

La concertación social en el período socialista: la crisis de un modelo de intercambio

Alberto Oliet Palá

1. Introducción

En el presente trabajo se va a tratar la concertación social en el período en que gobernaron los socialistas, es decir entre 1982 y 1996. El momento elegido es muy significativo en términos comparativos. En primer lugar porque en el mismo –desde los años 1987 a 1995 ambos inclusive– se produce el período crítico de la concertación social en la democracia española, pues desde sus comienzos en 1976, hasta la fecha, el marco institucional de interlocución social ha funcionado con la suficiente fluidez como para que se suscribieran pactos sociales sucesivos. Fueron siete años en los que los esfuerzos de las partes implicadas, en líneas generales fracasaron. Solo algún pacto parcial y poco «pacificador» se produjo, como veremos. Lo que contrasta con el resto del período democrático, entre el 76 y el 87 y entre el 96 y el 2000, en el que destaca un continuun negocial exitoso, llevado cabo por gobiernos de distinto signo: UCD, PSOE y Partido Popular. Destacar la red causal implicada en el fracaso de la concertación, especialmente cuando se produce con un Gobierno socialista, que antes la había llevado adelante con cierta facilidad, apoyado por el sindicato hermano –UGT– es de suyo importante.

Pero aún más lo es definir la dinámica específica de esta crisis, coincidente pero al tiempo diferenciada –por su falta de sincronía– con la que se da en líneas generales en el resto de Europa. Como en esta, la concertación en nuestro país fracasa en correspondencia con la superación del ciclo económico recesivo de los setenta y se reinicia en el nuevo ciclo crítico de los noventa. Pero en ambos casos con un notorio retraso. Es así peculiar, en primer lugar, la persistencia de la concertación social que sobrevive hasta el año 1986, a pesar de la crisis desencadenada en los otros países europeos nada más iniciarse la década. Que fue de tal magnitud que afectó a Escandinavia y a Austria, sedes de los modelos más estructurados de neocorporativismo. Hasta el punto de que entró en crisis la teoría que lo había tratado de analizar, que si no del todo abandonada, fue objeto de una autocrítica reduccionista (Sabel, 1981, págs. 251 y sigs.; Esping-Andersen, 1985, págs. 100 y sigs.; Wright, 1992, págs.

226 y sigs.; Schmitter, 1985). En España entre los años 82 y 86 se siguen estableciendo acuerdos de todo orden, sustentados en las relaciones de solidaridad socialdemócrata establecidas entre el PSOE y la UGT, entre los que destaca uno trilateral y de amplio espectro, el AES de 1984, con vigencia hasta el 1986. Aunque los determinantes obvios implicados en este retraso son la llegada al poder del PSOE en 1982, que arrastra a la UGT a la concertación, y un cierto retraso en la superación de la crisis económica, otras circunstancias lo matizan definiendo su especificidad.

En segundo lugar, la aparición de una crisis en el consenso social, que se prolonga hasta el final de la última legislatura socialista en 1996, momento a partir del cual se hará efectiva de nuevo la concertación social, pero solo cuando el Partido Popular sustituye al PSOE en el Gobierno. Los condicionantes económicos y otros determinaron una reemergencia de la concertación social en toda Europa, de forma tan generalizada que el fenómeno ha sido analizado como un renacer del modelo corporativista de formulación de políticas públicas (Ferner, A., y Hyman R., 1998; Schmitter, 1997). Los pactos además han afectado a multitud de materias, aunque junto a la clásica de la política de rentas, en los noventa se ha intensificado el esfuerzo tendente a una reforma consensuada del Estado del Bienestar, con el objetivo de eludir el *welfare without work*, la recurrente patología europea (Ebbinghaus, A.H., 1999).

A pesar de esa orientación más generalizada la casuística ha sido muy variada. En la tendencia mayoritaria, orientada al consenso social, se observan desde ejemplos impecables de continuidad corporativa como el de Austria (Talos y Kittel, 1999) y el de Holanda (Visser y Hemerijck, 1997), hasta casos excepcionales en espacios poco consociativos como el Italiano, en donde ha funcionado con flexibilidad y eficacia la reforma concertada del Estado del Bienestar y la puesta en común de la política de rentas (Ragini y Regalia, 1997; Niero, 1996). En la minoritaria se observan fracasos notables y sorprendentes como el ocurrido en Suecia (Pestoff, 1999), en donde se desmanteló todo el entramado institucional corporativo a comienzos de los noventa; o menos sorprendentes pero importantes como el producido en Francia (Boyer, 1997), en donde ni desde gobiernos de izquierda ni de derecha se ha

acertado a concluir pactos; o no tan absolutos pero significativos dada su tradición corporativa, como el que se ha dado en Alemania (Streeck, 1997), en donde, junto a ciertos éxitos (ajuste fiscal en el 1993), se cuentan más fracasos en los intentos de abordar la moderación salarial centralizada y la reforma del Bienestar. El caso español se inscribe en la tendencia mayoritaria, aunque el período de 1991 a 1996, que marca el momento más álgido de la concertación europea exitosa, ha de ser considerado como tiempo perdido para un consenso social, que resultaba inexcusable.

Debo reseñar dos límites que afectan en distinto sentido a este trabajo. El estudio enfoca el análisis de la concertación y su crisis y reemergencia, atendiendo al intercambio entre el Gobierno y —específicamente— los sindicatos mayoritarios o *más representativos* en el ámbito nacional. Y, por ahora, es un proyecto de investigación abierto, con lo que este estudio esboza una primera hipótesis explicativa, que se ampliará y matizará en escritos más extensos.

Se trata de un estudio de caso pero de orientación teórica, es decir, del tipo de los que se eligen expresamente en tanto resultan útiles para generar hipótesis; en tanto resultan «cruciales» a la hora de confirmar o debilitar una teoría; e incluso, en tanto nos permiten descubrir desviaciones de la misma ¹. En realidad son varios los ámbitos de reflexión científica con las que este estudio de caso conecta, que se pueden entender además encadenados. El primer contraste empírico apunta a las relaciones de afinidad entre concertación social y corporativismo estructural, especialmente en el grado de monopolio de la representación de intereses ejercida. El segundo abordaría la conexión entre las opciones estratégicas de los sindicatos, relativas a la concertación social, y su entorno institucional y —más en concreto— su estructura y fortalezas organizativas. El tercero y —en *cotinuun*— trataría de analizar los posibles efectos que la propensión burocrática presente en todas las organizaciones hubiera podido tener sobre el consenso y el conflicto social. Teniendo las tres secuencias teóricas como punto de referencia para el análisis empírico dos variables: una independiente, que sería la retribución en forma de bienes organizativos satisfecha por el Estado a los sindicatos *más representativos*, y otra dependiente, que sería la concertación social.

La dificultad para el control de hipótesis del estudio de caso se tratará de eludir por dos vías: primero, la ya referida orientación teórica, que facilita su integración en la investigación comparada; segundo, la realización de un comparación diacrónica básica, analizando por separado el caso en los dos períodos en que se fragmenta (Sartori, 1994, págs. 72 y sigs.): El primero transcurriría desde el comienzo de la primera legislatura hasta el fracaso del pacto interconfederal para 1987. El segundo comenzaría tras la frustración del mismo y se prolongaría hasta el final de la cuarta legislatura socialista.

En el primero de los períodos referidos –que se inicia en un momento de aguda crisis económica y finaliza en un momento de expansión– se continuaría la práctica corporativa surgida en las circunstancias difíciles de la transición y prolongada por los gobiernos de la UCD sin grandes variaciones. El segundo de los períodos –que inversamente se inicia en un momento de expansión y finaliza con otra grave crisis económica presente– lo significativo sería la inexistencia de concertación tripartita y la escasez de pactos expresos bilaterales, aun cuando no se pueden dejar de lado ciertos acuerdos –reconocidos o no– que contribuyeron a resolver la tensión conflictiva. La pregunta en términos de comparación sería: ¿Que específicas condiciones se combinan en el primer período para producir un resultado histórico –más consensual–; y que otras lo hacen en el segundo para producir otro diferente y específicamente más conflictivo?

2. Período corporativo-consensual en fase económica todavía crítica (1982-1986)

El éxito del acuerdo social en el primero de los períodos se materializó en el perfeccionamiento de pactos expresos y públicos como lo fueron el acuerdo interconfederal para 1983 (bilateral empresarios-sindicatos), y el Acuerdo Económico y Social (trilateral, empresarios-Gobierno-UGT, válido para los años 1984, 1985 y 1986). De otro, acuerdos «discretos» en relación con decisiones que finalmente seguirían el trámite legal-parlamentario, protagonizados por la UGT y el

Gobierno socialista: en relación con la contratación temporal, la cobertura de desempleo, la libertad sindical y la reconversión industrial.

Esta línea de consenso social se articuló a partir de las relaciones de solidaridad, tradicional entre partidos y sindicatos socialdemócratas, como lo son la Unión General de Trabajadores y el Partido Socialista Obrero Español. Cuya génesis histórica hay que situar en un movimiento social producto de la escisión trabajo capital que se disoció organizativamente solo por la necesidad de defender los mismos objetivos en dos ámbitos: el sociolaboral y el político. Lo que se traducía en la limitación de cada organización a su campo respectivo, el político y el sociolaboral, la coordinación mutua de actuaciones y el intercambio (político-electoral y de coordinación económica) entre las mismas sustentado de acuerdo con lo que cada una podía dar desde su propio campo (Taylor, 1989; Howell y Daley, 1993). La coordinación económica, surgida después de la Segunda Guerra Mundial, implicaba una cooperación sobre el conjunto de la política económica y social plasmada en pactos y la participación correspondiente del sindicato en la elaboración de ese tipo de políticas públicas².

Aunque hay que destacar el hecho significativo de la existencia en el mundo sindical español de lo que se ha llamado «estructura bipolar atenuada» (Soto, 1997), o desde la perspectiva del análisis neocorporatista «duopolio representativo». Que en la primera legislatura socialista se configuraba como un modelo de competencia sindical en el que el otro gran sindicato, Comisiones Obreras, representaba la opción más radical, tendente a una estrategia no consensual y de maximización del conflicto. De hecho, aunque estuvo presente en las negociaciones públicas, acabó autoexcluyéndose de la más importante, el AES y fue excluida de las grandes decisiones consensuadas de forma casi secreta entre el Gobierno y la UGT. Promocionó un alto clima de conflictividad e incluso declaró una huelga general contra la reforma de las pensiones, que no obtuvo el éxito de movilización necesario por la falta de apoyo de la central socialista. En todo caso no era baladí esa competencia pues la posición de partida de la UGT, en relación con CCOO, era de notable inferioridad en lo que se refiere a su capacidad de movilización y equidistante en su incidencia electoral hasta el comienzo de la gobernación socialista³.

Año	Elecciones válidas	Delega. % CC.OO.	Delega. % UGT	Delega. % USO	Delega. % ELA-STV	Delega. % INTG	Delega. % OTROS	Delega. % NO AFIL.
1978	60.017	65.540 34,4	41.897 21,7	7.474 3,9	1.935 1,1		40.270 20,9	35.000 18,1
1980	62.585	50.817 30,9	48.197 29,3	14.296 8,7	4.024 2,4	1.672 1,0	19.654 11,9	25.960 15,8
1982	53.605	47.016 33,4	51.672 36,7	6.527 4,6	4.642 3,3	1.651 1,2	12.238 8,7	17.024 12,1
1986	70.812	56.065 34,5	66.411 40,9	6.145 3,8	5.372 3,3	1.062 0,7	16.410 10,1	10.833 6,7

FUENTE: Ministerio de Trabajo.

El núcleo del pacto socialdemócrata en este período fue la articulación de una política anticíclica, pero que ya no se vinculaba al fomento de la demanda agregada –con especial presencia del sector público– como había sido el caso de la colaboración solidaria en la década crítica de los setenta ⁴. Hay que tener en cuenta que cuando el gobierno socialista español se constituyó en 1982 se encontró con que la economía española se encontraba en su peor momento desde 1977 ⁵. Observándose en la cercanía el fracaso del primer Gobierno socialista francés o del griego de Papandreu en su intento de llevar a cabo una política de expansión de la demanda interna al margen del contexto económico internacional. Ello facilitó la elaboración por los economistas gubernamentales de un programa económico distanciado de la presión ideológica del propio partido. En el que, frente a los problemas del retraso del ajuste productivo, el excesivo crecimiento de los salarios en la industria, del gasto público en relación con los ingresos y la reducción de la tasa de ahorro, se planteaban medidas de saneamiento –reducción de la tasa de inflación, la reducción del desequilibrio de la balanza del comercio exterior y del déficit– y de reforma económica institucional –reconversión industrial, ajuste energético, flexibilización del mercado del trabajo y las reformas de la empresa pública y de la Seguridad Social (Segura, 1990).

Dados los costes sociales que se derivaban de ese programa y la dificultad política de imponerlos unilateralmente el Gobierno socialista activó la negociación con los sindicatos y la patronal. Promocionando un tipo de acuerdo

social, mucho más centrado en la oferta y moderadamente restrictivo, en el que se buscaba el éxito de su política económica. En el que –formalmente o no– se integrarían las políticas de estabilización y ajuste estructural sobre el substrato de la negociación colectiva centralizada y la moderación salarial.

La UGT, pese a que todavía mantenía el criterio de la importancia esencial del sector público en la producción y la vieja perspectiva de la concertación socialdemócrata, asumió ese modelo y esa estrategia de política económica orientada a la oferta. De hecho, en los dos grandes acuerdos explícitos –el AI, del 83 y el AES del 84, con vigencia en el 85 y 86– el tema central fue la moderación salarial ⁶. Pero en negociaciones bilaterales opacas se admitieron temas tan importantes como el de la contratación temporal, que buscaba flexibilizar la relación laboral e incrementar la productividad. Se reafirmó el sistema ya inaugurado por la ley de 1980 del Estatuto de los Trabajadores, ampliándolo y dando paso a nuevas figuras que hacían posible un uso extensivo de la citada contratación ⁷.

Estos dos fueron los bloques básicos en que se admitió una cesión en el interés del substrato representado por los sindicatos ⁸. Pero hay que llamar la atención sobre dos temas que jugaron un papel crucial en un cierto compromiso global suscrito por el Gobierno y la UGT: La reconversión industrial sobre la que solo se llegó a compromisos relativos a una implementación de la misma que suavizara sus efectos sobre los trabajadores incluidos; y la reforma de las pensiones que no llegó a ser pactada.

Al final –y después de acciones de protesta y algún desplante retórico– fueron en gran parte toleradas, ocupando un lugar muy significativo en el proceso global de intercambio.

Al margen de la inercia ideológica que la amparaba, en la aceptación por parte del sindicato socialista hubo una red de motivaciones e intereses muy compleja. La tradición de la relación de solidaridad de la que el sindicato esperaba grandes beneficios era el marco de referencia. Hasta el rigor y los costes de la política orientada al equilibrio macroeconómico y a la mejora de las condiciones de oferta eran asumidos por la dirección del sindicato. En la confianza de que de su éxito derivarían réditos en el medio plazo en términos de crecimiento económico y empleo, lo que reportaría finalmente beneficios de credibilidad al propio sindicato hermanado con el partido gubernamental.

Pero además, parece obvio que un Gobierno socialdemócrata –por muy apremiado por la responsabilidad económica que estuviera– no podía limitarse a la exigencia de sacrificios, aunque de ellos derivara el omnilegitimador empleo futuro. En el marco de un juego de intercambio global, mediando pacto expreso o no, se dio satisfacción a determinadas demandas del sindicato socialista. En el tema de la jornada, cuyo límite se generalizó a cuarenta horas semanales, y en el de las vacaciones, cuya duración se extendió a treinta días para todos los casos. También el primer Acuerdo Interconfederal se abrió al reparto del empleo, esencialmente a través de la restricción de las horas extraordinarias y las jubilaciones anticipadas. Las revalorizaciones sucesivas de las pensiones –hasta el año 86– y la fijación de límites mínimos a las mismas fueron medidas de compensación generosas. Pero una pretensión a la que la UGT dio especial transcendencia, vinculándola a la cesión en la contratación temporal, fue la de la ampliación de la cobertura del desempleo sobre la que se legisló finalmente en agosto del 84^o.

No se puede restar importancia a las aspiraciones que desde la legislación fueron satisfechas por el Gobierno socialista. Pero hay que pensar en la entidad de lo sacrificado: en una buena parte el empleo fijo, reivindicación nuclear en la tradición de lucha obrera; también las propias rentas salariales que se automoderan antes del negociación convencional

en tres años. Además, entre otras cosas, la reducción de la conflictividad en el tema de la reconversión e incluso en el de la reforma de las pensiones, no era una trágala fácil de pasar con la vista puesta en la ingente masa de afectados.

Sobre todo si se relaciona con los intereses organizativos. En un contexto de pluralismo sindical y de intensa competencia, especialmente en el ámbito de esa «bipolaridad atenuada» en la que se sitúan los dos grandes sindicatos CCOO y UGT. Debido a la posibilidad que siempre tiene el sindicato competidor de recurrir a la presión y el conflicto para obtener beneficios inmediatos de tipo salarial o de condiciones laborales en general. Con lo que obtener de paso beneficios para la organización derivados de una mayor afiliación o de mejores resultados en las elecciones sindicales. Esa fue la posición que, en términos generales, adoptó Comisiones Obreras¹⁰. Frente a una UGT que cooperaba con el Gobierno en la moderación salarial y en la implementación de una política de gestión de la oferta y que temía la detracción de apoyo que esta situación podía crear en beneficio del sindicato rival¹¹. Es un tópico la influencia de las cuestiones organizativas en relación con la competencia intersindical son determinantes en la estrategia de colaboración o conflicto con los gobiernos (Jordana, 1994).

En la superación del dilema –requerimientos organizativos-cooperación solidaria con el partido–, planteado a la dirección del sindicato socialista hay un elemento explicativo de importancia crucial, que tiene que ver también con las estrategias vinculadas a temas organizativos. La detracción del poder sindical derivado de la moderación de la demanda sindical debía ser *compensada* por la fortaleza institucional y de otras clases, que sería transferible por el Gobierno socialista. La literatura destaca que en contextos similares –en Francia y bajo la dirección política de Rocard y Fabius– se intentaron pactar compensaciones de fortalecimiento sindical a cambio de moderar salarios y evitar las rigideces del mercado (Maravall, J. M., 1995, pág. 222). Como veremos, en España todo el proceso de intercambio en esta fase estuvo enhebrado por la tendencia de la UGT a *rectificar* la probable pérdida de apoyo entre los asalariados, mediante el apoyo del gobierno hermano a su política fortalecimiento organizativo.

En este sentido la UGT propició, un conciliábulo opaco pero obvio en sus resultados finales, en el que las contrapartidas de peso se orientaron en dos direcciones convergentes: de una lado, el refuerzo del estatus legal del sindicato *más representativo* —que compartía con CCOO y ELA-STV en su comunidad autónoma— y, de otro, desde esta figura, la *construcción* de su propia hegemonía.

Con respecto a lo primero hay que decir que ya la Ley de 1980 del Estatuto de los Trabajadores, siguiendo la pauta de la *promoting legislation* —que tiende a reforzar a los sindicatos más implantados—, había establecido esa figura. Pero haciendo depender ese carácter, no del usual nivel de afiliación, sino de la audiencia electoral cifrada en un nivel mínimo del 10%. El efecto —dada la atribución de determinadas competencias en exclusiva a los mismos especialmente la de la negociación colectiva— había sido el favorecimiento de una hegemonía compartida, la de CCOO y UGT. Pero la Ley Orgánica de Libertad Sindical de 1984 y otras normas pactadas en este período radicalizan la figura e incrementan su ventaja de origen con respecto a otras organizaciones, dejando cristalizado un duopolio definitivo.

En primer lugar, dificultando la accesibilidad a la figura y estableciendo lo que la Ley llamó eufemísticamente *irradiación* de la mayor representatividad. Es decir, la capacidad de una organización así considerada de transmitir a todos los sectores y ámbitos territoriales esa cualidad, con independencia de su éxito electoral en los mismos. Se instituyó así la omnipresencia de las más representativas.

En segundo lugar, por la concesión en exclusiva de una serie de derechos en el marco de la acción sindical estricta, que dejaría esta prácticamente en sus manos. El de contar con local propio en todas las empresas medias y grandes; el de la negociación colectiva con eficacia *erga omnes* en todo el territorio nacional y en todos los ámbitos por el efecto de *irradiación* citado (incluido el empresarial, antes reservado a la representación unitaria); y el derecho a participar en los sistemas no jurisdiccionales de solución de conflictos colectivos.

En tercer lugar, mediante el reconocimiento legal del *rol* institucional de representación de los sindicatos, conferido con exclusividad a los más representativos, ante las Administraciones y otras entidades u organismos públi-

cos. Suponía el derecho a ser consultado en materias sociolaborales por los poderes públicos, a participar en acuerdos marco bilaterales, y en pactos tripartitos con el Gobierno. También se ve cumplida por el derecho de las más representativas, ya instaurado pero sobre el que profundizó el AES, a tener asiento prácticamente en todos los órganos colegiados de los entes públicos, incluidas las empresas públicas, así como en determinadas organizaciones internacionales y de la Unión Europea.

En cuarto lugar, mediante una reforma del Estatuto de los Trabajadores, que favorecía la concentración del voto en las dos centrales mayoritarias. La reforma incluía un porcentaje de barrera de un 5% para tener acceso a los órganos de representación de la empresa. Lo que restaba una representatividad a los minoritarios, que nutría el volumen de actas de los mayoritarios. Pero especialmente por virtud del sistema de promoción electoral, desarrollado por la citada modificación, que autorizaba solo a los sindicatos más representativos a convocar los comicios en cada centro de trabajo. Dada la estructura empresarial española, compuesta de unidades pequeñas con escaso activismo, la rentabilidad electoral quedaba asegurada para la central que promoviera y patrocinara el proceso desde fuera. Con ello se instauraba un sistema en el que el poder sindical actual llamaba al poder sindical futuro.

En quinto lugar, por supuesto, el apoyo financiero incrementado con los gobiernos socialistas ocupó un lugar central en el juego de compensaciones. Para los *más representativos* la subvenciones establecidas en los presupuestos en función del éxito electoral eran muy rentables dada su posición aventajada y reforzada por el nuevo porcentaje barrera. El autorizado canon de negociación de los Convenios —cuota abonada por todos los trabajadores afectados con independencia de su afiliación al sindicato negociador—, a quien realmente beneficiaba era a los sindicatos que la monopolizaban. Además, diferentes decisiones del gobierno socialista crearon variantes de financiación exclusiva de los más representativos: la subvención de la formación profesional prestada por los sindicatos; los derechos —establecidos por la LOLS— de los cargos electivos sindicales a permisos retribuidos —por el empresario— para el desarrollo de sus funciones, o el derecho al uso temporal de

inmuebles patrimoniales públicos, o a las indemnizaciones por asistencia a los Consejos de Administración de las Empresas Públicas o los órganos de otros entes estatales. Ello con independencia de los créditos de la Banca Pública.

Pero, con mucho, la contraprestación económica de mayor importancia, fue la resolución de lo que ya se había convertido en un contencioso recurrente, el del Patrimonio Sindical. A comienzos del 86 una ley trató la doble cuestión del patrimonio acumulado —el que procedía del sindicato vertical franquista— y del histórico —incautado después de la guerra civil—. Con respecto al primero, se dio una cesión de uso de 1.200 inmuebles a favor de los sindicatos más representativos, que se beneficiaban además de su mantenimiento a cargo del Estado.

Este conjunto de privilegios pusieron un techo prácticamente insalvable para cualquier fuerza sindical, que no fuera una de las dos grandes centrales. Pero para la UGT, la única central sindical eficiente en esta negociación, esto no era más que un primer paso desde el que acometer una estrategia más ambiciosa de supraordenación sobre su más poderoso rival, el sindicato Comisiones Obreras. No hay duda de este fué el elemento central, *de cierre*, de un proceso de negociación difícil, complejo y, finalmente, muy rentable para la UGT.

¿Como se hizo esto?: Mediante la *sindicalización* de la representación colectiva de los trabajadores. La creación en la ley de Libertad Sindical de la sección sindical en la empresa con amplias competencias —la negociación colectiva en el interior de misma, por ejemplo— y superiores garantías, supuso una desvalorización de la representación autónoma de los trabajadores en el Comité de Empresa, meros medidores desde entonces de la representatividad sindical. La fortaleza histórica de Comisiones se asentaba en esos órganos de representación unitarios. La estrategia de la UGT era suplir su escasa implantación de partida, mediante el fortalecimiento «por arriba», desde la ley, del sindicato y de la acción sindical en la empresa con independencia de su implantación real en la misma.

La normativa electoral pactada y ciertas decisiones del Gobierno dieron alas al despeje ugetista. El inusual sistema español de medir la mayor representatividad —a través de las elecciones sindicales— era más útil a la UGT a la larga, pues esta, frente a una mayor

implantación y más numerosa militancia de CCOO, contaba con el poder de unas siglas históricas y con el reflejo del potencial electoral del PSOE. El cual desde el Gobierno le ayudó a romper la equidistancia con CCOO y a intentar la hegemonía electoral.

Un vehículo privilegiado para ello fue la fórmula de promoción externa y sindical de las elecciones, que facilitaba la convocatoria de las mismas en la pequeña empresa, en la que la UGT tenía más *gancho electoral* y que constituían el grueso de los votantes. La reducción del período de cómputo electoral servía al mismo objetivo. Las elecciones se habían celebrado hasta entonces cada dos años, en período electoral abierto. La reforma impuso un período comparativamente muy corto —tres meses— al que se oponía Comisiones Obreras, que tenía muchas más posibilidades en un enfrentamiento *sindical* basado en un trabajo exhaustivo empresa por empresa para el que se necesitaba tiempo, que en un enfrentamiento político-electoral, en que se aprovechaban más las características del modelo sindical ugetista.

Por último, el trato diferencial dado al Patrimonio Acumulado y al Histórico resultó ser un apoyo inestimable para la UGT. Hay que pensar que del Patrimonio acumulado solo se distribuyó el derecho de uso de locales, pero en el histórico, al que no tenía derecho CCOO, el Estado se obligaba a su devolución íntegra, mediante la entrega de la propiedad completa de los bienes incautados y *a compensar pecuniariamente la propiedad de los que estuviese en manos de terceros*. En este sentido el primer acto importante de ejecución y aplicación de la ley consistió en la entrega a la UGT —en la antesala de las elecciones sindicales del 86— de la cuantiosa cifra de 4.200 millones de pesetas en concepto de compensación por bienes que no se podían restituir.

El intercambio con satisfacción de intereses organizativos fue practicado casi en solitario por la UGT, siendo excluida o autoexcluyéndose CCOO en la mayoría de las ocasiones a pesar de su carácter de sindicato *más representativo*. Lo que en perspectiva no extraña vistas las compensaciones que obtuvo. El Acuerdo de rentas del 1983 ya contó con una normativa que ampliara la capacidad de acción sindical. La gran negociación en torno a la contratación temporal y el empleo pudo concluirse gracias a un «aparte» negociado, informal y casi secreto entre el Gobierno y la UGT, en el que se pactó

el contenido de la futura Ley de Libertad Sindical y la reforma de la normativa electoral, reforzadoras de la figura del *más representati-vo*. Aunque la negociación paralela en torno a la reconversión no acabó en acuerdo firme, no es desdeñable el factor de contención del conflicto –favorecido por la UGT– que incorporó aquella retribución organizativa.

Pero el Patrimonio Sindical fue una contrapartida esencial que apareció a lo largo de todo el proceso negociador. Desde el 83 por lo menos se negociaba –con intervención de CCOO– aquél «reparto». La LOLS prometió su devolución. El AES, todavía con el conflicto de la reconversión detrás, anunció ya un desarrollo legislativo pactado. Pero, sobre todo, la formulación que se dio finalmente al tema en el correspondiente proyecto legislativo y las ventajas acumuladas por la UGT, permitió suavizar las enormes tensiones entre este sindicato y el Gobierno, que había suscitado el tema de la reforma de las pensiones en la segunda mitad del año 85.

No hay duda de que esta estrategia concertada entre los amigos socialistas, fue la válvula de seguridad que impidió que las grandes convulsiones –pensiones, contratación temporal y reconversión industrial– quemaran la alianza. Tampoco de que se trazó con una lógica coherente, que favorecía la incidencia sindical de la UGT en la empresa, y le reportaba ventajas en el mecanismo electoral. Y de la importancia de aquella sobrefinanciación en unos comicios cruciales como fueron los de 1986, en los que, además los votos decisivos estaban en la pequeña empresa, en la que convocar para crear «espacio electoral» era muy costoso. Los resultados electorales se beneficiaron de esta estrategia: la UGT obtuvo un triunfo amplio –el 40% frente al 34,5% de CCOO–, basado en la pequeña y mediana empresa.

3. Período conflictivo (1987-1996)

Pasemos ahora a reflexionar en torno al segundo de los períodos, que invierte la tendencia concertatoria del primero desde el 1987 hasta el final de la gobernación socialista en 1996. A efectos ana-

líticos lo dividiremos en dos fases. La primera ocupa el momento del llamado «gran desencuentro», que ultima la Huelga General de diciembre de 1988 y que es prolongada por un proceso de negociación iniciado tras ella –a caballo entre la segunda y tercera legislaturas– que se salda en el primer trimestre del año 90 con un consenso parcial en torno al gasto social. La segunda que ocupa todo el resto de la tercera legislatura y la cuarta, el que es recurrente el fracaso del pacto social, significativamente en relación con el pacto de competitividad de 1991; la ley de huelga de 1992-1993; y los compromisos para paliar el ciclo crítico –ya en pleno vigor– especialmente orientadas a la reforma del mercado laboral y que ocupa la última legislatura.

3.1. RECUPERACIÓN ECONÓMICA Y «GRAN DESENCUENTRO» (1987-1990)

En la primera fase se agudiza la conflictividad de manera muy rápida, especialmente por la ruptura de la alianza socialdemócrata entre la UGT y el PSOE, que había sido el motor de la concertación en la primera legislatura. Se dieron tres intentos fallidos de pacto social: Las propuestas de pactos centralizados de rentas incluidas en los acuerdos interconfederales de 1987 y 1988 y el pacto de más amplio espectro, instado desde el Gobierno en el verano del 88, que comprendía propuestas orientadas a aumentar la productividad de nuestra economía al lado de otras orientadas a la mejora de la sanidad o de ciertas protecciones sociales y asistenciales. Característico en esta fase fue el inicio –el año 1987– y consolidación de la estrategia de unidad de acción de las centrales mayoritarias que así agregan capacidad de presión sobre el Gobierno. Desde esa nueva posición le exigen un cambio, un «giro social», que no es asumido por el Gobierno. Finalmente la intensificación de la tensión conflictiva alcanza su culminación en la Huelga General de diciembre de 1988. El desarrollo de la jornada electoral, su éxito total y sorprendente, creó un ambiente de euforia en las centrales sindicales, a las que todo el mundo parecía reconocer una enorme capacidad de movilización y control de sus bases naturales y de influencia sobre el resto de los ciudadanos.

En términos de comparación diacrónica la pregunta resulta obvia: que causó esa quiebra, o mejor, que red de circunstancias determinaron un cambio tan brusco en el curso de la concertación social. Una primera –ya aludida– que involucra a otras es fundamental: las divergencias en la política económica y en la dinámica de incremento de las transferencias sociales. Que hay que observar desde un cambio halagüeño en la perspectiva económica. Pues en el primer semestre del año después de tres años consecutivos la previsión de crecimiento –de un 4 por ciento– hubo de ser revisada al alza hasta casi un 5,5 por ciento; la inflación parecía controlada y la confianza de los inversores nacionales y extranjeros estaba de momento garantizada.

La posición del Gobierno, seguía centrada¹², en la lucha contra la inflación, confiando en un saneamiento económico que hiciera bajar los tipos de interés, incrementara la competitividad exterior, la confianza de los inversores y –finalmente– un cambio en el ritmo de crecimiento económico que creara más empleo (Solchaga, 1997, 195 y sigs.). Pero aunque el propio Gobierno daba por concluida la etapa de ajuste «duro», los responsables económicos insistían en que los problemas estructurales subyacentes a la economía española –poco ahorro, carencia de iniciativa empresarial, tecnología obsoleta– exigían el mantenimiento de la moderación en los incrementos de los costes salariales y sociales. Especialmente la descoordinación entre la velocidad del ritmo de crecimiento del sector real, de un lado, y de las insuficientes infraestructuras, de otro, podía ocasionar ineficacias *en el funcionamiento de la actividad económica* y la retracción de aquel crecimiento. El Ministro Solchaga se mostraba partidario –además– de mantener una política monetaria prudente y una política fiscal solo ligeramente expansiva durante todavía unos años¹³.

Los sindicatos mayoritarios, unidos ya tácticamente, exigían una «giro social», la redistribución del crecimiento económico mediante la política social y la participación de los trabajadores en la mejora de la productividad de las empresas. Por supuesto esta era la posición de Comisiones Obreras que –salvando el acuerdo interconfederal de 1983– nunca había consentido frenar las demandas sociales frente al Gobierno socialista. La posición de la UGT

resultaba más compleja. Aunque hay interpretaciones que maximizan su distancia de partida con respecto a la política económica del Gobierno socialista, lo cierto es que en la primera legislatura –en los hechos– la asumieron, como vimos¹⁴. Pero todavía en el 34.º Congreso Confederal de 1986 se justificaba la necesidad de seguir mejorando la oferta para estimular la inversión y a la lucha contra la inflación. Incluso los Presupuestos Generales del Estado de 1987 contaron con el visto bueno del sindicato. Ello no quiere decir que no hubiera divergencias de fondo, aunque estas estaban ya presentes desde 1982¹⁵. Pero lo cierto es que solo hasta bien entrado el año 1988 hay un pronunciamiento sin ambigüedades y crítico en relación con el modelo de política económica gubernamental, por su ineficacia en la creación de empleo, exigiéndose un mayor protagonismo del sector público empresarial y de la planificación estatal, aumento de impuestos, etc.

Las barreras levantadas en los procesos de negociación previos a la huelga general del 1988 se referían por supuesto a materias salariales: los sindicatos se negaban a mantener la política de rentas que se había venido consensuando hasta entonces¹⁶. El sacrificio salarial de los trabajadores ya había llegado a su límite, con lo que los incrementos debían superar a la inflación prevista y debían ser garantizados en el propio acuerdo centralizado de rentas. El gasto público representaba el otro gran escollo: de hecho los desacuerdos en el nivel de ampliación de la cobertura del desempleo, en los incrementos de los salarios de los funcionarios y las pensiones para recuperar su poder adquisitivo, colocaron a las partes en una posición muy distante. Los sindicatos, fuertes en el momento debido a la progresión positiva del empleo, no rebajaron sus demandas. Amparados en cifras macroeconómicas análisis dirigidos a contrarrestar la estrategia mediática desarrollada por el Gobierno¹⁷.

Pero el gran conflicto de 1988 necesita ser explicado desde otros puntos de vista para abrirse a la red de interacciones real. Atender a los intereses de los agentes implicados en el proceso de concertación y conflicto en cuanto organizaciones que tratan de sobrevivir y reforzarse resulta crucial. En el caso del partido socialista en el Gobierno, ello se vinculaba a la competencia electoral, en la que el éxito depende de

múltiples factores aunque para el supuesto presente son destacables dos: el propio éxito de la política económica y la creación de riqueza y empleo; el apoyo electoral proveniente de la recomendación de la organización sindical hermana o del apoyo legitimador a las políticas del Gobierno.

Obviamente el punto de partida es la necesidad de recabar apoyos para la contienda electoral. Ahora bien tratándose de un partido *catch all*, que se diversifica para recabar más votos, el apoyo expreso sindical puede tener efectos ambivalentes. Pues podría ahuyentar a las clases medias y al voto centrista tan ansiado¹⁸. Pero ese aspecto no entró en la consideración de los dirigentes socialistas a la hora de condicionar sus relaciones con la UGT. El apoyo explícito de la UGT en los comicios de 1982 y 1986 no implicó pérdida de apoyos en otros estratos sociales como mostraron los resultados abrumadoramente mayoritarios. Por otro lado, como ha quedado demostrado, si bien la estrategia *catch all* fue puesta en marcha por el PSOE al que no le bastaban los votos de los trabajadores, la misma tampoco hizo que remitiere ese voto¹⁹.

Otra cosa era considerar la posibilidad de no ganar las elecciones sin el apoyo formal e incluso con la oposición de la Unión General de Trabajadores (Con la de Comisiones Obreras siempre se había contado). E incluso si para la victoria electoral no sería necesario el aval sindical a políticas públicas restrictivas, que contrariaban una demanda social crecida por el ciclo expansivo. Predispuesta, además, a una conflictividad que era muy negativa electoralmente. En las distintas iniciativas gubernamentales que se producen en los años 1987 y 1988 subyace esa preocupación, que las sucesivas caídas electorales acrecientan²⁰.

No obstante, la apertura a la negociación que derivaba de ello ponía de manifiesto una exigencia sindical que –según los responsables gubernamentales– sería siempre un obstáculo para alcanzar sus objetivos macroeconómicos. Lo que mostraba otra dimensión del interés del partido gubernamental por sobrevivir electoralmente: el de la buena marcha de unas políticas de ajuste que en el medio y largo plazo garantizaran el crecimiento, el empleo y –por supuesto– el voto para el partido que las llevara adelante. Así la no acomodación del Gobierno a la exigencia sindical del momento, la

decisión unilateral siempre más estricta con las medidas de estabilización, también constituían un activo electoral sobre todo pensando en el electorado centrista. Y una cuestión a situar en la balanza a la hora de concertar o no. Además no se puede olvidar que el atractivo electoral del propio Presidente de Gobierno –en sintonía perfecta con su Ministro de Economía– era una baza a considerar como contrapartida a una posible huida del voto sindical (Boix, 1996, pág. 17).

Los sindicatos *más representativos* tenían razones organizativas de peso para desechar la concertación «de oferta». Especialmente vinculadas a la caída de la tasa de afiliación, que en una progresión muy rápida había descendido desde el 30% en 1977 al 13% en 1989²¹. Que siempre podía ser vinculada al pactismo moderado. Con la democracia consolidada y la economía en crecimiento, ya no estaba tan justificado como lo estuvo en los momentos de la transición política, o durante todo el ciclo económico recesivo. En esta nueva circunstancia los trabajadores abandonarían en masa a los sindicatos que no radicalizaran sus posiciones al hilo del momento económico. No hay duda de que la interpretación indicada fue desde entonces la que obsesionó a los dirigentes sindicales condicionando su política de pactos en el futuro (Fishman, 1989).

CCOO desde la llegada de los socialistas al poder estaba explotando esa flanco en su competencia con UGT, como hemos visto. Participó en pocos procesos de concertación, colocándose casi siempre en el exterior de los mismos y en el conflicto, para recabar afiliación y –por supuesto votos– pues era en las elecciones sindicales en las que se debatía la posición de fuerza respectiva de cada sindicato. Pero especialmente en un momento de crecimiento económico la línea de la presión conflictiva se intensifica, aceptándose la unidad de acción con una UGT reorientada estratégicamente. La competencia sindical, en un contexto de crecimiento económico determinó un cambio estratégico de UGT. La renuncia al pacto de rentas centralizado y el uso de la presión conflictiva para obtener mejoras en los incrementos salariales, la mayor exigencia en política social podrían ahora mejorar la afiliación, la capacidad de movilización y el potencial electoral del sindicato a los ojos de sus dirigentes. La UGT había perdido mucho prestigio en las

grandes empresas debido a su negativa a participar en las movilizaciones de masas contra la política gubernamental socialista de reconversión y ajuste (Köhler, 1995, 171) lo que se reflejó ya en las elecciones sindicales de 1986²². El no suscribir el AES había sido muy rentable para CCOO, al utilizar de forma eficaz su libertad de acción para impulsar subidas salariales superiores donde era posible con el recurso al conflicto. Eso creó mucha incomodidad en la UGT, en su dirección, particularmente entre aquellos que abogaban por una estrategia sindical autónoma e independiente de la política económica del Partido Socialista en el poder²³.

Es interesante referirse al asunto del Plan de Empleo Juvenil –presentado en el otoño de 1988– que fue la espoleta del explosivo conflicto huelguístico, pues contenía mezclados elementos de debate ideológico y protección organizacional. Se pretendía por el Gobierno favorecer ese tipo de empleo exencionándolo en el pago de cuotas a la Seguridad Social y abaratándolo al excluir la aplicación a los mismos de los convenios colectivos. Los sindicatos se oponían substantivamente a que se excluyera a un colectivo de las condiciones laborales generales y se abriera otra vía de contratación temporal y precaria. Pero también temían su propio debilitamiento. Asentados sobre el substrato, potencialmente más combativo y conflictivo, de asalariados ya empleados y con contrato por tiempo indefinido, esta nueva vía de contratación muchísimo más competitiva, haría mella en la capacidad de acción sindical.

En definitiva, característico en esta fase sería el que la debilidad de la que son conscientes las organizaciones –muy evidente por la caída de la afiliación pero también por la creciente dificultad para la movilización– intensifica la orientación estratégica, que prioriza las condiciones organizativas (Jordana, 1994, pág. 168). Pero además la precariedad de su base asociativa, que se traduce además en una falta de autonomía financiera, el miedo a la caída de su poder social, les induce lógicamente a perseverar en la búsqueda otras vías de fortalecimiento exteriores. Cuyo objetivo no podía ser otro que el ya planteado desde la transición política: la institucionalización de los sindicatos. Que solo se podía perfeccionar desde la legislación estatal.

Tanto Comisiones Obreras como UGT se habían beneficiado de un intercambio iniciado ya con la elaboración del Estatuto de los Trabajadores, y proseguido en la segunda legislatura, aun con ese matiz de favorecimiento genérico a la UGT, negociadora casi en exclusiva. Pero en esta segunda legislatura, aunque la institucionalización estuviera ya muy avanzada, las dificultades organizativas que la nueva situación económica parece plantear a cualquier sindicato que se automoderase, no podían sino dar relevancia a compensaciones de ese tipo. El poder que no emergía en génesis social espontánea y parecía incluso perderse por la estrategia pactista previa, podía ser siempre restituido por otorgamientos estatales en forma de financiación, ampliación de las competencias y funciones semipúblicas, etc.

Indudablemente la presencia de ese tipo de cuestiones en la negociación que precedió a la huelga del 1988 fue muy relevante. Incluso se puede decir que fueron frustraciones que «avivaron» la exigencia sindical en un momento crítico. Así la negativa del Gobierno a admitir que el sueldo de los funcionarios se sujetara a la negociación colectiva en la misma forma que los asalariados del sector privado, en la que los sindicatos *más representativos* tenían todo el protagonismo²⁴. O a que los mismos tuvieran un papel institucionalizado en la fijación de los incrementos de las pensiones. Lo cierto es que esto les impedía entrar en el *santa sanctorum* de la aprobación de los Presupuestos por vía indirecta.

En el mismo orden de cosas el desacuerdo en torno a la composición del futuro Consejo Económico y Social, del que los sindicatos pretendían excluir al Gobierno y a organizaciones de intereses que no fueran las empresariales más representativas. O la rotunda negativa del Gobierno a ceder a los sindicatos *más representativos* la gestión directa de la cobertura del desempleo, de la que los sindicatos esperaban un importante refuerzo institucional, de afiliación e incluso financiero, en un momento en el que las cuentas del INEM se encontraban muy saneadas.

En la resolución conflictiva en que concluyen los procesos de concertación años 1987 y 1988 hay que considerar todos los elementos a grandes líneas arriba expuestos. Que agudizaron sus perfiles por circunstancias de última hora. En el verano de 1988 se produce en los

sondeos de opinión una subida apreciable de la intención de voto al PSOE. En este sentido el umbral de negociación del Gobierno se retraía pues ello implicaba un apoyo a su política económica y, cuanto menos, que la ruptura de la negociación, y las consecuencias electorales de la misma no eran poco peligrosas, incluido el expreso distanciamiento electoral de la UGT.

Otra circunstancia añadida explica el distanciamiento final de las partes. En el otoño de ese año, en pleno fragor negociador, se comprueba que la inflación está siendo notablemente superior —más del doble— a la del primer semestre ²⁵. Se refuerza con ello la posición restrictiva de los economistas gubernamentales. Al margen de las consabidas terapias —como la moderación salarial— que parecían hacerse urgentes en esta situación, hay que pensar que, precisamente la asincronía entre el ritmo de crecimiento económico y la dotación de infraestructuras era un factor esencial en la progresión inflacionaria. Con lo que la política presupuestaria se orientó, de golpe, hacia las infraestructuras, en detrimento, claro está, del gasto social.

En relación con la insatisfacción ante posibles retribuciones organizacionales que hubieran aliviado la tensión, se debe reseñar una también ocurrida en la última fase de la negociación: el Gobierno ofendió a los sindicatos más representativos, al pactar con sindicatos minoritarios el sueldo de los funcionarios y con asociaciones de pensionistas no sindicales, el incremento de estas transferencias sociales ²⁶.

En un segundo momento de este período tiene lugar una negociación de amplio espectro que fracasa en el último tramo de la segunda legislatura para tener un éxito parcial en el primer semestre de la tercera ²⁷. La huelga general del 14 de diciembre de 1988, que marca el comienzo de esta fase, fue un éxito de movilización muy importante ²⁸, aun cuando su cobertura mediática y la presión sindical en sectores estratégicos, lo sobredimensionó. Pero en todo caso reforzó la posición del interlocutor social y forzó al Gobierno a replantear una negociación particularizada —en una posición debilitada— en relación a asuntos que en la fase anterior habían llevado al conflicto abierto. Dos aspectos caracterizan a esta fase:

Primero que las posiciones llegaron a aproximarse notablemente sin que llegara, sin

embargo, a fructificar el pacto. En temas con incidencia presupuestaria —pensiones, desempleo por ejemplo— las propuestas del gobierno fueron relativamente generosas. Según lo hecho público, lo que separó a la demanda sindical de la oferta del Gobierno se cuantificaba en un cuarto de la exigencia final de los sindicatos ²⁹.

Es cierto que el excedente de recaudación fiscal y de Seguridad Social en el ejercicio anterior de 1988, no presupuestado, se presumía cuantioso, creando expectativas en los sindicatos demandantes. Pero también que los sindicatos habían obtenido otras cesiones por parte del Gobierno. El Plan de Empleo Juvenil no se había puesto en marcha. En la regulación de la negociación colectiva de los funcionarios se había avanzado bastante. Su voluntad pactista quedó clara cuando, a falta de acuerdo, por norma legal amplió la cobertura del desempleo, aproximó las pensiones mínimas al salario mínimo interprofesional, y las revalorizó todas dando prioridad a las más bajas, amplió el sistema de transferencias sociales con pensiones no contributivas y universalizó el derecho a la asistencia sanitaria. E incluso hizo previsiones presupuestarias para compensar a los funcionarios por la pérdida de poder adquisitivo producido en los años en los que sus retribuciones habían estado congeladas ³⁰. Por supuesto era obvia la intención electoralista de estos tres proyectos. Las elecciones europeas se iban a celebrar en junio y las generales en octubre.

Pero un segundo aspecto se involucra en el anterior y en parte lo explica. Se trata de las fricciones surgidas en la negociación particularizada sobre el empleo por causa del control del fraude en la contratación temporal. Los sindicatos CCOO y UGT, reivindicaron, en principio para contribuir a su erradicación, competencias para fiscalizar todo tipo de contratos laborales. Evidentemente, eso implicaba conceder a las centrales mayoritarias atribuciones de intervención e inspección en las empresas, reservadas hasta entonces a la administración. Los representantes del ejecutivo no consideraron siquiera este nuevo incremento del *status* semipúblico de los sindicatos. No se puede olvidar esta circunstancia a la hora de explicar el hecho de que, aun habiéndose obtenido importantes satisfacciones, ello no sirvió para diluir una tensión, que más bien los sindicatos parecían querer hacer progresar.

Al primer semestre de la tercera legislatura socialista se circunscribe otra de las fases de la concertación, en gran medida continuación –pero exitosa– de las dos anteriores. Se alcanzaron acuerdos de importancia en relación con la recuperación del poder adquisitivo de los funcionarios y de los pensionistas a los que, al margen de un incremento porcentual, se reconocía hacia el futuro una cláusula de revisión automática que las ajustaría a la inflación real. Se mejoró el proyecto de ley de pensiones no contributivas incrementándose en un 14 por ciento la prestación. Aunque los sindicatos no consiguieron responsabilizar al Estado en el tema del salario social –impuesto ya en muchas Comunidades Autónomas– el pacto mejoró sustancialmente el subsidio agrario por desempleo ³¹.

Las circunstancias que lo hicieron posible, tras los dos intentos anteriores fracasados, son de variada índole. De un lado los sindicatos mayoritarios necesitaban rentabilizar las movilizaciones para dar satisfacción a sus clientes. Además, la negociación se ajustó bastante en forma y contenido a la Propuesta Sindical Prioritaria, que había sido recientemente elaborada por CCOO y UGT. El Gobierno, por su parte, tenía la necesidad urgente de un consenso global con los sindicatos. La nueva mayoría absoluta obtenida en las elecciones generales de octubre de 89 había contrarrestado el caudal de legitimidad que la huelga general parecía haber dado a los sindicatos ³². Pero había puesto de manifiesto la desafección de una gran parte del electorado urbano. Además aquellos parecían seguir ocupando una sólida posición en una sociedad en la había expectativa de crecimiento económico. Su capacidad de movilización –como demostraban los conflictos en la calle– y de presión sobre los incrementos salariales era de hecho notable.

Obviamente, en el pacto que tanto necesitaba, el Gobierno debía hacer concesiones de entidad. En este aspecto una circunstancia complicaba la cosa: aunque la economía seguía en fase expansiva, el gran temor –en término de la prensa económica– era su «recalentamiento» ³³. Los fenómenos sucesivos y concomitantes de un nivel excesivo de consumo privado interno, de una inflación que se iba incrementando sin control y de un desequilibrio de la balanza de pagos, eran culpables. Muy preocupante en la tensión inflacionaria era un ingrediente que la venía agravando y hacía tiempo de forma

extrema: la persistencia de un déficit público, que además no podía enjugarse con una restricción de la inversiones en infraestructuras, necesaria para vertebrar el crecimiento. Solo el control salarial –al que se negaban en rotundo los sindicatos– y desde luego una restricción presupuestario que contuvieran el déficit, podían atenuar esa tendencia.

Por tanto en estas circunstancias para el Gobierno era imprescindible un acuerdo social que minimizara en lo posible las concesiones en lo social. Así, aunque estas se produjeron, se utilizaron con generosidad satisfacciones del interés organizativo para evitar su mayor expansión y coste presupuestario. Se trataba de «abaratarse» el acuerdo social, aunque ello implicara concesiones legales que incrementaran la capacidad de acción institucional de los sindicatos *más representativos*. Esta era una solución buscada también por los dirigentes sindicales, que en aquellas fecha llegaron a hacer propuestas próximas a la afiliación obligatoria ³⁴.

Lo cierto es que el perfeccionamiento del acuerdo social tuvo como elemento clave una Ley de Control Sindical de los Contratos, que ahora el Gobierno admitía y en la que los sindicatos *más representativos* apreciaban, no solo el incremento de su poder institucional, sino también el aumento de afiliación –problema recurrente– que les podía reportar. Se aceptó también en la negociación colectiva de funcionarios *el poder de irradiación* de aquellos sindicatos en un ámbito, además, integrado en los Presupuestos ³⁵. Por último, para citar solo lo más relevante, una reforma legal promovida entonces sirvió para otorgar un papel privilegiado a los sindicatos *más representativos* en el procedimiento laboral ³⁶. Se puede decir que –el considerado excesivo coste presupuestario y económico– se intentó reducir dando satisfacción a las organizaciones sindicales mediadoras, como elemento moderador de la demanda social ³⁷.

3.2. NUEVO CICLO CRÍTICO Y FRUSTRACIÓN RECURRENTE DEL ACUERDO SOCIAL (1991-1996)

Una primera etapa ocupa todo el resto de la tercera legislatura socialista, es decir hasta junio de 1993, y tiene como hitos fundamentales la discusión en torno al *Pacto de Competitivi* -

dad (o *Pacto Social de Progreso*) y al proyecto de ley de huelga. Con respecto al primero, aunque fue ofrecido por el Gobierno ya en el verano del 90 se acabó negociando con los agentes sociales un año después. La propuesta gubernamental, cuyo objetivo era la culminación de la unión económica y monetaria, quería favorecer un crecimiento económico superior al europeo. Lo que pasaba por alcanzar una tasa de inflación similar a la de los países más avanzados y, en conexión con ello, por la contención del déficit público. Rechazadas por impracticables políticas restrictivas de la demanda interna de tipo monetario o fiscal, el Gobierno ponía su confianza en una desaceleración *pactada* del crecimiento del salario nominal, con el límite puesto en el registrado por nuestros socios europeos. Que vinculándolo al aumento de la productividad, podría reducir la inflación, crear empleo, no ceder y si ampliar nuestra cuota de mercado exterior y evitar radicales recortes del gasto público. Se completaba esta propuesta con la de ajustar el crecimiento de los beneficios distribuidos por las empresas al ritmo en que lo hacían los salarios. Por otro lado, para apoyar el avance en la productividad en otros aspectos, se ofrecía —entre otras cosas— la revisión de los mecanismos de contratación temporal y la modificación del sistema de protección al desempleo para favorecer el acoplamiento de la oferta y la demanda de trabajo y de la formación profesional³⁸.

A pesar del esfuerzo de Gobierno y patronales esta propuesta no llegó siquiera a negociarse. Verdaderamente el marco de interlocución no era el más adecuado. Los conflictos surgidos a partir de las elecciones sindicales celebradas en el último trimestre del 90 y el posterior recuento de actas había llevado a CCOO y a UGT a una virtual ruptura de su unidad de acción. La iniciativa pactista tampoco procedía de un ejecutivo particularmente estable: La disputa interna en el partido gubernamental se resuelve en el 32.º Congreso celebrado en noviembre del 90 a favor del sector guerrista que, en marzo del 91, resulta excluido del Gobierno³⁹.

De otro lado, el ejecutivo había recurrido al aval parlamentario y de opinión previo a la concertación social en sí misma. El «consenso político» sobre el interés general —aireado en la opinión pública— presionaría a los sindicatos en la negociación ulterior. Pero este acoso par-

lamentario a los sindicatos tuvo el efecto contrario al pretendido. La defección final del Partido Popular —a pesar de la CEOE— en atención a sus intereses de antagonista electoral y la posición IU, que se mostró como celosa defensora de la autonomía sindical, fueron determinantes. Solo sirvió para deslegitimar al Gobierno e irritar gravemente los sindicatos.

Por supuesto, en relación con los temas sustantivos, el discurso sindical seguía rechazando mayores sacrificios para los trabajadores, que debían beneficiarse del crecimiento exigía una política social redistributiva. No confiaban, con bastante fundamento, en la eficacia de los mecanismos para retribuir la productividad y para limitar los beneficios empresariales en favor de la reinversión. El distinto criterio en torno a la contratación temporal también se adivinaba como un elemento central de conflicto.

De todas formas la interpretación de una negociación extraordinariamente opaca resulta muy difícil. No obstante y considerando la necesidad de recoger más datos para un análisis más preciso de este proceso, se pueden avanzar ciertos matices.

En primer lugar que sorprende la escasa voluntad negociadora *mostrada* por los sindicatos. Cuando este acuerdo podía ser potencialmente tan necesario o más que el AES para garantizar un futuro económico estabilizado. Hay que considerar que en términos de comparación retrospectiva era una propuesta moderada: el punto de partida era un incremento del poder adquisitivo próximo al 1,5 por ciento anual, asegurado mediante un cláusula de revisión universal que salvara las desviaciones de la inflación prevista. La propuesta en todo caso era abierta. Y aunque no respondiera a la exigencia sindical de ampliar la cobertura de desempleo, dejaba intacta la dotación presupuestaria para pensiones y política social en general *tal como había quedado en los pactos suscritos por los sindicatos hacía menos de año y medio*.

En segundo lugar, y quizás lo más significativo en el rechazo sindical al Pacto Social de Progreso, lo encontramos en una dimensión *previa* al contenido del acuerdo planteado. Lo que se discute —y por lo que no se negocia— es el modelo de pacto sobre el que actualizar la concertación. Los sindicatos —ya desde la época del AES— querían una negociación continua, parcializada, para asuntos específicos,

casi exclusivamente bipartita y discreta. No la corresponsabilización pública sobre política económica propia del gran pacto social que planteaba el Gobierno. En el que las contraprestaciones de todo tipo –y por supuesto aquellas que adoptaban la forma de bien organizativo– podían ser con más facilidad excluidas o minimizadas ⁴⁰.

Desde el verano del 91 hasta la *nueva convocatoria electoral* persiste el fracaso de la concertación en torno a temas centrales de la política económica y de rentas, salpicado de avances considerables en la negociación de ciertos temas. Se puede estructurar el momento en los siguientes grandes trazos:

De un lado, el cambio del signo de la economía –de alcista a recesivo–, que motiva –en paralelo– propuestas gubernamentales de negociación orientadas a forzar un cambio de tendencia ⁴¹. El llamado Plan de Convergencia auspiciado ya en el otoño del 91 y presentado formalmente en marzo del 92, por ejemplo, que proponía medidas de ajuste entre las que se contaba nuclearmente la centralización negociada de las rentas. Para el que se buscaba un amplio acuerdo, primero en el Parlamento y después entre las fuerzas sociales. Que fracasó absolutamente, persistiendo unos incrementos salariales no controlados desde 1987 ⁴².

No obstante, urgido por la situación, el Gobierno anticipó –unilateralmente– una medida: la restricción de la prestación de desempleo, al ampliar a un año del período mínimo de cotización –frente a los seis meses anteriores– para tener acceso a la misma ⁴³. Hay que tener en cuenta que la ampliación de la prestación de desempleo a nuevos colectivos –posterior a la huelga general y obtenidas bajo presión sindical– había llevado a una situación extremadamente crítica en el sistema ⁴⁴. La medida, de duro impacto en un país con un amplio sector de empleo estacionario, fue contestada con una nueva huelga general –en mayo del 92– de discutible impacto.

De otro, a pesar del clima del enfrentamiento, la apertura de múltiples negociaciones parciales y secundarias. La intención gubernamental era facilitar con ella a la negociación sobre aquellos temas trascendentales de ajuste económico, especialmente un pacto centralizado de moderación salarial. En las mismas se planteaban –entre otros– temas que afectaban al interés propio organizativo: por ejemplo, la

nueva normativa electoral que ya habían consensuado los dos sindicatos mayoritarios. También un acuerdo muy avanzado sobre formación profesional continua contenía importantes elementos de reforzamiento financiero e institucional de los sindicatos *más representativos*, que venían a participar en su desarrollo y gestión. Y, por citar solo lo más significativo, satisfacía especialmente a CCOO y UGT una iniciativa consensual dirigida a prohibir los fondos de pensiones internos de las empresas, lo que favorecía a los llamados externos en los que el control sindical era potencialmente muy superior ⁴⁵.

Por último, el hito central fue el desenvolvimiento a lo largo del período de una compleja negociación en torno a la regulación del derecho de huelga. La misma va a ser el telón de fondo de todo el proceso consensual y la que dé las claves más significativas para entender el fracaso global.

Una promesa electoral había llevado a la puesta en marcha de un proyecto de ley de huelga. Respondía a la necesidad de «regular» un derecho que la legislación vigente –todavía anterior a la constitución del 1978– no definía suficientemente, con la consiguiente incertidumbre para los usuarios de los servicios públicos. En julio del 92, el Presidente de Gobierno aceptó incluir esa materia en la agenda de la concertación y dio pie a que se pusiera en marcha un complejo proceso de negociación con las dos grandes corporaciones sindicales *en sede parlamentaria*. Se buscaba satisfacer sus intereses en un cierto grado. Toda forma de «empaste» era necesaria en la búsqueda de la moderación salarial centralizada o de otros mecanismos concertados de ajuste económico. Máxime cuando la progresión de la crisis tenía acorralado al Gobierno. El cual, avanzada la legislatura, temía cualquier contención del gasto social, siempre onerosa electoralmente. Hay que pensar que la nueva –y difícil– baza que se perfilaba en el otoño de 92 era la reforma del mercado laboral –en el sentido de su desregulación parcial– que en principio también se quería incluir en la concertación.

En este caso la negociación se le fue de las manos al ejecutivo. Ubicada de antemano en el espacio parlamentario, no fue posible controlar la intervención de ciertos sectores del partido ⁴⁶. Estos –vía grupo parlamentario socialista– utilizaban el consenso con los sindicatos

en la ley de huelga como arma para reducir el poder de la facción *renovadora* instalada en el Gobierno y en la dirección de la planificación económica.

Después de muchas incidencias, el proyecto, pactado con los sindicatos y aprobado por el pleno del Congreso en febrero de 1993, cedía claramente a los deseos sindicales. En la marcada tendencia a la «autorregulación» puesta de manifiesto en el desarrollo de lo relativo a los servicios mínimos, en la legalización de los «piquetes» de huelga y en la prohibición del despido incluso en el caso de las huelgas ilegales, entre otras cosas⁴⁷. La capacidad de presión conferida de esta forma, especialmente a los *sindicatos más representativos* —la norma garantiza el éxito de cualquier huelga si era convocada por uno de ellos— no fue nunca aceptada por el Gobierno, temeroso de un poder sindical considerado ya excesivo.

En realidad el ejecutivo en esta fase se vio abocado a una doble estrategia negociadora: obtener la aquiescencia sindical a sus políticas de ajuste, utilizando para ello todo tipo de retribuciones incluida la regulación negociada del derecho de huelga, por un lado; y *matizar y suavizar el proyecto consensuado con el grupo parlamentario y la organización del partido en materia especialmente sensibles como la regulación de servicios mínimos o los piquetes, por otro*. La sorprendente oferta de la cesión de la gestión de la prestación de desempleo —el propio INEM— a los sindicatos fue un fracasado intento de incrementar la satisfacción de retribuciones organizativas por otras vías, permitiendo un ley de huelga mas compensada⁴⁸.

Solo esta perspectiva explica el auténtico *autoboicot* al proyecto que finalmente puso en marcha el Gobierno. Evidentemente ello se debía a que el mismo —encima de todo— no había servido para facilitar los acuerdos de moderación salarial y de reforma laboral. Pero antes que eso, de suyo lo que había sido pactado con los sindicatos en el Parlamento resultaba difícilmente aceptable en su integridad por el Gobierno. Sólo desde un rechazo tan frontal se entiende que el ejecutivo asumiera el riesgo de enfrentarse a su propio grupo parlamentario, presionándolo para que modificara substancialmente en el Senado la ley aprobada ya en el Congreso. E incluso que —fracasado este intento— el asunto figurara como uno de los motivos

para anticipar una convocatoria de elecciones anunciada en abril de 1993, que lo vetaba definitivamente⁴⁹.

Por último, mi estudio incluye la última legislatura socialista, cuyo hito fue la reforma laboral aprobada en enero de 1994. En ella el deterioro económico se hace más y más evidente. Complicaba la ya de por sí grave recesión de la economía global lo siguiente: la pérdida de competitividad y el deterioro de la balanza de pagos consecuencia del exceso de demanda producido a partir del año 1987⁵⁰; el considerable incremento de los salarios reales en las dos legislaturas anteriores sin contención pactada; y, vinculado a lo anterior, una inflación del 6 por ciento, que persistía a pesar de la fuerte caída de la demanda y del considerable aumento del desempleo.

A pesar de ello en los tres frentes de negociación sucesivos surgidos después de las elecciones —un pacto presupuestario orientado a la contención del déficit, uno de rentas y la reforma laboral— las negociaciones fracasaron. Evidentemente la situación de minoría parlamentaria del partido gobernante, y la necesidad consiguiente de acuerdo con la derecha nacionalista, ponía en dificultades a la otra estabilización necesaria: la que podía articular el pacto social. De un lado, la urgencia de mayoría parlamentaria dio prioridad a la búsqueda de aliados políticos, en detrimento de la consolidación de compromisos con los agentes sociales. A partir de ahí el acuerdo parlamentario limitó el margen de negociación *social*, por cuanto su aliado catalán CiU —y eventualmente el PNV— contemplaban la coalición como oportuna en cuanto contribuyera a satisfacer sus demandas autonómicas y *sus propuestas de política económica*. Ello facilitó la adopción de medidas unilaterales en sustitución de lo que podía haber sido pactado, señaladamente la reforma laboral citada, que introdujo un intento parcial de flexibilización del mercado laboral⁵¹.

Los *sindicatos más representativos* seguían vinculados a la conflictiva circunstancia anterior y no asumieron una reorientación estratégica dirigida a la concertación para paliar los efectos de la crisis. Lo que generó incluso —frustradas las negociaciones— una respuesta conflictiva en forma de movilizaciones, incluida una «huelga general» realizada en enero de 1994. No obstante ello, algo que no conviene subestimar es que a pesar del fracaso formal de

las negociaciones, se abrió una vía de consenso no explícito, nada conocido por el gran público, que al menos sirvió para moderar la reacción social liderada por los sindicatos ⁵². Que anticipaba además, en gran medida, la fórmula de intercambio que habría de usarse en momentos posteriores.

Asentada en lo que podríamos denominar una cierta *esquizofrenia estratégica*, vinculada a la propia división interna y a la incertidumbre que se daba en el seno de los sindicatos. A lo que no era ajena la progresión crítica de la economía, por supuesto, pero en la que incidía muy especialmente la crítica situación financiera de los dos grandes centrales. Ello se hizo especialmente patente en la UGT. El sector mayoritario mantenía la estrategia de presión y oposición a la política económica gubernamental. Pero la quiebra del entramado empresarial –y especialmente de la gran cooperativa de viviendas PSV– gestionado por la UGT, que estalla al comienzo de esta legislatura ⁵³, propició el debate interno e incentivó un «pragmatismo de sobrevivencia» en el seno de la propia organización.

De hecho, el Gobierno utilizó la crisis de la PSV para inducir a la UGT a pactar desde la debilidad. El retraso con que fueron llegando las imprescindibles ayudas estatales, financieras y de otro tipo, colocaba al sindicato ante una terrible disyuntiva: aceptar las sucesivas propuestas gubernamentales en relación con los presupuestos, las rentas y la reforma laboral, o afrontar la persistencia de una crisis de credibilidad y financiera probablemente insuperable. La tenaz persistencia de su Secretario General, Nicolás Redondo, en sus posiciones llevaba irremediablemente a ese efecto. Pero fue matizada por su renuncia –anunciada en octubre de 1993– que abrió una puerta al desarrollo de un eventual acuerdo entre el Gobierno y una UGT mucho más dulcificada.

Pero el problema de CCOO, aunque menos agudo era el mismo: mantener una estructura mastodónica creada en el vacío, sin la afiliación necesaria para una autofinanciación aceptable. El sector mayoritario, más pragmático, pugnaba por moderar la acción sindical. En realidad éste, de la mano de su Secretario General, había dado muestras en los últimos procesos de una mayor flexibilidad en la negociación aunque se mantuviera todavía en contra de los grandes acuerdos sociales. Se diría que el gi-

gantismo organizativo, producto de un crecimiento propiciado por la presencia institucional del sindicato y por el apoyo estatal, exigía ciertas consideraciones con los administradores de los fondos públicos.

Todo ello abrió una vía de escape que contribuyó a reducir la contestación en el proceso de concertación frustrado en el último trimestre de 1993. Si se quiere esa duplicidad táctica sindical tuvo consecuencias innegables e importantes: el respeto a una suerte de pacto de continuidad de negociación, que sobrevivió a sucesivas rupturas de la misma por decisiones unilaterales del Gobierno en materias presupuestarias y de reforma laboral. En realidad se preservó una vía de consenso con el Gobierno, dotada de una estanqueidad que la hizo inmune a los grandes antagonismos explícitos. Que hizo posible que se limitaran las acciones de protesta y se mitigaran –sobre todo– sus efectos. Por ejemplo, ante la imposibilidad del pacto sobre los Presupuestos, y para satisfacción del ejecutivo, pospusieron las –ya de por sí muy acotadas– movilizaciones a un momento posterior a su aprobación parlamentaria, transformando la presión inmediata en testimonial. Pero incluso en el caso de la huelga general convocada contra la reforma laboral se *reguló* a la baja el potencial de respuesta: el paro se postergó a los últimos días del mes de enero de 1994, evitándose que el Gobierno –que ya tenía asegurado el respaldo parlamentario– y que se había pronunciado con Decretos-Ley y proyectos de ley a principios del mes anterior, tomara las decisiones «contra la calle».

Esta actitud sindical la potenciaba una activa gestión del Gobierno orientada a retribuir a las organizaciones *más representativas* para al menos –en palabras de un alto funcionario– *anestesiarse* la respuesta social a la reforma laboral y los recortes en el gasto social ⁵⁴. Por supuesto, como se apuntaba antes, obviamente en este pacto de trastienda la cuestión financiera fue esencial. El apoyo estatal imprescindible, no ya solo por el asunto PSV, sino por lo que en realidad era una quiebra generalizada de las finanzas ugetistas, matizó mucho la acción de la UGT. Pero además producto de la nueva orientación coincidente en ambos sindicatos fue el incremento en 1994 –para el año siguiente– de un 20 por ciento en las subvenciones presupuestarias a los sindicatos, que habían estado congeladas ocho años.

Pero la retribución que aportó el gobierno no se limitó a esto. Aspecto importante en este sentido fue el mantenimiento estricto de sus atribuciones en la negociación de convenios colectivos, elemento esencial del primer proyecto de reforma laboral. De igual forma, dos pactos que se ultiman en el período como proyectos legislativos propiciaron la moderación. Uno el de la ley de salud laboral, que creaba un nuevo ámbito de actuación sindical y de control de fondos de las organizaciones más representativas, a la que las mismas concedían especial importancia.

Pero aun más la normativa de elecciones sindicales, aprobada muy poco después de la reforma laboral⁵⁵. Partía de un pacto inicial de los sindicatos mayoritarios por el que, aceptada la esterilidad de la lucha por la hegemonía, trataban de minimizar los efectos deslegitimadores para las centrales mayoritarias de una lucha electoral que había resultado ser feroz —con actuaciones fraudulentas— en las últimas convocatorias. De paso se añadían una serie de mecanismos que tendían a reforzar y garantizar el *duopolio sindical* de hecho existente. Entre otras cosas a través de la supresión del control de las comisiones de elecciones sindicales, en las que participaban también los sindicatos sin el rango de *más representativos*⁵⁶. O del reforzamiento del poder exclusivo de convocatoria atribuido a los que si lo ostentaban, a los que ahora se privilegia con un acceso restringido a los registros públicos a esos efectos.

4. Reflexión final

Con los argumentos e ideas esbozados vamos a hacer referencia a algunas conclusiones. ¿Qué red de causas están presentes en la persistencia de la concertación social en España hasta mediados de los ochenta? ¿O en la crisis de la concertación social en el período socialista excepcional a partir de 1987? ¿Y cuáles condicionaron la persistencia, con respecto a lo que ocurría en nuestro entorno europeo, de la crisis en la concertación social durante cuatro trascendentales años?

Creo que no se puede discutir que la concertación social en España ha sido dependiente de

la debilidad de las organizaciones sindicales españolas, con uno de los niveles más bajos de afiliación de toda Europa⁵⁷. Como es connatural a cualquier organización la estrategia sindical se ha vinculado a su propio fortalecimiento, aunque la debilidad de partida ha condicionado en este caso el juego de ese objetivo en sus conexiones con los ideológicos o de representación. En la búsqueda de afiliación o de votos, en el contexto de la competencia con otros sindicatos.

Pero la falta de implantación, la baja afiliación, les ha llevado a intensificar la búsqueda de una fortaleza «sustitutiva» de aquél apoyo social activo. A través del Estado que puede promover su institucionalización, favorecer en el ámbito público a unos sindicatos con respecto a otros y subvencionarlos. La concertación social ha estado estrechamente vinculada a un juego de contraprestaciones entre las que las satisfacciones organizacionales tenían un peso trascendental. Se podría decir que la estructuración corporativista de la representación de intereses, en lo que afecta a los sindicatos mayoritarios, ha servido para retribuirlos por su actitud consensual en momentos críticos.

Por supuesto en el período de transición anterior a la gobernación socialista en el que se modeló la figura del *sindicato más representativo*⁵⁸. Pero —como se ha analizado en este trabajo—, también en la primera legislatura socialista, aun cuando el objetivo subyacente era beneficiar sobre todo a uno de los sindicatos, la UGT. Hasta 1987 los gobiernos españoles por mor del crecimiento y la estabilidad económica, otorgaron un altísimo nivel de poder institucional a unos sindicatos muy poco afianzados en la sociedad, por la vía de la afiliación⁵⁹. En realidad la debilidad de partida de las organizaciones sindicales españolas y este especial intercambio explicarían la persistencia de una concertación decaída en Europa desde el comienzo de los ochenta.

Los problemas surgen en la fase de expansión económica, que se inicia en la segunda legislatura. El deseo de los sindicatos de «redistribuir» los beneficios del crecimiento —en forma de incrementos salariales y protección social— es una pieza clave en sí. Que, en el caso de la UGT, llevó a que se sumara al rechazo explícito a la política económica gubernamental, el cual ya venía practicando el otro gran sindicato, CCOO, con el que se unió para

intensificar la presión conflictiva. Pero ello debe ser entendido en lo que lo vincula con el interés de protección de las organizaciones. En un contexto competitivo, UGT radicaliza sus demandas y vira hacia el conflicto temiendo perder afiliación y votos en esta fase económica expansiva y CCOO incrementa su agresividad por el mismo motivo. En conexión con la anterior resulta significativo que la vía del intercambio entre el ejecutivo y los sindicatos, basada en el refuerzo institucional de estos, fue desechada en esta ocasión por aquél, en la negociación previa a la huelga general de 1988. Al contrario, la presión sindical por alcanzar nuevas cotas de poder institucional –en relación con la negociación colectiva de los funcionarios por ejemplo– se convirtió en un factor añadido de conflicto.

Se puede decir que –en el período socialista– la dependencia del modelo de concertación español de esas contraprestaciones en forma de «bienes organizativos», ha marcado también su precariedad: conforme fue avanzando el proceso de institucionalización de los sindicatos se hizo más y más difícil compensarlos en ese sentido. Por muchas razones, desde intereses estratégicos del ejecutivo, hasta limitaciones jurídico-constitucionales ineludibles. Aunque este tipo de compensaciones volvieron a reaparecer favoreciendo incluso ulteriores éxitos en la concertación social –control sindical de los contratos, por ejemplo, y por supuesto moderando la respuesta conflictiva, significativamente en la cuarta legislatura socialista– lo cierto es que en 1988 se rompió un modelo *que había prolongado en España la concertación social hasta 1986*. Y lo que es más significativo desde la perspectiva comparada es que la expectativa creada por la lógica de intercambio de la fase anterior generó –visto en perspectiva y señaladamente en relación con la ley de huelga– un pernicioso y disfuncional «plus» de tensión, que *contribuyó a retrasar hasta 1996 la recuperación de la concertación social*.

NOTAS

¹ Son clásicos al respecto los artículos de Eckstein H. (1975) y Lijphart (1975), que coinciden en la relevancia científica de ese tipo de análisis. Lijphart habla del estudio de caso *hypothesis generating* y explicita la noción de «caso desviante» en relación con una teoría consagra-

da. Por su parte Eckstein entiende por «caso crucial» un caso preelegido con la finalidad de confirmación –no confirmación de una teoría–. La elección de la profundización de un solo caso obedecería a ciertas preguntas y objetivos específicos, pero relevantes y sustentados por hipótesis comparadas y de ámbito teórico presentes en la literatura publicada.

² El hecho repetido en la Europa postbélica fue la «acción concertada» que se sustentaba en una orientación de política económica determinada, la keynesiana y una estrategia en las relaciones laborales: la negociación colectiva centralizada.

³ CCOO, ligado al área comunista, había nacido en los años sesenta, y se había llegado a implantar fuertemente a pesar de las condiciones de clandestinidad. Era indudablemente el sindicato con más capacidad de movilización en los albores de la democracia.

⁴ Que llevara al crecimiento económico y a la mejora del empleo mediante la inversión pública, pero también a través de la moderación salarial y la mejora de la inflación –que evitaban el recurso a una política monetaria austera– que se vería recompensada con el aumento del gasto social.

⁵ Algunos datos ilustran esta afirmación: El PIB prácticamente se había estancado, creciendo en un 0,5% anual, la inversión caía sin aparentes frenos, el déficit público alcanzaba el 5,4% del PIB, la inflación mostraba una fuerte resistencia la baja, manteniéndose en un 15% anual y la tasa de paro se encontraba en un 16,5%.

⁶ En el primero la banda de crecimiento salarial se estableció entre el 9,5 como mínimo y el 12,5% como máximo; el incremento salarial a aplicar en los convenios colectivos a negociar durante 1985 se estableció en el AES entre el 5,5% y el 7,5%; para el año 1986 se establecerían en base a la previsión de inflación del Gobierno para ese año, de forma que el mínimo de la banda fuera igual al 90% y el máximo al 107% de dicha previsión.

⁷ La reforma del Estatuto de los Trabajadores que fue desarrollada por la Ley de 4 de agosto de 1984. Esencialmente lo pactado hacía referencia al mantenimiento del contrato por tiempo indefinido como norma, aunque se admiten excepciones para la realización de obra o servicio determinado, cuando las circunstancias del mercado o excesos de pedidos así lo aconsejaban o para la sustitución de trabajadores con derecho a la reserva de puesto de trabajo, o para lanzamiento de una nueva actividad. Se pactó la no inclusión de límites a esa contratación, referidas a porcentajes sobre los trabajadores fijos. También se pactó la posibilidad –de enorme importancia– de que el gobierno estableciera, excepcionalmente, contratos temporales como medida de fomento de empleo de duración siempre inferior a los tres años. Los contratos de trabajo en prácticas y para la formación, con una duración máxima de tres años también quedaron apuntalados en este pacto. Así mismo el contrato a tiempo parcial, esto es, el inferior a los 2/3 de la jornada ordinaria, y el contrato de relevo, pensado para sustituir parcialmente a un trabajador de 62 años que quisiera ver reducida su prestación horaria.

⁸ Aunque también hubo otras cesiones en cuestiones importantes como el descenso de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social, admitida al hilo del primer acuerdo Interconfederal, y que suponía un incremento paralelo de las aportaciones estatales a la misma. En rela-

ción con el despido, dada la forzada ambigüedad con la que fue contemplado en el AES –que al respecto parecía más un compromiso apócrifo que otra cosa– se pudo interpretar, y de hecho así se hizo por los empresarios, que el mismo se había liberalizado.

⁹ Con ella se pasó de cubrir el 30% del desempleo a hacerlo en un 45% y se creó un nivel asistencial y no contributivo para situaciones de especial necesidad. En el AES se llegó al acuerdo de ampliar esa cobertura hasta el 48% para 1986.

¹⁰ Sin embargo, con anterioridad su participación en pactos de estabilización también había sido muy importante, sobre todo por su vinculación con el PCE, uno de los artífices de la misma. Pero eso había creado muchas fisuras internas.

¹¹ Lo que quedaba señalado explícitamente en muchos textos de la dirección del sindicato de esa época: por ejemplo en las resoluciones del XXXIII y XXXIV Congresos Confederales de 1983 y 1986.

¹² Protagonizada por el Ministro de Economía Solchaga en esta segunda legislatura, seguía vinculada al desprestigio de la concepción de los economistas de formación keynesiana, que consideraban posible una reducción del desempleo a costa de asumir un mayor nivel de inflación, y a la refutación por la realidad de los años setenta de la «Curva de Philips», que reflejaba el intercambio entre inflación y desempleo. También a la desconfianza en los efectos de la política monetaria en la que medida en que esta podía ser anticipada por los agentes económicos. No se trataba de una política basada en planteamientos keynesianos pero tampoco monetarismo ortodoxo.

¹³ Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados, 26 de Octubre de 1987

¹⁴ Köhler (1995, 155), reduce el problema a los enfrentamientos a que se ve obligada la UGT frente a una opción de ajuste neoliberal, autoritaria y desmovilizadora gestionada por los socialistas.

¹⁵ Aun cuando UGT no trataba en su ideario de restablecer las políticas clásicas de la socialdemocracia, si concedía una importancia clave al sector público empresarial, no establecía una conexión tan clara entre incremento salarial e inflación, no confería tanta importancia a la minoración del déficit público y no apreciaba «la relevancia del mantenimiento de la competitividad exterior en las nuevas condiciones de globalización» (Solchaga, 97, pág. 43)

¹⁶ Centrada en la mera garantía del mantenimiento del poder adquisitivo y en una distribución de los incrementos de la productividad a realizar a partir de lo negociado en convenios colectivos y empresa por empresa, que no se había llegado a realizar.

¹⁷ Todas estas materias fueron tratadas en distintas mesas de negociación puestas en marcha en el verano de 1988. Bilaterales, con la participación de empresarios y trabajadores en las relativas al gasto social y tripartitas en la discusión salarial con la intervención de las asociaciones patronales.

¹⁸ En este sentido se ha llegado a teorizar el triunfo de las socialdemocracias precisamente por la falta de apoyo sindical (Howell y Daley, 1993).

¹⁹ Se pueden examinar al respecto los trabajos de Maravall (1991) y Boix (1996).

²⁰ En las elecciones europeas del 1987 el partido gubernamental pierde una considerable presencia electoral,

pero es en las autonómicas y municipales de junio de ese año en donde el riesgo parece grave: perdió millón y medio de votos y la mayoría absoluta en las grandes ciudades y el Gobierno de las Comunidades Autónomas de Aragón, Canarias y Castilla y León, por señalar lo más significativo. Una interpretación extendida en medios socialistas de esta caída era que había sido el producto de la conflictividad sufrida en los primeros meses del año, debida precisamente a la ausencia de un pacto con los sindicatos. Sondeos efectuados con posterioridad a las elecciones mostraban, por un lado, que un 56% de los electores veían al ejecutivo más debilitado después de las elecciones y que el 58% consideraba necesario el acuerdo social. (Demoscopia, publicado el 11 de julio, muestra de 800 personas en municipios de mas de 2000 habitantes).

²¹ Especialmente el salto dado por la misma entre 1980 (25%) y 1985 (16%). Los datos son de la OCDE, que constata en general una bajada de esa tasa en todos los países incluidos en su ámbito. Pero el nivel de afiliación de partida en España era el más bajo de Europa junto con el de Francia. En las cifras que manejaban los sindicatos, más abultadas de inicio, la caída era aún más espectacular: se pasó de un 50% en el 1978 a un 17% en Enero de 1985. No obstante hay que tener en cuenta que la representatividad electoral vigente en España desde el comienzo de la democracia desmotiva la afiliación: «realiza tendencialmente una desincentivación de la sindicación» (Treu, 1988, pág. 255)

²² En las empresas de mayor tamaño, de más de 250 trabajadores, UGT venció en el 32 por ciento de los casos y CCOO en el 37,1 por ciento, a pesar de su triunfo global.

²³ Esa iniciativa estratégica fue ocupando más espacio poco a poco entre los que ocupaban la cúpula del sindicato, especialmente con el dirigente Zufiaur a la cabeza (Solchaga, 1987, 142).

²⁴ La Ley 9/1987 de 12 de junio, de representación colectiva de los funcionarios no aplicó en ese ámbito las competencias que se habían conferido a los *sindicatos más representativos* en la Ley Orgánica de Libertad Sindical de 1984. Casas, M. E. (1990).

²⁵ El crecimiento acumulado de la misma para todo el año prevista en un 3% –fue de un 5,8% como se dijo arriba. Pero fue especialmente significativo el hecho de que mientras en los seis primeros meses del año los precios crecieron 1,6 puntos, en los seis últimos lo hicieron en 4,2 puntos. Especialmente el IPC de julio de 1988, del 1,3% y el más alcista de los dos últimos años, fue una desagradable sorpresa para los técnicos gubernamentales, justo cuando se comenzaba el difícil camino de una concertación tantas veces frustrada.

²⁶ Los pactos lo suscribieron con un sindicato, la Confederación Sindical de Funcionarios, ajeno al tandem CCOO-UGT, y que no podía reivindicar la condición de sindicato mas representativo. O con una organización, la Unión de Pensionistas, que era una asociación de jubilados y no estrictamente un sindicato. La falta de acceso al privilegio legal en la negociación colectiva de la que disfrutaban para los trabajadores en general, se hizo mas hiriente con el desprecio solemne a su estatus de hecho, que representaron los acuerdos formales con la CSIF y la UDP.

²⁷ Desde enero de 1989 a abril transcurre el intento fracasado. Las elecciones generales se celebraron en

octubre y el ulterior proceso de negociación sobre determinadas partidas de gasto social y legislación sindical se produjo entre octubre de ese año y febrero de 1990.

²⁸ En sondeos posteriores (*El País*-Demoscopia, 16 de diciembre de 1988) la mitad de los españoles con trabajo indicaban que se había sumado al paro para mostrar su oposición al Gobierno.

²⁹ Los sindicatos valoraron sus reivindicaciones por encima de los 400.000 millones. La ulterior oferta gubernamental de 344.000 millones de pesetas pero incluía 60.000 ya ofrecidos antes de la huelga general.

³⁰ Un proyecto de ley de ampliación de las pensiones que beneficiaría desde su entrada en vigor a 200.000 personas. Se trataba de protecciones no contributivas, es decir, prestadas a personas que no hubieran cotizado lo requerido a la Seguridad Social. Otros de los proyectos anunciados sería el de extender la sanidad a toda la población, a lo largo de todo el año siguiente. La protección sanitaria y farmacéutica alcanzaría hasta el momento el 97,2% de la población. Estos proyectos se llevaron a efecto a través del Decreto Ley 3/89, de 31 de marzo, «de medidas adicionales de carácter social» y del Real Decreto 1088/1989 de 8 de septiembre. Todo lo anterior con un coste total valorado en 200.000 millones de pesetas.

³¹ Se trataba de una prestación dirigida a aquellas personas o familias sin ingresos o con ingresos inferiores al salario mínimo interprofesional, dirigido a paliar las bolsas de marginación y pobreza. Cuando el asunto lo plantean los sindicatos esa renta mínima estaba implantada efectivamente en las Comunidades Autónomas del País Vasco, Cantabria y Navarra y era previsible que se formalizaran acuerdos en el futuro inmediato en las otras Comunidades Autónomas.

³² Ninguna de los sindicatos apoyó al PSOE en esta ocasión. CCOO instó expresamente a no votarlo. La otra gran sindical no hizo, a pesar de todo, un pronunciamiento expreso. Pero su Secretario General dejó clara la aspiración de su colectivo: que el PSOE perdiera la mayoría absoluta, «lo que quizás le llevara a plantearse una mayor sensibilidad social» (Nicolás Redondo, Secretario General de la UGT ante la Confederación Europea de Sindicatos, el 2 de octubre de 1989) pocos días antes de los comicios. Lo cierto es que ese fracaso electoral del PSOE no se produjo. Un 39,55% de los ciudadanos le volvió a otorgar su confianza a pesar de la huelga, echando por tierra en buena medida las expectativas sindicales.

³³ Las expectativas económicas a comienzos de la tercera legislatura, es decir en octubre de 1989, que había lanzado entonces a los gestores económicos a reivindicar terapias contra el «recalentamiento» de la misma, era unos pocos meses después bastante peores. Si ya entonces la inflación mermaba la competitividad de nuestros productos y tendía a desequilibrar la balanza exterior, ahora la misma se había «disparado»: el índice mensual de incremento de precios –un uno por ciento– revelaba ya como inalcanzable el objetivo del ministro de Economía, que había hecho un previsión del 5,6 por ciento para todo el año.

³⁴ En concreto Antón Saracibar, secretario de organización de la UGT, pidió antes de las elecciones –según destacó la prensa– la afiliación obligatoria o mecanismo para privilegiarla, lo que despertó una fuerte polémica habida cuenta del significado político y de la lesión al

sistema constitucional que el asunto suponía. El modelo que se trataba de defender era el del *coludes shop* británico, que en su sentido más estricto impide al empresario contratar a cualquier trabajador no afiliado al sindicato firmante del convenio.

³⁵ Ley sobre derechos de información de los representantes de los trabajadores en materia de contratación finalmente promulgada el 7 de enero de 1991.

³⁶ Se trataba de la nueva ley de procedimiento laboral, que había sido impulsada por una Ley de bases aprobada en el Parlamento a comienzos del año 89 y en plena resaca de la huelga general. En el mes de febrero del año siguiente el gobierno presentó el Real Decreto Legislativo que articulaba esa ley de bases, precisamente en el momento más álgido de esta primera fase de concertación. (Se promulgó el 27 de abril de 1990). Se trataba de una regulación en la que, en términos genéricos, se reconocía y reforzaba notoriamente el papel de los sindicatos en el procedimiento y ante la jurisdicción laboral.

³⁷ Avala esta interpretación el hecho de que la diferencia entre la mejor propuesta gubernamental de incremento del gasto social, realizada en el anterior negociación en la que se excluyó el control sindical de los contratos, era inferior en un 22 por ciento a la ahora efectuada, algo no insuperable por nuevas cesiones mutuas. Entonces la ulterior oferta gubernamental fue de 350.000 millones de pesetas, como señalamos en su lugar. En esta ocasión la cuantificación del pacto final no tendría unos valores superiores en 100.000 millones de pesetas.

³⁸ Se presento ante el Parlamento en junio de un texto elaborado, que el Gobierno pretendía sirviera de guía para la discusión, primero en el Parlamento y luego con los agentes sociales.

³⁹ Ello sin contar con la pérdida notable de votos que sufre en las elecciones autonómicas y municipales de mayo de 1991 el partido socialista en el Gobierno.

⁴⁰ Sirva de referencia la «doctrina oficial» difundida por el dirigente ugetista Zufiaur en una serie de artículos periodísticos en los que se explicaba el fracaso de la concertación: «el nítido rechazo que desde 1986 vienen manifestando las organizaciones sindicales a una macroconcertación tripartita y la negociación centralizada de los salarios –contrasta con– una obsesión patológica por forzar la reedición de acuerdos tripartitos... tal empecinamiento estuvo en el origen de la huelga del 14-D y lleva bloqueando la normalización y el avance de las relaciones laborales en este país en los últimos cinco años. Lo sorprendente es que haya sido Carlos Solchaga (Ministro de Economía), que fue precisamente quien, con los acuerdos firmados en 1990, cambió esa idea fija (logrando establecer por primera vez en varios años una cierta sintonía y que por ello se había convertido, de hecho, en el único interlocutor del Gobierno con las centrales sindicales) quien ahora haya vuelto a desenterrar el viejo procedimiento, dilapidando de esta forma en pocos días el capital político que había acumulado entonces» (*Diario El País*, enero de 1990).

⁴¹ Especialmente patentes en el año 92. En el primer trimestre del año la cifra de desempleados se había situado en 2,6 millones de personas, lo que representaba un 17,45 de la población activa, una de las tasas más altas de los últimos tres años. Entre enero y mayo el Estado había gastado un 55 por ciento más que en 1991, lo que hacía un previsible un déficit público muy superior al 2,4

previsto. Los precios habían subido en solo cinco meses un 2,8 por ciento, algo más de la mitad de lo previsto para el conjunto de 1992, un 5 por ciento. El déficit exterior había alcanzado ya la cantidad de 1,6 millones de pesetas, lo que suponía un incremento del 15,5 por ciento respecto al mismo período de 1991. El crecimiento económico previsto para el año el Gobierno lo situaba solo en un 3 por ciento aunque instituciones internas y exteriores lo rebajaban. La escalada de suspensiones de pagos, que se habían triplicado en cuatro meses, ratificaba esa pésima situación.

⁴² Todavía en 1992, cuando la recesión estaba ya declarada, su crecimiento medio fue del 8,2 por ciento, frente a una inflación en 1991 y 1992 del 5,9 por ciento (ver Solchaga, págs. 230 y sigs.).

⁴³ Decreto de Medidas Urgentes sobre el Fomento del Empleo y protección al Desempleo de 4 de abril de 1992.

⁴⁴ El gasto del INEM había pasado de ser de 1.1 billones de pesetas en 1988 a ser de 2.1 billones en 1992. El presupuesto para 1992 tuvo que ser incrementado en un 25 por ciento, cuando con los empresarios se había pactado una congelación de las cotizaciones sociales. El incremento imprevisto en los costes parecía derivar además del aumento inesperado del número de beneficiarios de la prestación, al hacerse masivamente uso de la contratación temporal y por la fuerte rotación en el empleo en sí. Por otro lado, si hasta la mitad del 91 la extensión de la tasa de cobertura se compensaba con la disminución del paro, cuando en ese año comienza a sentirse la recesión en la creación de empleo, se constató la seria dificultad que suponía mantener la tasa de cobertura pactada.

⁴⁵ Los de empresa son *internos* en el caso de que los fondos dedicados a esta finalidad se encuentren en el balance de la empresa. Se materializan en el mismo en forma de reservas para hacer frente al pago futuro de las prestaciones devengadas por los empleados. Los *externos* o separados son aquéllos en que las aportaciones de la empresa y de los empleados, en su caso, son transmitidas a una tercera entidad para que lleve a cabo su gestión. Usualmente una entidad de previsión social o una fundación laboral de empresa o de sector industrial.

⁴⁶ Agrupados en torno al dirigente Alfonso Guerra.

⁴⁷ En líneas generales el proyecto de ley finalmente consensuado suponía un giro radical con respecto al modelo anterior, ya que fomentaba la autorregulación del derecho por parte de los sindicatos, en el marco de una consideración del mismo como derecho subjetivo. Así el establecimiento de los servicios mínimos. Pero la concreción de los mismos se dejaba a la voluntad de las partes, a partir de «códigos estables» con un contenido mínimo referido entre otras cosas al procedimiento para la designación de los trabajadores que hubieran de prestarlos. En caso de desacuerdo el encargo de fijar los servicios mínimos correspondería a una Comisión de arbitraje, formada por expertos y nombrada por el Gobierno a sugerencia de los sindicatos. En el proyecto se prohibía taxativamente la sustitución de los huelguistas por trabajadores ajenos a la empresa.

⁴⁸ La reforma del Instituto Nacional de Empleo incluiría la cesión de la gestión del seguro de desempleo a las organizaciones patronales y los sindicatos *más representativos*, para lo que se crearía nuevo organismo común. Encargado de cobrar las cotizaciones por este concepto a empresarios y trabajadores y el de pagar la

prestación –contributiva– de desempleo. El órgano creado fijaría también el tipo de cotización para garantizar la cobertura y, eventualmente, la cuantía y la duración de la prestación. En definitiva el órgano debía asumir el mantenimiento del equilibrio entre los ingresos y los gastos. El caso francés se utilizaba como referencia ya que en aquel sistema la gestión del seguro está encomendada a empresarios y sindicatos, que aun contando con la orientación y cierta tutela estatal, toman las decisiones finales en órganos bipartitos.

⁴⁹ La tramitación parlamentaria del proyecto quedó truncada al disolverse el congreso de los Diputados y el Senado y convocarse nuevas elecciones por el Real Decreto del 12 de abril de 1993, que fijó para junio de ese año unas elecciones que en convocatoria ordinaria debían celebrarse en octubre del mismo año.

⁵⁰ Que se intentó paliar con las devaluaciones de 1992 y 1993.

⁵¹ Fundamentalmente el Gobierno se decidió a suprimir la contratación obligatoria a través del INEM y a legalizar las agencias privadas de colocación; a facilitar la movilidad de los trabajadores para atender a las distintas funciones de las empresas y su desplazamiento territorial, a flexibilizar la jornada de trabajo; y a facilitar el despido colectivo entre otras.

⁵² Algo no nuevo en nuestra comunicación político-mediática fue la confluencia del conflicto secreto con el consenso expreso y del acuerdo teñido de opacidad con el conflicto aparente. La desavenencia sindical, de gran resonancia pública, enmascaraba también una firme posición favorable a la *contención* de la reacción social (Oliet, 1997).

⁵³ La situación llegó a poner en peligro la propia supervivencia de una organización acosada en un doble sentido: por la opinión pública, que no perdonaba al sindicato la situación en que había dejado a multitud de pequeños ahorradores, y por su propia situación financiera, ya catastrófica antes de afrontar sus responsabilidades en relación con aquéllos.

⁵⁴ El Secretario General del Empleo (*Cinco Días*, 26 de octubre de 1993)

⁵⁵ La reforma implicaba un conjunto de cambios normativos de entidad, referidos a la Ley Orgánica de Libertad Sindical, al Estatuto de los Trabajadores, a la Ley de Procedimiento laboral y a los Decretos de desarrollo de materia electoral. Fue desarrollada por la Ley 11/94 de 19 de mayo, y el Reglamento de Elecciones a Organos de Representación de los Trabajadores en la Empresa de septiembre de 1994.

⁵⁶ Todo como consecuencia de la función de intérprete del Tribunal Constitucional, que rectificó en este sentido normas aprobadas por acuerdo entre el Gobierno y las centrales mayoritarias.

⁵⁷ Como se reseñaba en la ponencia de organización del V Congreso estatal de CCOO, en 1992: «cada iniciativa en nuestra acción sindical, cada plan, debe conllevar otro en paralelo de fortalecimiento y consolidación organizativa» (Jordana, 1994, pág. 167).

⁵⁸ «Como una suerte de hilo rojo que recorre todos los acuerdos, la afirmación del principio de la autonomía de los agentes sociales y la potenciación institucional de espacios de negociación y acceso de aquellos a la implementación de las políticas públicas» (Pardo, 96, pág. 507).

⁵⁹ No se trata, como en el corporativismo «societal» de los países nórdicos y centroeuropeos, de que el Estado haya reconocido por ley un poder social real medido por una afiliación sobresaliente. Aquí nos encontraríamos con la concesión a ciertos sindicatos de un *status* semipúblico, en cierta forma «artificial», pues no derivaría de una previa centralización sindical ni de una implantación «real», basada en una afiliación mayoritaria.

BIBLIOGRAFÍA

- BOIX, C. (1996): *Partidos Políticos, Crecimiento e igualdad: Estrategias económicas conservadoras y social-demócratas en la economía mundial*, Madrid, Alianza.
- BOYER, Robert (1997): «Wage reform imposed by the state: some paradoxes in French Income Policies», en Dore, R., Boyer, R., Mars, Z. (eds.): *The Return to Income Policy*. Londres, Pinter.
- CASAS, M. E. (1990): «La representación y la necesaria representatividad de los sindicatos: las singularidades del sistema español», *Economía y Sociología del Trabajo*, n.º 10.
- EBBINGHAUS, A. H. (1995): «The siamese Twins: Citizenship Rights Cleavage formation, and Party-Union Relations in Western Europe», en *Internacional Review of Social History*, núm. 40.
- EBBINGHAUS, A. H.: «The role of concertation in the reform of the welfare state», ECPR Mannheim, 1999.
- ECKSTEIN, H. (1975): «Case Studies and Theory in Political Science», en F. Greensyein y N. W. Polsby (eds.) *Handbook of Political Science*, vol. 7, Reading, Addison-Wesley, 1975.
- ESPING-ANDERSEN, G.; FRIEDLAND, R.; WRIGHT, E. O.: «Los modos de la lucha de clases y el Estado capitalista», en Offe, (ed), *Capitalismo y Estado*, Madrid, 1985.
- FERNER, A., y HYMAN, R. (1998): *Changing Industrial Relations in Europe*, Berghahn Books, Oxford.
- FISHMAN (1989): «Labour and the return of democracy to Spain», *Working Paper*, núm. 118, Kellog Institute, Notre-Dame.
- HOWELL, C., y DALEY, A. (1993): «The Transformation of Political Exchange», *International Journal of Political Economy*, vol. 22, núm. 4.
- HAGE, J., y FOLEY MEEKER, B. (1988): *Social Casualty*, Unwin Hyman.
- JORDANA, J. (1994): «Sindicatos y política en España: la influencia de las condiciones organizativas en las estrategias sindicales», *Revista Internacional de Sociología*, n.º 8 y 9, mayo-diciembre.
- KÖHLER, HOLM-DETLEV (1995): *El movimiento sindical en España: Transición democrática, regionalismo y modernización económica*. Madrid.
- LIPHART (1975): «The Comparable Case Strategy in Comparative Research», en *Comparative Political Studies*, VIII, 1975.
- MARAVALL, J. M. (1991): «From opposition to government: the politics and policies of the PSOE», *Socialist parties in Europe*, Barcelona, Institut de Ciències Politiques i Socials.
- MARAVALL, J. M. (1993): «Politics and Policy: economic Reforms in new Democracies», en Pereira, Maravall y Przeworski, *Economic Reforms in New Democracies: a social-democratic approach*, Cambridge University Press.
- MARAVALL, J. M. (1995): *Los resultados de la democracia*, Madrid, Alianza Editorial.
- NIERO, Mauro (1996): «Italy: Right Turn for the Welfare State?», en George V., Taylor-Gooby, P. eds., *European Welfare Policy. Squaring the Welfare Circle*. Londres, Macmillan.
- OLIET, A. (1997): Sindicatos, concertación y comunicación política en España: entre el secreto y el espectáculo», *Revista de Estudios Políticos*, n.º 95, enero-febrero.
- PARDO, R. (1996): «Organizaciones empresariales, sindicatos y relaciones industriales en el cambio de siglo», En Tussel, J., Lamo de Espinosa, E., Pardo, R., *Entre dos siglos. Reflexiones sobre la democracia española*, Madrid, Alianza Editorial.
- PESTOFF, V. (1999): «The Disappearance of Social Partnership in Sweden during the 1990s and its Sudden Reappearance in late 1998», ECPR, Mannheim.
- REGINI, M.; REGALIA, I. (1997): «Employers, Unions and the State: The Resurgence of Concertation in Italy?» *West European Politics*, 20 (1).
- SABEL, Ch. F. (1981): «The internal politics of trade unions», en Berger, ed., *Organizing interests in Western Europe*, Cambridge University Press.
- SARTORI (1994): *La comparación en las ciencias sociales*. Madrid, Alianza Universidad.
- SEGURA, J. (1990): «Del primer Gobierno socialista a la integración en la CEE: 1983-1985». En García Delgado, J. L.: *Economía española de la transición y la democracia*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- SCHMITTER, Ph. C. (1989): «Corporatism is dead !Long live corporatism!», *Government and Opposition*, v. 24.
- SCHMITTER, Ph. C.; GROTE, J. R. (1997): «Der korporatistische Sisyphus: Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft», *Politische Vierteljahresschrift*, n.º 38.
- SOLCHAGA, C. (1997): *El final de la edad dorada*, Madrid, Taurus.
- SOTO CARMONA, A. (1997): «Conflictividad social y transición sindical», en Tusell, Javier, *Historia de la transición*. Madrid, Alianza.
- STREECK, W. (1997): «German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive?», en Crouch, C., y Streeck, W., (eds.), *Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity*. Londres. Sage.
- TAYLOR, A. J. (1989): *Trade Unions and Politics*, Londres, Macmillan.
- TALOS, E.; KITTEL, B. (1999): «Austria in the 1990s: The Routine of Social Partnership in Question?», en Berger, S., Compston, H. (eds.), *Social Partnership in Europe*, Berghahn Books, Oxford.
- TREU, T. (1990): «Innovazione e regole della rappresentanza sindacale», *Lavoro e Diritto*, n.º 2.