrollar sus actividades en diversos Estados miembros las convierte automáticamente en interlocutores esenciales para la Comisión de cara a las regulaciones sectoriales o a la hora de poner en marcha programas de I+D, que movilizan grandes cantidades de recursos públicos (RACE, FAST, SPRINT, COMETT, etc.) (Greenwood y col., 1992). Las multinacionales tienden a agruparse de forma horizontal o por sectores con objeto de establecer estrategias conjuntas ante determinados temas. Ya se ha comentado la influencia de la Mesa Redonda de Industriales Europeos en el proceso de preparación e implementación del MU. Sin embargo, los temas pueden ser más específicos. Por ejemplo, la «European Recovery and Recycling Association» agrupa a las veinticinco multinacionales europeas afectadas por la directiva comunitaria de reciclaje de envases y embalajes (Expansion, 1991). A pesar de no disponer de una representación formal como la de los sindicatos profesionales del sector del plástico o del aluminio, la mencionada asociación es muy influyente a nivel comunitario, ya que incluye tanto a las principales industrias agroalimentarias como a los grandes grupos de fabricación de embalajes y a los líderes del sector de detergentes. Mediante esta alianza coyuntural, logró retrasar varios años la aprobación de la directiva.

Sin embargo, en un ambiente competitivo como el comunitario, las actitudes obstruccionistas no siempre resultan rentables, sobre todo cuando responden a intereses nacionalistas. El fracaso de la empresa Peugeot en su intento de bloquear la in-

roducción de catalizadores en los automóviles de pequeña cilindrada es reveladora al respecto (Arp, 1991). Ante el proyecto de directiva comunitaria, dicha multinacional se negó a firmar un memorándum preparado por el *lobby* comunitario de constructores de automóviles. El memorándum solicitaba un período transitorio bastante largo, una contingentación estricta de las importaciones de coches japoneses y el incremento de las ayudas comunitarias de I+D. De acuerdo con el reglamento interno de la asociación, el rechazo de Peugeot equivalía a un veto. Ello no bastó, sin embargo, para bloquear el proceso. La influencia de una coalición compuesta por la industria alemana, mejor preparada tecnológicamente, y el *lobby* ambientalista europeo consiguió crear un estado de opinión favorable a la directiva, aprobada finalmente tanto por el PE como por el Consejo de Ministros de Medio Ambiente sin las concesiones solicitadas. Poco después se produjo la disolución del *lobby* por la negativa de Peugeot a aceptar la abolición del voto por unanimidad.

#### 4. *Los representantes de intereses difusos*

La UE también proporciona incentivos importantes a los representantes de intereses difusos. Aquí también cabe distinguir entre los grupos institucionalizados, subvencionados por la Comisión, y los que utilizan canales informales. Entre los primeros, destaca la Confederación de Organizaciones Familiares de la UE (COFACE), en la que se integran unas sesenta organizaciones pertenecientes a los quince Estados miembros. Anteriormente ya se ha mencionado el BEUC (consumidores), en el que se incluyen las cooperativas de consumo. En los últimos años han ganado influencia los intereses ambientalistas, representados por el EEB, que agrupa un centenar de organizaciones nacionales e internacionales. Entre éstas figuran organizaciones del segundo tipo, como Greenpeace, Amigos de la Tierra o WWF. Por último, cabe mencionar a las distintas asociaciones juveniles de ámbito europeo.

La capacidad de influencia de estos grupos se ve a menudo afectada, a nivel interno, por la falta de representatividad o por las diferencias de afiliación entre países del norte y del sur de Europa. Igualmente, se manifiesta una diversidad de perspectivas que dificulta la posibilidad de llegar a acuerdos unitarios. Los grupos más importantes, como Greenpeace o Amigos de la Tierra, algunos de cuyos miembros liberados actúan como lobbistas profesionales, tienden a actuar autónomamente al disponer de la infraestructura organizativa y de los medios financieros necesarios.

#### 5. *El «lobbying» territorial*

Uno de los aspectos más destacados del *lobbying* comunitario reside en el protagonismo creciente de las instituciones regionales y locales. Hasta la fecha, y a la espera de lo que pueda dar de sí el recién constituido Comité de las Regiones, cuya consulta es preceptiva en una serie de temas (política regional, medio ambiente, cul-

tura, redes transeuropeas, etc.), las autoridades regionales se han visto a menudo excluidas del proceso de decisión a pesar de los procedimientos de coordinación establecidos en algunos Estados miembros con el objetivo de definir las posiciones nacionales en temas de su competencia (Morata, 1994). Ello contrasta fuertemente con el papel de las regiones como implementadoras de políticas y programas comunitarios, especialmente en Alemania, España, Bélgica e Italia. Como consecuencia de ello, los gobiernos regionales han establecido sus propias oficinas de representación en la capital comunitaria. Mediante el intercambio de información y la consulta con los responsables comunitarios, éstos tratan de fortalecer sus intereses institucionales canalizando al mismo tiempo las demandas de sus respectivas sociedades. Por otra parte, la Comisión se ha mostrado tradicionalmente interesada en contar con interlocutores institucionales al margen de las administraciones nacionales. Por ejemplo, los funcionarios comunitarios celebraron, a lo largo de 1992, unas 240 reuniones de seguimiento del proceso de implementación de los programas regionales con representantes estatales, regionales y locales (Marks y col., 1993). Además de incentivar el diálogo con las regiones facilitando su inclusión en distintos comités consultivos, la propia Comisión impulsó en 1989 la creación del Consejo Consultivo de las Regiones y Entes Locales, precedente del actual Comité de las Regiones. Del mismo modo, el PE, a través de la Comisión de Asuntos Regionales, ha prestado desde 1979 un oído atento a las reivindicaciones regionales.

En lo que respecta a España, siguiendo la estela de los Länder alemanes, diez comunidades autónomas (Cataluña, País Vasco, Andalucía, Galicia, Canarias, Murcia, Valencia, Extremadura, Castilla y León y Madrid) han abierto oficinas en Bruselas bajo denominaciones y formas jurídicas diversas. La mayor parte de la actividad que desarrollan se refiere al seguimiento de las proposiciones y programas de la Comisión, la preparación de visitas de responsables regionales o comunitarios y la prestación de servicios de información y consultoría al sector privado. A modo de ejemplo, el «Patronat Català Pro Europa» (PCPE), organismo autonómico pionero en la capital comunitaria, donde dispone de una oficina desde el momento mismo de la adhesión, actúa como consorcio público responsable de la coordinación, organización y promoción de los intereses catalanes relacionados con la UE. El Patronato reúne a representantes de las universidades catalanas, cajas de ahorro, cámaras de comercio, las dos entidades que agrupan a los municipios catalanes y el Ayuntamiento de Barcelona. En su consejo rector figuran igualmente representantes académicos, parlamentarios y miembros de las principales organizaciones sindicales y patronales. El hecho de que más de la mitad de las gestiones que realiza el PCPE se refieran a intereses privados da una idea bastante exacta de su función de legitimación política mediante la canalización de intereses.

Paralelamente a la actividad desarrollada por las antenas comunitarias, las distintas comunidades autónomas se hallan representadas en la Asamblea de las Regiones Europeas (ARE), presidida por Jordi Pujol, fundada en 1985 por las siguientes organizaciones: la Asociación de Regiones Fronterizas (AGEG), la Conferencia de Regiones Periféricas Marítimas (CRPM), la Comunidad de Re-

giones de Tradición Industrial, ahora denominada Asociación de Regiones de Tecnología Industrial (RETI), la Unión de Regiones de Capitales Nacionales y las Regiones de Montaña (Régions, 1990). Estas agrupaciones regionales intervienen activamente en la preparación e implementación de programas comunitarios, como RENAVAL (reconversión de los astilleros), RESIDER (reconversión siderúrgica), RETEX (reconversión del textil) o INTERREG (regiones fronterizas).

Las macroestructuras territoriales, como el ARE o su homónimo local, el Consejo de Municipios y Regiones Europeas, que preside el alcalde de Barcelona, constituyen plataformas políticas importantes, pero adolecen también de limitaciones evidentes como grupos de presión, entre las que destacan la dificultad de armonización de los intereses representados, las actitudes reactivas o la escasa capacidad de adaptación. De mayor interés resulta la constitución, en los últimos años, de distintas alianzas políticas entre actores regionales o locales surgidas de la reflexión en torno a las consecuencias del mercado interno y la unión económica y monetaria. A modo de estrategias alternativas de cooperación, tratan de integrar intereses públicos y privados con objetivos específicos y variados, procedimientos informales de relación, flexibilidad organizativa y voluntad de actuar como *lobbies* en la arena comunitaria (Cappellin, 1991; Molins y Morata, 1993). Dicha tendencia se refleja, por ejemplo, en los «cuatro motores para Europa», un acuerdo de cooperación mutua suscrito en 1988 por los presidentes de Baden-Württemberg, Cataluña, Lombardía y Rhône-Alpes, y que abarca ámbitos tan variados como las relaciones económicas exteriores, la cooperación económica, el intercambio de información, la formación de funcionarios, la transferencia de tecnología y el medio ambiente (Morata, 1994).

Las principales ciudades europeas también participan de este nuevo dinamismo, como lo demuestra la red de «Eurociudades», un activo *lobby* local, ya presente en Bruselas, que agrupa a más de cincuenta ciudades, con dos objetivos complementarios: articular el espacio comunitario mediante programas de cooperación específicos, a veces en competencia con las propias regiones, e insertar los intereses urbanos en las políticas comunitarias (Eurocities, 1994).

#### CONCLUSIONES

En cierta medida, cabría hipotizar que el «modelo» de *lobbying* comunitario es la síntesis de los estilos o tradiciones predominantes en cada país. No es lo mismo el *lobbying* anglosajón, basado en una larga tradición y dotado incluso de legitimidad política, que el latino, en fase emergente y envuelto aún de connotaciones negativas, como en el caso español. Esta hipótesis debe ser matizada, no obstante, teniendo en cuenta las especificidades del sistema comunitario. En todo caso, la actitud abierta de la burocracia comunitaria, contrasta con el hermetismo de muchas administraciones nacionales.

Por otro lado, en el ámbito europeo, la distinción entre intereses públicos y privados resulta quizá todavía más artificiosa que en el interno, puesto que la defensa

de los intereses nacionales se identifica a menudo con la defensa de un sector o de posiciones propugnadas por representantes de grupos privados.

En cualquier caso, la relevancia creciente del *lobbying* comunitario responde a diversos factores. En primer lugar, el fenómeno de la globalización y su corolario, el aumento de la interdependencia económica, favorecen la europeización de los problemas y sus posibles soluciones. Como hemos visto, la Unión Europea dispone de recursos y competencias suficientes para atraer la atención de los grupos organizados. Sus decisiones son relevantes en muchos sentidos para los intereses económicos, sociales y territoriales. Tratándose de una organización sectorializada y fragmentada, los grupos disponen de mayores oportunidades de acceso a los centros clave, y en particular a la Comisión, a lo largo del proceso decisorio e incluso durante la fase de implementación de las políticas. Al mismo tiempo, los contactos con los grupos constituyen una fuente de legitimación tanto para la Comisión como para el Parlamento Europeo.

No obstante, la ausencia de un centro decisor único y la necesidad de combinar y consensuar los intereses de los quince Estados miembros aleja el peligro de manipulación del proceso político. Los grupos deben negociar compromisos con sus competidores de los demás países sin olvidarse por ello de informar y presionar sobre sus respectivos gobiernos. Por tanto, es preciso combinar una doble estrategia, nacional y comunitaria.

El éxito en la labor de presión o sensibilización de los grupos en el contexto europeo depende de numerosas variables. La representatividad es, lógicamente, importante, pero quizá lo sean más la cohesión interna y la disponibilidad de recursos (financieros, técnicos, organizativos, jurídicos y políticos). Las posiciones deben estar claramente argumentadas en los planos económico y jurídico y el enfoque de los problemas debe hacerse desde la perspectiva europea y no tanto nacional, regional o local. En cualquier caso, los planteamientos ideológicos están destinados al fracaso. El conocimiento exacto de las instituciones y de las distintas fases del proceso comunitario facilitan la capacidad de reacción y de anticipación frente a los potenciales adversarios. En cuanto a los objetivos, las adaptaciones pequeñas, incrementalistas, siempre serán más factibles que los cambios bruscos o sustanciales.

Por último, los intentos recientes de la Comisión de regular su relación con los *lobbies* manifiestan una cierta preocupación por la falta de transparencia actual. Por otra parte, a través de iniciativas como el «Foro consultivo sobre el Medio Ambiente», que reúne a empresarios, autoridades locales y regionales, ambientalistas y organizaciones de consumidores, ésta trata de institucionalizar plataformas plurales de debate con los distintos intereses sociales.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ANDERSEN, S. S., y ELIASSEN: «European Community lobbying», *European Journal of Political Research*, 20 (1991), 173-187.

- BINDI, F. M.: «Eurolobbying: the Actors, the Strategies and the Results», *ECPR Working Session*, Madrid, 17-22 abril 1994.
- BUTT-PHILIP, A.: *Pressure Groups in the European Community*, Londres: University Association for Contemporary Studies, 1985.
- CAPPELLIN, R.: «The International Role of Regional Economies», ponencia presentada en el Symposium on Interregional Cooperation, Instituto Universitario Europeo de Florencia, 21 junio 1991.
- COMISIÓN: «Un diálogo abierto y estructurado entre la Comisión y los grupos de interés», *DOCE*, núm. C 63/2 (1993).
- ERT (EUROPEAN ROUND TABLE): *Europe 1990. An Agenda for Action*, Bruselas, 1984.
- EUROCITIES: *The European Association of Metropolitan Cities*, Bruselas, marzo 1994.
- EXPANSION, L': «Les lobbies de l'emballage se déchainent», 18-30 abril 1991.
- GORGES, M. J.: «Interest Intermediation in the EC after Maastricht», en CAFRUNY y ROSENTHAL (eds.): *The State of the European Community*, vol. II: *The Maastricht Debates and Beyond*, Harlow: Longman, 1993.
- GRANT, W.: «Organised Interests and the European Community», *VI International Colloquium of the Feltrinelli Foundation*, Cortona, 29-31 mayo 1990.
- GREEN, L.: «The Politics of Big Business in the SEM Program», conferencia de la EC Studies Association, Washington, 27 mayo 1993.
- GREENWOOD, J., GROTE, J., y RONIT, K.: «Introduction: Organized Interests and the Transnational Dimension», en id.: *Organized Interests and the European Community*, Londres: Sage, 1992.
- GREENWOOD, J., y RONIT, K.: «Interest Groups in the European Community: Newly Emerging Dynamics and Forms», *West European Politics*, 1:31-52 (1994).
- HAY, R.: «La Comisión Europea y la Administración de la Comunidad», *Comisión de las Comunidades Europeas*, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, 1989.
- ISAÍAS, J.: «Lobbies en la Unión Europea. La experiencia de la CEOE», seminario del Grupo Especial Directivos: *Lobby, la fuerza de una herramienta de comunicación*, Madrid, 28 febrero-1 marzo 1995.
- JEAN, Th.: «Lobbying communautaire: stratégies et modèles», *Revue Française de Gestion* (junio-julio 1992), 17-31.
- JUDGE, D., y EARNSHAW, D.: «Weak European Parliament Influence? A Study of the Environment Committee of the European Parliament», *Government and Opposition* (1994), 263-276.
- KOHLER-KOCH, B.: «Changing Patterns of Interest Intermediation in the European Union», *Government and Opposition* (1994), 167-180.
- LEGENDRE, A.: «The State's Power under Pressure», en R. VAN SCHENDELEN (ed.): *op. cit.*
- LINDBERG, L.: *The Political Dynamics of European Economic Integration*, Standford: Standford University Press, 1963.
- MARKS, G., y col.: «Regional Mobilization in the European Union», ponencia presentada en la conferencia *EC Cohesion Policy and National Networks*, Oxford: Nuffield College, 2-5 diciembre 1993.
- MAZEY, S., y RICHARDSON, J.: «Lobbying Styles and European Integration», *ECPR Joint Sessions*, Essex, marzo 1991.
- «Pressure Groups and Lobbying in the EC», en J. LODGE (ed.): *The European Community and the Challenge of the Future*, Londres: Pinter Publishers, 1993.

- «Interest Groups and Representation in the European Union», *ECPR Joint Sessions*, Madrid, 17-22 abril 1994.
- KASSIM, H., y WRIGHT, V.: «The Role of National Administrations in the Decision-Making Process of the European Community», *Rivista Trimestrale di Diritto Pubblico* (1992), 833-850.
- LUDLOW, P.: «The European Commission», en KEOHANE y HOFFMANN (eds.): *The New European Community: Decision Making and Institutional Change*, Westview: Boulder, Col., 1992.
- MOLINS, J. M., y MORATA, F.: «Spain: Rapid Arrival of Latecomer», en R. VAN SCHENDELEN (ed.): *National Public and Private EC Lobbying*, cit.
- MORATA, F.: «El Estado de las autonomías y las estrategias regionales en la Europa de los noventa», en M. ARENILLA y col.: *La Europa de las regiones: una perspectiva intergubernamental*, Universidad de Granada, 1994.
- NUGENT, N.: *The Government and Politics of the European Community*, Londres: Macmillan and Durham-Duke University Press, 1992.
- PAG, S.: «The Relations Between the Commission and National Bureaucracies», en S. CASESE (ed.): *The European Administration*, cit.
- PE (PARLAMENTO EUROPEO): *Dossiers d'Etude et Documentation*, serie 4-A (1994).
- PETITE, M.: «Les lobbies européens», *Pouvoirs*, 48 (1989), 96-103.
- RÉGIONS (D'EUROPE): *L'Assemblée des Régions d'Europe*, 1 (1990), 27 y sigs.
- SCHMITTER, Ph., y STREBECK, W.: «Organized Interests and the Europe of 1992», ponencia presentada en la conferencia *The United States and Europe in the 1990s*, Washington: American Enterprise Institute, 6-8 marzo 1990.
- VAN SCHENDELEN, R.: «The Relevance of National Public and Private EC Lobbying», en R. VAN SCHENDELEN (ed.): *National Public and Private EC Lobbying*, Aldershot: Dartmouth, 1993.
- WESSELS, W.: «Administrative Interaction», en W. WALLACE (ed.): *The Dynamics of European Integration*, Londres: Pinter Publishers, 1990.