



ACTUALIDAD

3

LOS SINDICATOS Y LA DEMOCRACIA

Alvaro Espina

Contra lo que pudiera parecer a primera vista, los períodos de fuerte conflictividad en los modernos sistemas de relaciones industriales no coinciden con los de mayores dificultades, sino con los de bonanza económica. De hecho, el ciclo de la conflictividad industrial se mueve en fase con el ciclo económico, o a lo sumo con un muy ligero desfase, lo que si bien se mira no resulta extraño, ya que la capacidad de presión y el poder de negociación de los sindicatos aumenta con el auge económico y disminuye con la depresión.

En esto, como en tantas otras cosas, la mitología del conflicto teñida de miserabilismo heredada del siglo XIX y de las etapas tempranas de la industrialización no se corresponde con la realidad actual. Entonces, la fragilidad de las organizaciones de defensa de intereses laborales, su vulnerabilidad legal y el exiguo nivel de vida obrero propiciaban una cronología del conflicto coin-

cidente con las hambrunas, las bruscas contracciones del empleo y los abruptos descensos del poder adquisitivo. Se trataba de un tipo de conflicto, propio de lo que Arthur W. Lewis denominó la etapa clásica del desarrollo económico, cuya etiología era predominantemente defensiva, como correspondía a un proletariado que —en palabras de Marx— no tenía otra cosa que perder que sus propias

La mitología del conflicto teñida de miserabilismo heredada del siglo XIX no se corresponde con la realidad actual.

cadenas. En estas condiciones, los períodos de dificultades favorecían el fortalecimiento de las organizaciones de resistencia y la aparición de reacciones colectivas a la desesperada, de corte típicamente preindustrial, similares a las que habían tenido lugar durante los siglos de Antiguo régimen.

Hoy sucede lo contrario. Las turbulencias aparecen cuando el empleo crece a mayor ritmo y cuando el nivel de vida mejora con más rapidez. Se trata de un tipo de conflicto mucho mejor administrado, por cuanto las organizaciones obreras no son mecanismos defensivos o de resistencia, sino instrumentos de mejora de la condición social de los trabajadores, institucionalizados por el reconocimiento de la legalidad constitucional —al menos en la mayoría de los países de la Europa continental— y aceptados en todos los países democráticos, en los que el sistema libre de relaciones industriales constituye una parte indisoluble del propio sistema político. En estas condiciones organizativas —de mayor estabilidad y mucho más favorables para la definición de estrategias colectivas y para la actuación ordenada— la utilización del conflicto industrial se acentúa en las etapas en que las disponibilidades económicas de las empresas y la propia saturación detectada en los mercados de trabajo —siquiera sea en áreas locales o en franjas sectoriales o profesionales— eleva la capacidad de presión y mejora la posición de negociación de los sindicatos para alcanzar sus objetivos de mejora.

Un economista tan poco propenso a las veleidades neoliberales como Michael Kalecki

ya estableció hace más de cincuenta años —en su teoría del ciclo económico— que el «grado de monopolio» de la economía, modulado por la actuación de los sindicatos, aumenta con la depresión y disminuye en las etapas de auge (1). No deja de ser interesante el propio marco conceptual en que se sitúa el economista polaco, tan distante de las modernas teorías, según las cuales son los sindicatos los agentes monopolistas, lo que sólo resulta conceptualmente legitimado por la segregación del mercado de trabajo, dentro de un análisis segmentado que se caracteriza por la búsqueda del equilibrio parcial por separado en cada uno de los mercados.

Frente a ello, el análisis de Kalecki, basado como el de Keynes en las interacciones que se establecen entre los distintos componentes del sistema económico, le permitió atribuir a los sindicatos un papel de contrapeso, que limita el grado de monopolio de la economía:

«...la elevación del *ratio* entre beneficios y salarios fortalece la posición de negociación sindical en sus demandas de elevaciones salariales, y salarios más elevados resultan entonces compatibles con 'beneficios razonables' para los niveles de precios existentes... De ello se desprende que una elevada relación entre beneficios y salarios no puede mantenerse sin crear una tendencia hacia la elevación de los costes... lo que favorece la adopción de una política de descenso de los beneficios marginales. Así que el grado de monopolio se verá frenado en cierta medida por la actividad sindical, lo que resultará tanto más cierto cuanto mayor fuerza tengan los sindicatos» (2).

En Europa Occidental la etapa de mayor poderío sindical se produjo precisamente en la fase cenital del largo período de crecimiento económico de los años sesenta, que culminó con lo que Colin Crouch y Alessandro Pizzorno han analizado como *El resurgimiento del conflicto de clases en Europa Occidental* (3). Tal poderío condujo a las fuertes eleva-

ciones salariales del período —con lo que el crecimiento de los precios industriales se multiplicó por cinco antes de 1973— y a que, como respuesta, la OPEP cuadruplicase los precios del petróleo, según la bien conocida explicación de la crisis dada por Nicholas Kaldor (4).

Aquella primera oleada de explosiones del poderío sindical se hizo notar con mayor virulencia en los países que no habían practicado políticas de rentas consensuadas durante la etapa de reconstrucción post-bélica y en los cuales existía una mayor insatisfacción de los trabajadores con la distribución de la renta nacional y respecto a sus niveles de salarios reales (5), particularmente en la Francia de mayo de 1968 y en la Italia de los *autunnos caldos* de comienzos de los setenta. En la segunda mitad de la década de los setenta, en cambio, una vez superado el primer zambombazo del petróleo y en la cresta del auge económico subsiguiente, les tocó la vez a los países en que los sindicatos habían contribuido más juiciosamente a superar el bache: Suecia en 1976, Gran Bretaña en 1979 y Alemania (RFA) en 1980-81.

España entró en el círculo durante la tercera ronda, ya que los efectos del auge económico no fueron tan pujantes durante la primera andanada, ni el marco institucional de entonces permitía esas alegrías industriales, que aquí se confundían con el conflicto político en favor del cambio de Régimen. La segunda oleada no tuvo ocasión de producirse, porque en realidad en España no hubo auge económico entre los dos zambombazos del petróleo, inmersa como estaba nuestra economía en el tránsito desde un sistema cerrado e intervenido a otro abierto y liberalizado. También cabría una interpretación alternativa, según la cual en España las dos oleadas se habrían acumulado hasta estallar en la conflictividad masiva de la etapa de la transición política, que llegó a producir más de dieciséis millones de jornadas perdidas en cada uno de los años 1977 y 1979. Ello, unido a la lenidad del

sistema político del régimen anterior en su etapa de extinción y a la mayor lentitud en la recomposición de las organizaciones empresariales, condujo a una mejora de los salarios reales durante toda la década sin parangón en las economías occidentales, ya que la remuneración real por asalariado creció entre 1970 y 1980 casi en un 60%, lo que tuvo consecuencias dramáticas para el empleo (6).

¿Cuáles son las causas de ese rebrote de conflictividad experimentado en España durante el período de auge económico de la segunda mitad de la década de los ochenta, que tuvo su punto de referencia simbólico en la huelga general de diciembre de 1988? En parte, como veremos, existe una tendencia, bien estudiada, a que los períodos de *boom* económico se vean acompañados de mayor conflictividad, sobre todo si previamente se ha practicado una cierta disciplina salarial y si —como ha ocurrido en España— el auge resulta explosivo. En este sentido, las causas del conflicto que se examinan a continuación son inherentes, en parte, al desorden causado por el largo período de expansión. Sin embargo, no siempre que se crece a fuerte ritmo estalla el conflicto ni, cuando lo hace, se produce de la misma forma ni con la misma intensidad; estudiaremos, por lo tanto, enseguida las circunstancias específicas que condujeron al 14 de diciembre de 1988, analizando los errores políticos y los incumplimientos contractuales que se produjeron en la etapa anterior y que, a mi modo de ver, contribuyeron también al estallido. Finalmente, haremos una serie de reflexiones sobre el contexto y las implicaciones políticas de todo este proceso.

En Europa la etapa de mayor poderío sindical se produjo en la fase cenital del largo período de crecimiento económico de los sesenta.

La correlación entre auge económico y conflicto industrial

El primer factor de inestabilidad industrial durante la fase alta del ciclo económico proviene precisamente de la ampliación del abanico de salarios y de la mayor desigualdad retributiva que acompaña a estas etapas. La expansión no es nunca homogénea, sino que se extiende por toda la economía a ritmo desigual y por eso mismo presiona sobre el mercado de trabajo de forma escalonada. Algunos mercados de trabajo locales, sectoriales y/o profesionales se saturan antes que otros y los estrangulamientos elevan el poder de negociación laboral y, por ende, los salarios correspondientes. Como consecuencia, surgen agravios comparativos, que se generalizan a medida que lo hace el crecimiento. Hay que tener en cuenta a este respecto que la estructura salarial está articulada en racimos de salarios que mantienen distancias relativas —en el interior del racimo y entre racimos— considerablemente estables a lo largo del tiempo. Movimientos de un número limitado de salarios son susceptibles de provocar convulsiones serias en todo el sistema salarial, que se mueve siempre con la energía producida por el afán de emulación, que tiende a recomponer los *status* relativos de toda la estructura (7).

Este es uno de los mecanismos principalmente responsables de la inflación salarial, que opera sobre todo durante las etapas expansivas, aunque con carácter general constituye un factor subyacente de tensión inflacionista allí donde mayores son las diferencias

Existe una tendencia, bien estudiada, a que los períodos de boom económico se vean acompañados de mayor conflictividad.

salariales, en particular cuando éstas son fruto de movimientos recientes que no han tenido tiempo para sedimentar y para llegar a ser consideradas como legítimas. Algunas políticas de mercado de trabajo que propugnan la conveniencia de aumentar las diferencias salariales, en aras de la flexibilidad y de una mayor capacidad del mercado para asignar de manera eficiente los recursos humanos disponibles, deberían tomar en consideración este otro tipo de problemas: la mayor igualdad en el mercado de trabajo favorece la estabilidad general de la economía.

Un segundo factor de propensión al conflicto proviene de la mayor segmentación del mercado de trabajo asociada a las etapas de fuerte crecimiento. La relación de causa a efecto no es aquí por completo lineal, ya que la aparición de nuevas disponibilidades de mano de obra periférica constituye por sí misma una fuerza motriz del crecimiento, aunque sin la expansión previa o simultánea de la demanda de trabajo las nuevas fuentes de la oferta probablemente no habrían tenido ocasión de movilizarse. En todo caso, la incorporación rápida de nuevas capas de trabajadores —ya provengan del campo, de la elevación de la propensión a la actividad de las mujeres, de la llegada a la edad laboral de la plétoras demográficas, o del crecimiento de la población emigrante— ha producido históricamente una elevación de la segmentación preexistente en el mercado de trabajo, cuya asimilación ha solido tener como efecto un aumento considerable de la conflictividad.

Ello se debe probablemente a la conjunción de un factor objetivo con otro subjetivo. El factor objetivo consiste en que durante la etapa de expansión rápida el sistema económico mantiene a estas nuevas capas en una situación de relativa precariedad, ya que el *boom* es considerado por los agentes económicos como una situación fundamentalmente inestable. Sólo cuando el crecimiento se estabiliza y se convierte en autosostenido se suele proceder a una consolidación de la fuerza de trabajo incor-

porada durante las etapas de auge. Crecimiento autosostenido significa precisamente eso: el ritmo de crecimiento de largo plazo, una vez promediado el de las etapas de expansión con el de las desaceleración. Por el lado subjetivo, la inestabilidad deriva de la carencia de hábitos profesionales en los nuevos integrados y de la provisionalidad con que en muchos casos se vive el primer contacto con la actividad laboral, que sólo tras una primera etapa de adaptación genera actitudes tendentes a la permanencia. También en este caso la retroacción de lo objetivo sobre lo subjetivo —y viceversa— es patente: la provisionalidad de las vivencias subjetivas constituye un mecanismo adaptativo frente a la mayor precariedad, mientras que esta última tiende a justificarse apelando a la lentitud en la aparición de hábitos de disciplina, puntualidad, coordinación y profesionalidad, cuando se apela masivamente a fuerza de trabajo que no ha trabajado anteriormente (8).

Como decía, este segundo factor de inestabilidad es probablemente el que ha sido mejor estudiado, desde el trabajo clásico de Thompson sobre la formación de la clase obrera inglesa y las implicaciones conflictivas de la implantación del nuevo sistema de disciplina fabril (9), hasta los análisis del impacto social de la integración de los trabajadores inmigrantes en Francia y Alemania, o la conceptualización del «trabajador campesino» llevada a efecto por Charles F. Sabel para estudiar el caso italiano (10), por no hablar del concepto mismo de segmentación del mercado de trabajo en el estudio pionero de Doeringer y Piore (11), o de la extensa literatura americana sobre los problemas de integración de la generación del *baby-boom* o de las minorías étnicas. La rápida incorporación desde mediados de 1985 al mercado de trabajo español de jóvenes y mujeres sin empleo anterior, en un contexto institucional de mayor flexibilidad y menor estabilidad contractual, elevó la segmentación y con ella las diferencias de *status*, ampliando la base del conflicto potencial (12).

Un factor de propensión al conflicto proviene de la mayor segmentación del mercado de trabajo asociada a las etapas de fuerte crecimiento.

Una tercera fuente de inestabilidad proviene naturalmente de la mejora en la posición negociadora de los sindicatos, que avanza exponencialmente a medida que se prolonga la etapa de expansión. En efecto, la elevación del coste-oportunidad para el empresario de las horas de trabajo perdidas en eventuales conflictos conduce a una menor resistencia ante las demandas sindicales, lo que refuerza el crédito de los negociadores ante sus bases y la confianza de éstas en la viabilidad de nuevas demandas. Además, períodos dilatados de crecimiento continuado del empleo y de fuerte presión de la demanda de fuerza de trabajo convierten la amenaza del desempleo en algo remoto para los que ya ocupan un puesto de trabajo, aun cuando todavía exista una larga cola de desempleados en busca de ocupación. La combatividad de los trabajadores aumenta hasta niveles característicos de las etapas de pleno empleo, por muy distante que la economía se encuentre de esa situación (13).

La combatividad laboral se enerva además fácilmente por la exhibición de beneficios empresariales que acompaña inevitablemente a toda etapa de auge, lo que constituye el último —pero no por ello el menos importante— factor de inestabilidad. El hecho está en buena medida relacionado con la feroz competencia por la captación de recursos en el mercado de capitales a la que se libran las empresas —que están siempre representadas por particulares bien tipificados ante la opinión pública— para conseguir financiación externa con que reemplazar la inversión y la propia expansión. Ello conduce a una permanente rivalidad en la

La frustración social y la condena moral ante el espectáculo del culto al becerro de oro suele contar con razones perfectamente legítimas.

ostentación de solvencia financiera y de capacidad de autofinanciación, que se agudiza a medida que la expansión progresa y se eleva el precio del dinero. A la larga, como tan bien señalaba Kalecki, este proceso puede provocar el agotamiento del propio auge económico, ya que la presión de la inversión sobre el mercado de capitales eleva en ocasiones los tipos de interés por encima de la tasa esperada de beneficios, momento en el cual la inversión se detiene y con ella la expansión (14).

Nadie debiera escandalizarse excesivamente ante una cierta arrogancia de los empresarios que compiten por captar financiación escasa, sobre todo si la publicitación de su éxito y solvencia se lleva a cabo de manera profesional y utilizando indicadores rigurosos que no se presten a la confusión. Pese a ello, siempre habrá alguien que —como la iglesia de otros tiempos— condene como lucro usurario no sólo el que resulta de actividades y comportamientos especulativos, sino la simple existencia del beneficio económico y su correlato, el interés por el uso del dinero. Lo que sucede es que generalmente el destinatario exclusivo del discurso empresarial acerca de los beneficios es el mundo capitalista y financiero. Las cosas mejorarían mucho si se fueran estableciendo progresivamente fórmulas de participación de los trabajadores en los resultados de sus empresas —lo que Weitzman ha denominado *Economía del Reparto* (15)— que equilibraría la composición del público interesado en el mensaje y conduciría automáticamente a un mayor rigor en los contenidos del mismo.

Pero la frustración social y la condena moral ante el espectáculo del culto al becerro de oro que frecuentemente acompaña el auge económico suele contar con razones perfectamente legítimas, porque el auge prolongado y ciertos retrasos o incapacidades del sistema para el control y la regulación legal efectiva de las conductas especulativas propician la proliferación de éstas, lo que constituye el peor enemigo del proceso de crecimiento autosostenido. Generalmente son las prácticas especulativas las que contribuyen de manera más poderosa al clima de fiebre de oro, que dispara las expectativas y eleva los tipos de interés, lo que impide el crecimiento de la inversión, con lo que la expansión se comporta como Saturno, que impidió su propia perpetuación al devorar a su descendencia.

En ese contexto especulativo aparece el consumo ostentoso propio de la «hoguera de las vanidades», tan distinto de aquella idea de frugalidad calvinista que Veblen consideraba propia del capitalismo americano y que contribuyó a evitar en ese país la aparición de un sentimiento colectivo abiertamente anticapitalista. Frente a ello, el reforzamiento que recientemente ha experimentado el dominio del capital financiero —fruto de la internacionalización económica general, en la que la homogeneidad y la facilidad de transmisión del capital le permite estar presente en todos los mercados y plazas de forma casi simultánea— ha hecho aflorar actitudes desvergonzadamente derrochadoras y ostentosas, cuyas imágenes encuentran fácil y amplia difusión, con lo que contribuyen a suscitar, e incluso a exacerbar, aspiraciones ilusorias de mejora rápida y fácil del bienestar.

Lo de menos en este caso es la elevación del nivel de las demandas laborales que todo ello provoca, con lo que aumenta la combatividad sindical y la conflictividad industrial. No deja de ser ésta una forma socialmente adecuada de encauzar la protesta y de poner coto a las expectativas desmesuradas suscitadas por el *boom*, de manera que el peligro

de desbordamiento de las demandas laborales obliga a introducir elementos estabilizadores y contracíclicos (16). Lo más grave es que esa cultura ostentosa de los nuevos amos del universo constituye una auténtica provocación social que explica la expansión de conductas desviadas y fomenta la delincuencia. El discurso político es el único que puede incorporar en nuestro tiempo restricciones éticas al comportamiento económico de manera efectiva, lo que resulta actualmente imperativo si se desea preservar la estabilidad social e incluso facilitar el funcionamiento armonioso del sistema económico.

Causas específicas del 14-D: errores e incumplimientos

No todo cabe achacarlo, sin embargo, a las circunstancias asociadas con el ciclo económico. En toda coyuntura de conflicto industrial suele existir también una etiología política e insatisfacciones derivadas del incumplimiento de compromisos contractuales previos, que actúan a modo de mecanismo de ignición de la masa de circunstancias potencialmente explosivas previamente acumuladas por el sistema. Sin estas últimas, el conflicto difícilmente pasaría de ser un episodio coyuntural; pero sin aquéllas la conflictividad potencial no se habría concretado en una etapa de fuerte confrontación. El símil más apropiado es el de los gases depositados en un reducto, que sólo provocan la deflagración cuando encuentran un detonante, en ausencia del cual pueden evacuarse paulatinamente sin peligro.

Tres son a mi modo de ver las circunstancias que actuaron de detonante en diciembre de 1988: el error de cálculo del Gobierno en relación al llamado Plan de Empleo Juvenil; la erosión del poder adquisitivo de las rentas dependientes del presupuesto, como consecuencia del repunte inflacionista una vez abandonada la política de rentas; y el incumplimiento reiterado de los compromisos empresariales de implantar mecanismos de parti-

cipación de los trabajadores en los beneficios de sus empresas, unido a otros signos considerados por los sindicalistas como falta de interés empresarial en la prosecución de la política de concertación. Nos detendremos brevemente en cada uno de estos problemas.

Hay que señalar en primer lugar la precipitación que supuso el Plan de Empleo Juvenil (PEJ). La evidente dificultad por la que estaban atravesando las generaciones del *baby-boom* en su tránsito a la vida activa y el hecho de que a finales de 1987, al cabo de medio quinquenio de expansión, el paro se situase en casi tres millones y el desempleo juvenil apenas hubiera comenzado a descender y se mantuviese en una tasa del 42%, provocó la alarma en las filas del Gobierno y del Partido, ya que una situación así —de no atajarse con urgencia— podía llegar a constituir una amenaza para el propio sistema democrático. La realidad es que la reacción pudo ser desproporcionada y a ello se unió el hecho de que, cuando se anunciaron las nuevas medidas del PEJ, el mercado de trabajo atravesaba una fase de gran dinamismo y estaba ya siendo capaz de reabsorber paro juvenil. Lo peor había pasado ya, y en el medio quinquenio siguiente la tasa de paro de los jóvenes descendió diez puntos y el número de jóvenes parados bajó en más de cuatrocientos mil.

Probablemente, pues, sobreestimamos el agravio comparativo que los jóvenes experimentaban en el mercado de trabajo y ello fue considerado por los sindicatos como una agresión, al mismo tiempo que los jóvenes —que se beneficiaban paralelamente del au-

***El discurso político es el único que
puede incorporar en nuestro tiempo
restricciones éticas al
comportamiento económico de
manera efectiva.***

mento del empleo y del de las tasas de escolarización— empezaban a considerar que el principal problema no era la cantidad de empleo disponible sino más bien la discriminación objetiva por la que el *status* contractual de la mayoría de los jóvenes era temporal (más del 53% a mediados de 1988). Los sindicatos captaron bien esa situación y el mensaje que lanzaron caló hondo y encontró eco tanto entre los jóvenes —a los que se les habló de estabilidad contractual— como entre los trabajadores adultos —a los que se les presentó el PEJ como una amenaza de desestabilización de todo el mercado de trabajo y de sustitución de trabajadores adultos para trabajadores jóvenes (17)—. Naturalmente, además, para medir el éxito de una huelga lo que importa sobre todo es su seguimiento entre los trabajadores ya empleados; mucho menos los sentimientos de los parados.

El segundo factor detonante fue la pérdida de poder adquisitivo de los colectivos cuyas rentas dependen del presupuesto. Al quebrar en 1987 la larga etapa de política concertada de rentas, que había venido funcionando desde 1978, resultó mucho más difícil proseguir en la tendencia a la reducción de la inflación. El primer año todavía la inercia del proceso se mantuvo y llegaron incluso a superarse los objetivos, pero en 1988 el IPC del mes de diciembre crecía al 5,8% anual, casi el doble del objetivo de precios inicialmente planteado por el gobierno. Los salarios regulados por la negociación colectiva se defendieron bien de este repunte de la inflación, ya que habían negociado una banda salarial del 4 al 6%, que arrojó una media de salarios pac-

Probablemente sobreestimamos el agravio comparativo que los jóvenes experimentaban en el mercado de trabajo y ello fue considerado por los sindicatos como una agresión.

tados en convenio del 5,4% y que —tras la aplicación de las cláusulas de revisión al constatar la desviación del IPC— quedaron finalmente en el 6,3% (18).

No sucedió lo mismo con los salarios de los funcionarios ni con el conjunto de rentas fijadas anualmente por la Ley de presupuestos o por los decretos de fin de año (salario mínimo interprofesional —con sus implicaciones sobre las rentas de los desempleados—, pensiones de la seguridad social y subsidios asistenciales de todo tipo, becas, etc.) que resultaron afectadas en distinta medida por la desviación de la inflación real respecto a la que había servido para elaborar los presupuestos. De hecho, durante estos años se llegó a constatar una diferencia profunda de *status* y de actitud ante la inflación entre los perceptores de salarios negociados en convenio y los de otras rentas. Los primeros habían blindado su poder adquisitivo frente a la inflación con cláusulas de revisión durante el largo período de concertación, con lo que los negociadores sindicales se desresponsabilizaron casi por completo de la evolución de la inflación, ya que de hecho no negociaban rentas nominales sino reales. Se puso de moda entonces afirmar que el nivel de salarios nominales no tenía influencia sobre el de los precios, lo que seguramente se debía más al reflejo de aquella despreocupación que a cualquier pretensión de demostrar un sinsentido económico.

La desconexión entre las estimaciones de inflación que sirven para confeccionar el presupuesto y las orientaciones por las que se mueve la negociación colectiva es —dada la centralización de esta última y el elevado poder de negociación sindical durante el auge— una fuente segura de desviaciones inflacionistas respecto a las previsiones presupuestarias, sobre todo cuando los sindicatos se fijan como principal objetivo romper tales estimaciones. La parte vulnerable de este tipo de estrategias sindicales es precisamente el colectivo de beneficiarios de rentas relacionadas con el presupuesto. Por esta razón, para com-

plementar su estrategia, los sindicatos pusieron en circulación el concepto de deuda social, que engloba el sumatorio de las pérdidas de poder adquisitivo de tales colectivos, calculado por relación al que habrían disfrutado con sus rentas nominales si las previsiones de inflación se hubieran cumplido.

No deja de haber un círculo vicioso en todo el razonamiento anterior, pero el Gobierno ha entendido que el mantenimiento del sistema de negociación de rentas sobre la base de las previsiones de inflación constituía un activo para la política económica más valioso que el elemento de relativa indiciación de rentas en el que se incurre cuando se introducen mecanismos de salvaguardia. Esa es la razón por la que en los acuerdos sociales de la primera mitad de 1990 se han introducido garantías para asegurar —en caso de desviaciones del IPC durante el ejercicio— el mantenimiento del poder adquisitivo que se establezca en el presupuesto o a comienzos de ejercicio. De una u otra manera, de esta garantía disfrutarán los servidores públicos, los pensionistas y los perceptores del SMI (19).

Esta garantía de futuro, así como la compensación por las pérdidas de rentas reales en el pasado, han servido ahora para recomponer el clima social, pero en diciembre de 1988 existía aquí un factor de inestabilidad, derivado del mantenimiento, por parte del Gobierno, de un esquema voluntarista de anticipaciones de la inflación muy poco fiable, dada la ruptura del esquema tradicional de la política de rentas. Cabría preguntarse qué otro procedimiento hubiera resultado más adecuado en ese contexto de negativa sindical a negociar globalmente rentas nominales, pero eso supondría entrar en una imputación de responsabilidades que no hace al caso, una vez corregido el entuerto.

La tercera causa próxima o detonante de la conflagración provino del malestar existente entre los trabajadores ante la falta de cumplimiento —por parte de los empresarios— de

El segundo factor detonante del 14-D fue la pérdida de poder adquisitivo de los colectivos cuyas rentas dependen del presupuesto.

pasados compromisos de implantar mecanismos de participación laboral en los beneficios derivados de la mejora de productividad de sus empresas. Esta imputación puede parecer excesiva, dadas las pocas referencias explícitas que se hicieron en la época al asunto. Cabría esperar que si un colectivo se encuentra insatisfecho ante un incumplimiento, lo exija explícita y rotundamente antes de desencadenar un conflicto como protesta. Y la verdad es que exigencias explícitas a este respecto hubo pocas. Algunos sindicalistas se han quejado del incumplimiento, pero muy poca gente —ni siquiera entre sus bases— les ha hecho mucho caso (20).

En realidad el clamor en esta dirección era manifiesto, lo que sucede es que se expresaba de manera mucho más abstracta, reclamando una mejora genérica de los salarios reales y una elevación del poder adquisitivo de los salarios, con quejas acerca de la asimetría entre altos beneficios y bajos salarios, y con la exigencia de que la moderación salarial durante la crisis se compensase con aumentos salariales en la etapa de crecimiento. Nadie exigía el cumplimiento de lo acordado, porque en realidad lo que se deseaba era algo más simple, más global, pero también menos funcional para la economía y para el avance del clima de cooperación entre empresarios y trabajadores. A los sindicatos les resultaba más fácil y más movilizador exigir mejoras salariales reales para todos que colaborar en la implantación de fórmulas de participación en los resultados de cada empresa. Pero eso es lo que habían pactado, y lo hubiesen cumplido seguramente si se les hubiera facilitado la tarea.

El tercer detonante provino del malestar existente entre los trabajadores ante la falta de cumplimiento —por parte de los empresarios— de pasados compromisos.

El problema es que muy poca gente entendió que las fórmulas retributivas pactadas en los grandes acuerdos de concertación eran un auténtico pacto social y que no consistían meramente en un mecanismo de contención de los salarios durante la etapa de crisis: eran también un mecanismo no inflacionista de distribución del producto y de incentivación de la colaboración del colectivo laboral en el interior de las empresas, en línea con lo que señalaba el artículo 129.2 de la Constitución española. Era éste, además, el único procedimiento para mantener a la larga el esquema de negociación de las revisiones salariales anuales alineado con las previsiones de inflación, sin incluir en la negociación celebrada en niveles superiores al de la empresa objetivos de mejora del poder adquisitivo o, a lo sumo, incluyendo tan sólo objetivos mínimos alcanzables por la generalidad de las empresas.

A nadie se le puede ocurrir que con este esquema se agota el proceso de la distribución de la renta que se lleva a cabo a través de la negociación salarial, porque el negocio resultaría totalmente insatisfactorio para los trabajadores y ruinoso para el sindicato que lo defendiera. Para que el sistema diseñado en los acuerdos funcionase tendría que haberse complementado con la introducción de fórmulas de mejora retributiva en las empresas individuales que significasen una participación de los asalariados en sus beneficios. Se trata lisa y llanamente de un mecanismo complementario de mejora de la renta salarial. Es cierto que en los primeros acuerdos se recomendó que esta participación se llevase a cabo priori-

tariamente favoreciendo la inversión —dadas las circunstancias por las que atravesaban las empresas— pero eso no significaba que, en ausencia de esas fórmulas de participación más sofisticadas y positivas para el empleo, nadie renunciase a la mejora del nivel de vida que debe acompañar al crecimiento. Por eso, cuando éste se produjo sin que las empresas tuviesen establecidos mecanismos retributivos adecuados que complementasen los acuerdos generales, la reacción laboral tradujo el malestar que el incumplimiento provocaba.

De hecho, en muchos ambientes empresariales se era perfectamente consciente de la necesidad de articular estos mecanismos de mejora salarial, lo que sucede es que lo expresaban diciendo que sería más conveniente abandonar la política de grandes acuerdos para buscar fórmulas de negociación salarial *más flexibles*, sin percatarse de que esa escasa flexibilidad provenía precisamente de la falta de desarrollo de los acuerdos a nivel de empresa. Con ello se causaba, además, un daño casi irreparable a la continuidad de los acuerdos, ya que esta carencia de interés era entendida por los sindicalistas que los habían pactado como una depreciación de algo cuya aceptación por los trabajadores había resultado costosa: siempre es más cómodo para los sindicatos hablar de subidas de salarios generalizadas que justificar la existencia de diferencias retributivas en razón de la eficiencia de las empresas.

Existe, sin embargo, acuerdo casi total entre los analistas de los sistemas retributivos acerca de que la fórmula ideal para articular la fijación de salarios en un país moderno consiste en la actualización del poder adquisitivo de los salarios con carácter general, según la inflación prevista, incorporando cláusulas de garantía para el caso de desviaciones de la inflación efectiva, y estableciendo mejoras retributivas con carácter específico para cada empresa, de acuerdo con sus posibilidades reales. Estas retribuciones específicas tendrían además la ventaja de no provocar agravio

comparativo —de fuerte influencia inflacionista, como vimos— al establecer diferencias salariales previamente legitimadas por los sindicatos.

El incumplimiento de los acuerdos fue, por ello, no sólo un agravio causado por los empresarios a la otra parte contratante, sino también una renuncia implícita por su parte a articular un sistema salarial flexible y antinflacionista, por cuanto la respuesta sindical inevitable fue incorporar las reivindicaciones de mejora salarial al mecanismo general de revisión. Los acuerdos globales dejaron de suscribirse, pero no por ello se estableció un sistema más flexible, puesto que la negociación sindical siguió desarrollándose de manera fuertemente centralizada y no existían mecanismos específicos de retribución complementarios a escala de empresa. El daño, por lo tanto, fue doble: con el incumplimiento se desaprovechaba una oportunidad óptima de racionalizar la estructura salarial y se provocaba malestar social, facilitando con ello la difusión de un mensaje sindical según el cual las otras partes contratantes habían incumplido el contrato implícito suscrito con los trabajadores durante la etapa de crisis.

Conclusión: Algunas implicaciones políticas

La primera implicación de este análisis es que la aparición del conflicto industrial no constituye necesariamente un signo de debilidad de la política económica. Podría incluso afirmarse lo contrario, por muy paradójico que pueda resultar, ya que un cierto ascenso del conflicto acompaña con frecuencia al éxito económico, lo que no es ni mucho menos característica exclusiva de las relaciones industriales: otras políticas llevan también emparejados el éxito en sus resultados y el cambio de actitudes en la percepción de la política y en las aspiraciones de la base social que venía sirviéndole de apoyo, de manera que el éxito se vuelve en contra de quien lo alcanza.

Sucede sin embargo que estos problemas de percepción asociados al ciclo económico no suelen durar mucho tiempo y resultan extremadamente tornadizos en términos políticos y electorales, siempre que los gobiernos sean suficientemente firmes en el mantenimiento de los aspectos centrales de la política y suficientemente dúctiles para corregir las disfunciones causadas por el crecimiento. El caso paradigmático a este respecto es el de Francia en 1968. Tras la revolución de mayo, los acuerdos de Grenelle incorporaron los correspondientes correctivos sociales, con lo que las victorias electorales del gaullismo quedaron aseguradas durante la década subsiguiente.

La serenidad y el acierto en el diagnóstico de estas situaciones resulta por eso crucial. De otro modo, una interpretación demasiado literal de los mensajes políticos implícitos en las manifestaciones de protesta industrial puede provocar cambios en las políticas practicadas que resulten no sólo contraproducentes, sino que se traduzcan en una pérdida de apoyos por el centro del espectro político, lo que en las democracias modernas significa dar paso a la alternativa de gobierno, con lo que la protesta social conduciría al círculo vicioso paradójico de entregar el gobierno a los máximos oponentes políticos de los protagonistas de la protesta. El refrán castellano que mejor conviene a estas situaciones es aquel de... «al que no quiere caldo... le dan siete tazas» (21).

Lo anterior no es en modo alguno una hipérbole dictada por la conveniencia de justificar *a posteriori* la conducta adoptada por el

La aparición del conflicto industrial no constituye necesariamente un signo de debilidad de la política económica.

Gobierno socialista (22). El análisis se basa en las situaciones de este tipo que se produjeron en los países del centro y el norte de Europa a finales de los setenta —como ya comentamos— al hilo de explosiones de insatisfacción social, tras el ajuste de la primera crisis del petróleo, en las que los sindicatos pretendían la vuelta a las políticas tradicionalmente defendidas por la socialdemocracia. Consecuencia de ello fue el vuelco conservador, que todavía dura en dos de los tres países afectados.

Naturalmente que la responsabilidad de estos cambios políticos tan profundos no puede achacarse a un mero desacierto coyuntural, sino que reflejan modificaciones de largo alcance en las aspiraciones colectivas, fruto a su vez de la elevación previa en el nivel de bienestar general y de la desaparición de las múltiples lacras sociales, a las que la política socialdemócrata había contribuido de forma decisiva. Esa es otra forma de retroacción negativa del éxito político a largo plazo, sólo explicable en cualquier caso por la incapacidad de la socialdemocracia para adaptar sus programas a los cambios en la percepción política y en las aspiraciones sociales del conjunto de su base social.

Y es que cuando un programa y una política han tenido un éxito continuado, sólo si median muy fundadas razones merece la pena y se encuentran energías para cambiarlo. El fuerte anclaje de la socialdemocracia en los sindicatos —que sólo representan los intereses de una parte, por muy crucial que resulte, de su electorado— contribuyó a esa ac-

No es extraño que el cambio del modelo político iba a serlo también para el esquema de relaciones político-sindicales y para la teoría del bloque de clase.

titud conservadora. A su vez, los propios sindicatos verían enseguida que su incapacidad para adaptarse a la nueva situación no sólo les impedía captar como afiliados a las nuevas capas laborales, sino que incidía sobre su misma base tradicional, que fue retirándose la confianza paulatinamente (23).

En la Europa del sur las cosas ocurrieron de otra manera durante los ochenta. Aquí la izquierda no había gobernado durante el período de crecimiento anterior a las crisis de los setenta. No había, pues, una experiencia política positiva que recordar, sino más bien unos continuados errores propios que analizar, además de la experiencia del reciente fracaso socialdemócrata en el norte. No es extraño, pues, que el cambio del modelo de políticas socialistas se haya producido primero en el sur. Felipe González, François Mitterrand y Bettino Craxi —por este orden cronológico— son los representantes de esta nueva política socialista. El primero llegó al Gobierno con un programa en el que la política económica de restructuración industrial y de apoyo al cambio estructural constituía el pilar fundamental. Se trataba de un cambio profundo respecto al significado del turno político en Europa: tradicionalmente la socialdemocracia había optado por la distribución, desentendiéndose de la política de crecimiento, y la derecha por lo segundo, sacrificando la distribución.

Una política de crecimiento con redistribución y de equilibrio entre la eficiencia y la equidad no había sido planteada en los países de la C.E. desde la izquierda seriamente hasta 1983, con la excepción de la posición individual de Helmut Schmidt, que había sido derrotada recientemente en Alemania. De hecho, Mitterrand había llegado al poder en 1981 con un Programa Común, tradicional en la izquierda francesa, que hubo de ser sustituido por otro *de rigor* en 1983, ante los graves daños provocados a la economía francesa por la política extemporánea de expansionismo keynesiano (24).

El primer *test* de este nuevo tipo de políticas se llevó a cabo en Francia y fue negativo, ya que los socialistas perdieron la mayoría, aunque sólo durante dos años, para recuperarla después con un programa *renovado*. Craxi ganó también en 1985 el referéndum contra la *scala mobile*, símbolo de la nueva política socialista de lucha contra la inflación salarial. Pero es en España donde el nuevo modelo tenía que pasar su prueba de fuego, por varias razones: aquí se había planteado desde el principio con toda nitidez; la situación económica era mucho más incierta y el grado de atraso económico también mayor; el partido socialista gobernaba en solitario, con mayoría absoluta y sin rival serio a su izquierda; España es el único, de entre todos los países del sur de Europa, donde el sindicalismo de inspiración socialista resulta mayoritario, y fue precisamente el mantenimiento del nuevo proyecto político lo que provocó la retirada del tradicional apoyo del sindicato afín (25).

Como los lazos entre sindicato y partido socialista eran en España mucho más estrechos que en otros sitios, la prueba del nuevo modelo político iba a serlo también para el esquema de relaciones político-sindicales y para la teoría del bloque de clase que lo sustentaba. La superación de la prueba supone por ello, a mi modo de entender, que el razonamiento tradicional de la izquierda —que residenciaba el soporte político del socialismo en las organizaciones de defensa de intereses de clase— resulta extremadamente mecanicista.

Y este es uno de los elementos más profundamente renovadores en la izquierda europea. Ya durante los setenta se habían producido retiradas de apoyo de los sindicatos a los partidos socialdemócratas, pero cuando esto ocurrió los partidos perdieron apoyo electoral de manera apreciable, hasta el punto de tener que abandonar el poder. En los ochenta, las cosas han cambiado. Mitterrand, primero; Craxi, después, y, finalmente, González han soportado la retirada de apoyo sindical sin graves ni definitivas mermas electorales.

Estamos presenciando una progresiva autonomización entre sindicatos y partidos socialistas, que comienza a considerarse por ambas partes como beneficioso.

No tiene nada de extraño, por eso, que estemos presenciando una progresiva autonomización —ahora también en el norte, empezando por Gran Bretaña— entre sindicatos y partidos socialistas, socialdemócratas o laboristas, lo que comienza a ser considerado por ambas partes como algo mutuamente beneficioso. En el caso de España, que fue el primer país en consumir la separación —no en vano se ha denominado a este proceso *la desavenencia* (26)—, fue precisamente la UGT quien la inició, aduciendo para ello que la estrecha relación con el partido del gobierno había perjudicado al sindicato en las elecciones sindicales de 1986.

No se trató aquí, como en el caso de Gran Bretaña (27), de una necesidad sentida por el partido para hacer viable la conformación de un espacio político más amplio que el de la base social de los intereses defendidos por el sindicato, sino todo lo contrario. Si en la intención inicial de los ugetistas estaba desde el comienzo la voluntad de llegar tan lejos, o se trató más bien de un error de cálculo —de todos o de una parte de los que emprendieron este camino— basado en la convicción de que el Gobierno cedería y cambiaría de política para mantener el apoyo del sindicato —lo que, según la teoría del bloque de clase, vendría a equivaler a retener al electorado socialista—, resulta ahora poco relevante. Situaciones históricas de este tipo tienen mucho de irreversibles, cualquiera que sea la intención de quién dio el primer paso.

El gobierno estimó entonces —contra el análisis prevaleciente en la inmensa mayoría

El nuevo equilibrio surgido de las elecciones generales ha venido a ratificar la plena autonomía del sistema político respecto al sistema de relaciones industriales.

de los medios de opinión— que la modificación sustancial de una política que estaba teniendo resultados muy positivos, con el único propósito de mantener el apoyo de una organización afín al partido socialista, hubiera sido tanto como subordinar la gobernación del país a un grupo de defensa de intereses, por muy relevantes que éstos fueran —y los intereses representados por los sindicatos indudablemente lo son. De ahí al gobierno privado no quedaría más que un paso.

Las dos elecciones generales celebradas durante 1989 —la primera de ellas seis meses y un día después de la huelga general— sirvieron para confirmar la bondad de ese análisis y para reequilibrar políticamente una situación socialmente inestable. Y este nuevo equilibrio ha venido a ratificar la plena autonomía del sistema político respecto al sistema de relaciones industriales. Esta es una prueba a la que seguramente el gobierno socialista no se hubiera arriesgado por su propia iniciativa, dada la relación tradicional con la UGT y la sensibilidad del partido socialista ante la debilidad de los sindicatos.

Pero la retirada explícita del apoyo sindical al gobierno socialista con ocasión de los tres últimos procesos electorales dio ocasión para que el electorado se pronunciase con bastante claridad, poniendo de manifiesto que la gente puede hacerle una huelga general a un gobierno y sin embargo votar a su favor a los seis meses. Lo cual no deja de reflejar un alto grado de madurez del electorado, que contradice ese miserabilismo respecto a su capacidad de que hacen gala, ahora como siempre, todos los antidemócratas.

Ello da paso a una nueva situación, cuya característica sería la plena diferenciación de los roles sindical y político dentro de la izquierda española —siempre que CCOO se independizase también de su referente político (28). Tal diferenciación se ha producido en España con cierta anticipación y mayor claridad que en otros países europeos. Esa autonomía de los agentes políticos y los interlocutores sociales es el correlato de la independencia entre el sistema de relaciones industriales y el proceso democrático de legitimación política. Lo que implica que el intercambio que se produce en los procesos de concertación social —ya se trate de situaciones de desencuentro, ya de aproximación o acuerdo— no tiene por qué ser interpretado en clave política. Paradójicamente, pues, la autonomía podría facilitar a la larga la recuperación del clima de cooperación social.

(1) Michal Kalecki, *Selected Essays On The Dynamics Of The Capitalist Economy*, Cambridge University Press, 1971, pág. 65.

(2) *Ibíd.*, pág. 51. Vid. también «Grado de monopolio y distribución de los ingresos», primera parte de su *Teoría de la dinámica económica*, FCE, 1956 (la edición en inglés de 1954), especialmente pág. 19 y ss.

(3) Colección Economía del Trabajo, MTSS, 1989, 2 vols.

(4) «Inflation and Recession in the World Economy», *The Economic Journal*, N. 86, diciembre 1976, págs. 703-714.

(5) Dean, A. J. H., «Roles of Governments and Institutions in O.E.C.D. Countries», *The Future Of Pay Bargaining*. F. T. Blackaby (ed.), Heinemann, Londres, 1980.

(6) Alvaro Espina, *Empleo, Democracia y Relaciones industriales en España. De la industrialización al Mercado Unico*. Col. economía del trabajo, MTSS, 1990, págs. 341 y ss.

(7) Nicholas Kaldor, *op. cit.*, y Dunlop, J. T., *The Theory of Wage Determination*, Macmillan, Londres, 1957.

(8) Norsworthy, J. R., Harper, M. J., y Kunze, K., «The slowdown in productivity growth: analysis of some contributory factors», *Brookings Paper on Economic Activity*, otoño, 1979.

(9) Thompson, E. P., *La formación de la clase obrera inglesa*, Laia, 2 vols., Barcelona, 1977.

(10) Sabel, Charles F., *Trabajo y política*, Col. Economía del Trabajo, MTSS, Madrid, 1985.

(11) Doeringer, Peter B., y Michael J. Piore, *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*, Col. economía del trabajo, MTSS, 1985.

(12) Espina, A., *Op. cit.*, capítulos II, III y V.

(13) Espina, A., «UGT y la concertación social», *El País*, 3-11-1989.

(14) Michal Kalecki, *op. cit.*, pág. 14. Vid. también Joan Robinson, *Ensayos sobre la teoría del crecimiento económico*, FCE, México, 1965 (la edición inglesa de 1962), pág. 53 y ss.

(15) Weitzmann, M. L., *The Share Economy*, Cambridge University Press, 1984.

(16) Para un análisis de las funciones positivas que desempeñan los sindicatos en una sociedad moderna, vid. Richard Freeman y James L. Medoff, *What do the Unions do?*, Basic Books, New York, 1984.

(17), Espina, A., «El Plan de Empleo Juvenil no merece una Huelga General», *Expansión*, 13-XII-1988, y «El Giro Social Posible», *El País*, 5-IX-1988.

(18) Espina, A., *Empleo, Democracia...*, cit., capítulo IV.

(19) *Ibíd.*

(20) La primera llamada de atención sobre este incumplimiento la hice en esta misma revista hace ya ocho años, vid., Espina, A., «Salarios, Beneficios y Empleo», *Leviatán*, II época, núm. 9, otoño, 1982, págs. 126-145, especialmente la nota núm. 5.

(21) Espina, A., «Un Sonoro Aldabozano Social», «La Balcanización de la Política», y «Los Sindicatos y la Balcanización Política», en *El País*, 28-XII-1988, 18-I-1989 y 21-II-1989.

(22) La primera formulación de esta idea la hice antes de la Huelga General: A. Espina, «Un Dilema Moral», *El País*, 12-XII-1988.

(23) Sobre la encrucijada sindical y las posibles respuestas, vid. A. Espina, «La Flexibilidad en el Mercado de Trabajo», *Dirección y Progreso*, julio-agosto, 1984, págs. 7-14. «Poder Político y sindicato ante los cambios estructurales», en *El Sindicalismo en el Siglo XXI*, editorial Largo Caballero, noviembre 1986. Un análisis coincidente, centrado en el caso americano pero válido también para todo el sindicalismo anglosajón, en Charles C. Hecksher, *The New Unionism*, Basic Books, New York, 1988.

(24) La conferencia «Out of Crisis», celebrada en París a comienzos de 1983, fue uno de los últimos intentos de lograr apoyos para perseverar en esta política keynesiana tradicional, propugnando su extensión a otros países gobernados por socialistas.

(25) Espina, A., «Las Tres Almas de los Sindicatos», *El País*, 20-II-1989.

(26) Santos Juliá, *La desavenencia*, El País-Aguilar, Madrid, 1989.

(27) «The Right Stuff», editorial de *New Statesman & Society*, 7-IX-1990, pág. 4.

(28) Espina, A., «Los sindicatos y la política», *La Vanguardia*, 12-II-1989.