
ECONOMIA POLITICA DEL CORPORATIVISMO EN EL ESTADO ESPAÑOL: Del franquismo al posfranquismo *

Joan Martínez-Alier y Jordi Roca Jusmet
Universidad Autónoma de Barcelona

RESUMEN. La transición política tras el régimen de Franco ha sido habitualmente descrita, en términos socialmente neutrales, no-clasistas, como un cambio desde un régimen autoritario a una democracia parlamentaria. Los cambios políticos fueron separados con éxito de cambios en la estructura de la propiedad. Pero la recomposición del orden burgués tras 1975, el nuevo reparto de actores en la escena política, ha coincidido con una serie de acuerdos neocorporativos desde el Pacto de la Moncloa de 1977 hasta el Acuerdo Económico-Social de 1985-86. Así, paradójicamente, la vieja retórica corporativista franquista fue sustituida por prácticas neocorporativistas que han favorecido un aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso entre salarios y rentas de la propiedad.

¿Recomposición del orden burgués?

¿Era el franquismo un régimen político de dominación burguesa? La respuesta no depende únicamente de los hechos y de la posición política del analista: depende también de la perspectiva disciplinaria. Algunos análisis políticos negarían la cuestión o la dejarían de lado como carente de interés o irrelevante. Desde la mitad de los años sesenta, Juan Linz caracterizó el franquismo como un régimen «autoritario» con un «pluralismo limitado», una tercera opción entre la dicotomía «totalitarismo»/«democracia pluralista».

* Este artículo fue presentado en las Jornadas de Economía Crítica celebradas en Madrid en diciembre de 1987. Esta versión ha sido algo abreviada por razones editoriales.

El régimen franquista (al que se añadirían otros regímenes políticos al tiempo que otros autores seguían los pasos de Linz) sería autoritario y no una democracia pluralista porque carecía de un sistema de partidos políticos que competían en elecciones para determinar cuál de ellos —o cuáles— formaría gobierno. Pero tampoco podía clasificarse como «totalitario» porque, a pesar de que existía un partido único (la Falange, posteriormente Movimiento Nacional), existían otros grupos o tendencias políticas que también disfrutaban de poder —como la Asociación Católica Nacional de Propagandistas (ACNP) o el Opus Dei— y el partido único nunca dirigió toda la vida socioeconómica; por ejemplo, existían las Cámaras de Industria y Comercio y otros grupos socioeconómicos fuera del esquema Falange-Sindicatos Verticales. Además, muchos políticos y funcionarios no compartían la ideología falangista —por ejemplo, los encargados, a las órdenes de López Rodó, de la oficina planificadora de los años sesenta—, y muchos de ellos se caracterizaban a sí mismos, desde el principio, como expertos apolíticos, algo impensable en un régimen totalitario. Existía, por último, un débil grado de movilización política, y el régimen no intentó crear un movimiento de apoyo político masivo, excepto tal vez en momentos de crisis como en 1947 o diciembre de 1970, durante el Proceso de Burgos contra militantes de ETA.

Linz pretendió demostrar que el régimen franquista no podía considerarse como totalitario. Había un único partido político, pero existía un cierto grado de pluralismo limitado a algunos grupos políticos —frecuentemente disfrazados de no políticos— y a ciertas organizaciones que representaban intereses sociales. Además, según Linz, el régimen carecía de cualquier deseo de movilizar a la población y prefería que permaneciese en un estado de apatía política. Sobre la utilización del término «apatía» era fácil estar en desacuerdo: no era tanto un rasgo definidor del régimen, sino una de sus consecuencias, y más bien debería ser llamado «miedo» que «apatía» (Martínez-Alier, 1975).

El régimen se llamaba a sí mismo «democracia orgánica». Según Linz, carecía, sin embargo, de una ideología precisa, se movía por criterios pragmáticos debido a que una élite de expertos en economía y administración —que no pertenecían a la Falange (o Movimiento Nacional) o que, en todo caso, no sentían lealtad hacia el partido— se habían convertido en ministros y altos cargos públicos. Contra Linz, sin embargo, podría argumentarse que existía una ideología clara de «solidaridad nacional», aunque el lenguaje para defenderla evolucionó desde el anticuado corporativismo católico (y nacional-sindicalismo falangista) al «moderno» lenguaje de la ciencia económica. Pero la realidad distaba mucho de la ideología, ya que, a pesar de que ciertamente existía un «pluralismo limitado», la cuestión básica era: ¿pluralismo para quién? Algunas opciones de política económica podían ser discutidas públicamente, pero nadie podía genuinamente presentar opciones a nivel central como portavoz de la clase obrera, e incluso los capitalistas, a pesar de su creciente entusiasmo por la administración económica de los llamados «tecnócratas» del

Opus Dei, tampoco disfrutaban plenamente de «voz» en la política. Charles Anderson (1970) puso de relieve la amplitud del debate económico en España durante los años sesenta, pero no analizó la ausencia de representación obrera a nivel central. La cuestión no era si existía o no deseo de participar en «pactos sociales» o en una «planificación concertada» (al estilo francés), sino que la representación estaba excluida. Había, ciertamente, un grado de pluralismo, pero no lo suficientemente amplio como para incluir la posibilidad de un acuerdo corporativo con las organizaciones de los trabajadores. Una política de rentas firmada dentro de la organización corporativa oficial hubiera sido una broma. Por tanto, si la «solidaridad nacional», bajo el disfraz de orientaciones macroeconómicas y políticas de rentas, sería o no aceptada por la clase obrera era una cuestión que no podía tener respuesta hasta después de la muerte de Franco: no existían representantes que pudiesen contestar.

Puede establecerse una analogía con Brasil a finales de los setenta y principios de los ochenta, donde la negativa del Estado a reconocer a los líderes obreros auténticos —como Lula— hacía imposible un acuerdo sobre políticas económicas y sobre una norma salarial. En Brasil, sin embargo, incluso un acuerdo corporativo central sobre salarios ligado a la redemocratización —el cual se convirtió en una posibilidad después de 1985— aún dejaría fuera a las masas desorganizadas de población pobre, cuya forma de manifestación política consiste en los motines de subsistencia o por el transporte público. Otro paralelo sería éste: si el gobierno polaco hubiese tenido éxito en separar a los «radicales» del liderazgo de *Solidaridad*, podría haberse producido un macroacuerdo sobre política económica entre el sindicato y la burocracia del partido —que juega el doble papel de gobierno y empresariado— en el contexto de un también limitado pluralismo.

Mientras que para un análisis político formal, como el de Linz, el contenido de clase del franquismo era irrelevante, para la izquierda marxista era importante caracterizar el franquismo en términos de clase. ¿Era una expresión de la dominación burguesa —a pesar de la resistencia de parte de la burguesía catalana a cantar las alabanzas de Franco— o era más bien la expresión del característico atraso social español? ¿Era un obstáculo para la acumulación de capital? Víctor Pérez Díaz ha escrito que «la cultura española careció de dos importantes procesos históricos: la reforma protestante y la ciencia empírica, los cuales en gran medida habían forjado el espíritu de Gran Bretaña y el continente europeo en los tiempos modernos» (Pérez Díaz, 1987, p. 220). No cabe sino asentir; sin embargo, Prusia experimentó ambos procesos históricos y también tuvo a Bismarck (y a Hitler). Tanto Prusia como España carecieron de una reforma agraria expropiadora de la élite terrateniente. Pero tampoco Gran Bretaña tuvo tal reforma agraria: ¿se debería hablar de «atraso» británico debido a esta peculiaridad?

Para la mayor parte de la izquierda, la visión de la sociedad española como atrasada, incluso «semifeudal» en el campo, era esencial para caracterizar al

régimen de Franco no como una forma de dominación burguesa (o de dominación militar en nombre de la burguesía), sino como la dominación de una camarilla y de una oligarquía financiera y agraria. Esta descripción fue propuesta por el Partido Comunista en los cincuenta y sesenta, y fue el análisis necesario para sostener la consigna de «reconciliación nacional» desde el año 1956 en adelante, en la que tanto Carrillo como Claudín coincidían, incluso después de la escisión de 1964. Pero, en realidad, el desempleo (un fenómeno muy poco feudal) era el principal motivo de queja de los trabajadores en el campo latifundista, tanto antes como después de la guerra civil. El «hambre de tierra» existía porque la tierra era vista como un medio de asegurar el empleo. El campo era capitalista, pero la economía era atrasada: no fue hasta la década de los setenta que el número de tractores excedió al número de mulas. En los años cuarenta y principios de los cincuenta, la agricultura española daba empleo a más de la mitad de la población activa, una proporción mayor que en los años treinta. Aún seguía basada en el trabajo humano y animal, y en el estiércol como fertilizante, de manera que —aparte de una presión demográfica sobre la tierra mucho más baja y de rendimientos por hectárea muy inferiores— era técnicamente más parecida a la agricultura china que a la del Atlántico Norte.

Una parte de la izquierda (Viñas, 1972) que en aquellos momentos estaba a la izquierda del Partido Comunista argumentó que el franquismo debía interpretarse no tanto como una forma de dominación burguesa contra la amenaza revolucionaria de los años treinta, sino como un régimen de excepción que, quizás más por suerte que expresamente, había realizado —arrastrado por el *boom* europeo de los años cincuenta y sesenta— la tarea burguesa, tanto tiempo retrasada, de la industrialización. En cierto sentido, la discusión era todavía si la guerra civil debía interpretarse como Fascismo contra Revolución Social o como Fascismo contra Democracia, si la clase burguesa española se había convertido en fascista contra una clase obrera revolucionaria o si había sido intrínsecamente débil. Una burguesía débil sería menos responsable por el franquismo. Esta interpretación era o se convirtió en una llamada a la burguesía para que rechazase un régimen anticuado y adoptase un papel cooperante, o incluso dirigente, en la instauración de una forma democrática de gobierno.

En los sesenta y principios de los setenta hubo en España un debate (similar a los debates en Brasil) sobre si la estructura agraria latifundista era o no un obstáculo para el crecimiento de la producción. No es éste el lugar para entrar (nuevamente) en este debate (Martínez-Alier, 1967), que requiere estudios empíricos sobre la agricultura. En cualquier caso, en España (como también en Brasil) el debate perdió fuerza porque a partir de los años sesenta el crecimiento de la productividad agrícola, si se mide como producto por unidad de superficie o por unidad de trabajo humano —pero no si se mide en términos energéticos—, demostró que el lado «feudal» de la polémica

estaba equivocado (tablas 1 y 2). Sin embargo, los términos del debate político general no se alteraron: la imagen feudal era usada por táctica política, para dar consistencia al deseo de la izquierda de conseguir un pacto con la

TABLA 1

Caballos de fuerza instalados por hectárea cultivada en la agricultura española

	1947	1977
Seres humanos	0,04	0,02
Animales de tiro	0,09	0,03
Máquinas (incluyendo cosechadoras, bombas de riego, etc.)	0,03	1,40
TOTAL	0,16	1,45

FUENTE: J. M. NAREDO y P. CAMPOS, «Los balances energéticos de la agricultura española», *Agricultura y Sociedad*, 15, 1980, p. 176.

TABLA 2

Valor energético de los «inputs» procedentes de fuera de la agricultura y de la producción agrícola neta en la agricultura española
(En 10¹² Kcal)

	Media 1950-51	Media 1977-78	Índice 1977-78 *
<i>«Inputs»</i>			
Fertilizantes	2,46	17,84	725
Maquinaria	0,11	2,90	2.630
Combustibles	0,90	26,42	2.930
Electricidad	0,52	2,44	469
Pesticidas	0,43	1,90	441
Piensos importados	—	30,81	—
TOTAL	4,42	82,31	1.862
<i>Producción</i>			
De productos vegetales	26,97	49,22	183
De productos animales	3,44	12,59	366
TOTAL	30,41	61,81	203

* Base 100 = 1950-51.

FUENTE: J. M. NAREDO y P. CAMPOS, «Los balances energéticos de la agricultura española», *Agricultura y Sociedad*, 15, 1980, pp. 196, 198 y 214. El valor energético de los piensos importados excluye la energía de fabricación en el país de origen; incluye el contenido energético más la energía gastada en las fábricas españolas. El *output* de productos vegetales, si se incluyeran la semilla, la paja y los pastos, será en 1950-51 de 96, y de 160 en 1977-78 (mismas unidades energéticas). Los productos animales (carne, leche, huevos, etc.) no incluyen el trabajo animal ni el estiércol.

burguesía. En los años treinta, la reforma agraria fracasó porque republicanos y socialistas, atrapados en su propia palabrería, habían creído que la confiscación de las tierras de la nobleza sería suficiente para el establecimiento de una parte sustancial de los que no tenían tierras (Mafefakis, 1970; Martínez-Alier, 1973). A finales de los setenta, este mismo deseo de llegar a un acuerdo con la burguesía (un aliado potencial contra la camarilla de Franco y la llamada oligarquía financiera y agraria) no se expresaba en el lenguaje —que ya hubiese resultado demasiado ridículo— de una lucha común antifeudal, sino en el lenguaje del consenso político, la modernización, los pactos sociales, las políticas de austeridad y la solidaridad nacional. Esta política de conciliación era más factible que durante la República debido al aumento del nivel de vida y a que la amenaza de un proletariado agrícola sin tierra había casi desaparecido, pues su número —como también el de los pequeños agricultores— había disminuido drásticamente en los años sesenta y setenta. En el debate sobre la reforma agraria, la extrema izquierda señalaba que la revolución burguesa había tenido lugar mucho tiempo atrás, puesto que la propiedad burguesa de la tierra y también un mercado libre de fuerza de trabajo, obviamente, existían ya en la mitad del siglo XIX (las guerras carlistas serían la última defensa de una «economía moral» frente a los liberales, que fueron quienes ganaron las guerras). La redistribución de la tierra sería, pues, una buena cosa no para remover los obstáculos al crecimiento, ya que la estructura agraria existente se había demostrado muy capaz de promover el crecimiento —tal como es medido convencionalmente—, sino porque los trabajadores agrícolas, amenazados por el desempleo, querían tener tierra o trabajo. El argumento sigue vigente, reforzado por las dudas sobre si la «producción» es adecuadamente contabilizada no desde un punto de vista crematístico, sino desde un punto de vista ecológico: pero esto es otra cuestión, ya que es la Macroeconomía —y no la Ecología— la que proporciona el lenguaje común del debate político.

Corporativismo estatal

Como hemos visto, el régimen franquista fue catalogado como autoritario por Linz. También podría ser clasificado como un caso de corporativismo estatal, ya que había una afiliación obligatoria a las corporaciones (Sindicatos Verticales) que agrupaban tanto a trabajadores como empresarios, no había partidos políticos, excepto la Falange, y las Cortes estaban organizadas como una Cámara corporativa —si bien con algunos miembros con representatividad territorial—. Sin embargo, el corporativismo estatal debería considerarse como una ideología política sin realidad histórica: al examinar cómo se determinaban salarios y condiciones de trabajo, puede evidenciarse el carácter puramente doctrinal del corporativismo durante el franquismo.

En el período 1939-58, los salarios y condiciones de trabajo para cada sector económico no eran resultado de la negociación, sino que eran directamente determinados por el gobierno, mientras cualquier huelga constituía un delito. Los salarios reales no recuperaron el nivel de preguerra hasta la mitad de los años cincuenta, en la industria, y principios de los sesenta, en la agricultura. Ello puede explicarse en el doble contexto de la derrota sufrida por la clase obrera y la situación de crisis de subsistencias, con «años de hambre» aún en 1946 y 1949.

Formalmente, tanto los trabajadores como los empresarios pertenecían a los sindicatos verticales, pero los cargos de estas corporaciones, nombrados por el gobierno, debían ser miembros de la Falange. Estos cargos prácticamente no ejercían el papel de negociadores en nombre de sus «representados». Esto es así claramente en el caso de los cargos «obreros» y, en cierta medida, también en el de los representantes de los empresarios. Si bien en algunos sectores y regiones podían ser los mismos empresarios los que controlaban el sindicato —con todas las ventajas que ello comportaba para limitar la competencia, sobre todo en los primeros años, cuando los sindicatos concedían los permisos de creación de nuevas firmas y la distribución de las materias primas—, las presiones empresariales sobre el gobierno frecuentemente se expresaban por otros canales como las Cámaras de Industria y Comercio —las cuales, asimétricamente respecto a las organizaciones obreras, pudieron subsistir—. El origen rural y pequeño burgués de gran parte de los cargos de los sindicatos verticales y su orientación fuertemente nacionalista española dificultaba que algunos sectores de la burguesía, como los industriales catalanes, se sintiesen plenamente representados. Un caso diferente es el de la agricultura andaluza, donde los propietarios se integraron desde el principio en los sindicatos verticales, que, a nivel provincial, mantuvieron el nombre de Cámaras Agrarias y funcionaron adecuadamente como lugar de encuentro y organismo coordinador, elaborando estudios de su interés y representándolos ante los organismos gubernamentales. En este caso, el corporativismo estatal sí funcionó bastante bien, pero únicamente representando a una de las partes.

A pesar de su satisfacción con la victoria de Franco en una guerra desencadenada en interés de la burguesía, muchos industriales estaban, durante las décadas de 1940 y 1950, en desacuerdo con la forma en que el régimen dirigía la economía, con un grado extremadamente alto de intervencionismo. El sistema de racionamiento fue mantenido hasta principios de los cincuenta, lo que en parte era consecuencia de la doctrina y en parte de la necesidad. Hasta cierto punto utilizaron los canales de los sindicatos verticales (un tema que requeriría más investigación) e incluso algunas antiguas asociaciones se integraron en los sindicatos verticales —como el Fomento del Trabajo Nacional de Cataluña—, pero el propio carácter del régimen implicaba renunciar a una plena representación independiente —aunque debería precisarse que la existencia de una organización formal propia no es tan fundamental para

la clase capitalista como lo es para la clase obrera—. Un signo de que existía carencia de representación empresarial incluso en la más liberal década de los sesenta es que quien sería dirigente de la CEOE después de la muerte de Franco, Ferrer Salat, había tenido poco que ver con la organización sindical franquista (aunque no puede afirmarse lo mismo de su sucesor, José M.^a Cuevas), si bien utilizó el Fomento del Trabajo Nacional como plataforma para la creación de la nueva organización (Aguilar, 1985): una evidencia más de continuidad en el proceso de transición política. Si se añade la ausencia de representatividad de los trabajadores, puede afirmarse que los cargos sindicales falangistas actuaban en un «vacío social» que favorecería que muchos de ellos hicieran carrera aprovechándose de la corrupción económica, lo cual no ayudaba a su credibilidad como supuestos representantes de los intereses sociales organizados.

Con la introducción de la negociación colectiva en 1958, las contradicciones se hicieron más patentes: en un sistema de corporativismo estatal, el Estado nombra a los altos cargos de las organizaciones que se supone representan a los grupos sociales, pero un sindicato cuyos dirigentes son nombrados por el Estado es un sindicato muerto. La legislación sobre convenios colectivos de 1958 y de 1973 declaraba como objetivo de la negociación colectiva «la integración en una comunidad de intereses y de propósitos de los distintos elementos personales que intervienen en el proceso económico y el fortalecimiento de la paz social». Pero, al mismo tiempo, hubo un énfasis nuevo sobre el hecho de que dicha negociación contribuiría a «aumentar la productividad». El período de «primacía de la economía» (y de los economistas) estaba justo empezando cuando el régimen franquista aún había de durar casi veinte años. Este período de «primacía de la economía» aún no ha terminado. La economía había de utilizarse, más convincentemente que la «vieja» ideología corporativista, como una teoría de la armonía social.

Aunque frecuentemente se ha destacado el «economicismo» del Opus Dei, la evolución ideológica de la ACNP es más significativa para nuestra discusión. La ACNP era una pequeña sociedad católica (nunca más de 600 miembros), fundada en 1909, que reclutaba sus miembros por cooptación y que se guiaba por el propósito explícito de ocupar altos cargos políticos y administrativos (Sáez Alba, 1974). Efectivamente, muchos miembros del gobierno durante la Dictadura de Primo de Rivera procedían de las filas de la ACNP, que fue también inspiradora de la CEDA y que durante el franquismo aportó más ministros que ningún otro grupo, salvo el Ejército. Igualmente, proporcionó decisivas figuras de la transición (Osorio, Lavilla, Oreja). En los años veinte y treinta, la ACNP tenía una clara línea de inspiración corporativista-católica, como queda patente en el comentario a *Quadragesimo Anno* de Herrera Oria (1933), donde escribió: «León XIII contempló (en *Rerum Novarum*) frente a frente a patrones y obreros, divididos en dos grupos de muy desigual fortuna y enemigos entre sí (...) Y el papa trataba de unir a estas

dos clases, como a miembros de un mismo cuerpo, por vínculos de justicia y por el espíritu vivificante de la caridad cristiana. Pío XI va más allá: no se contenta con hermanar al obrero con el patrono dentro de la empresa, sino que procura después establecer un orden armónico dentro de las distintas profesiones, y aspira, por último, a que las profesiones organizadas se sometan de lleno al orden social; y es tan explícito en su pensamiento, que la *Quadragesimo Anno* adquiere valor como encíclica política, en el sentido que en ella se esboza una teoría del Estado» (p. 15).

Los católicos creían en el llamado principio de subsidiariedad y, antes de la guerra civil, habían propuesto «sindicatos libres dentro de las corporaciones», confiando en que unos hipotéticos sindicatos católicos auténticamente representativos de los trabajadores negociarían con los empresarios de la misma «corporación». De acuerdo con este principio de subsidiariedad —que, por ejemplo, sirve para justificar que la enseñanza privada católica se beneficie de subvenciones estatales—, no sería deseable que el Estado entrase a regular detalladamente los salarios y las condiciones de trabajo y, coherentemente, los católicos apoyaron la ley de negociación colectiva de 1958, que encajaba muy bien dentro de su tradición corporativista. Durante la guerra civil, los falangistas —que no eran partidarios del «principio de subsidiariedad»— ganaron posiciones, pero, acabada la guerra, católicos y falangistas colaboraron en la construcción del «Nuevo Estado», teniendo los primeros que aceptar el precio de vestir el vistoso uniforme de los segundos. En 1946, Larraz, ministro de Hacienda y miembro de la ACNP, se quejaba del mal trato —que duraría poco— que los aliados daban al régimen de Franco: en aquellos momentos de pasión, muchos creían que un régimen corporativo era una idea que pertenecía al totalitarismo, condenable *a priori*. Algunos incluso querían hacer del régimen corporativo una especie de criminal de guerra. Esto era, según Larraz, pura ignorancia, porque el corporativismo era «un producto natural y espontáneo de la vida social», y, a pesar de los ataques del liberalismo, las ideas corporativistas resurgían constantemente en diversas formas. Podía encontrarse corporativismo tanto en Sismondi como en los primeros socialistas, en el catolicismo social, en el guildismo inglés o en «la transformación del sindicalismo revolucionario en algo constructivo, que propuso Duguit» (Prefacio a Aznar, 1946, pp. XI-XII).

Severino Aznar, uno de los primeros corporativistas católicos españoles, era consciente de que la doctrina de la representación política corporativa surgió como reacción a la Revolución Francesa. El corporativismo podía remontarse a Adam Heinrich Müller (1779-1820), que, nacido en Berlín, se adhirió a la Iglesia católica y fue el autor de *Elemente der Staatskunst* (1809), iniciando la corriente de corporativismo católico alemán y austríaco. Müller estaba influido por Burke, que se lamentaba de que en la Asamblea Nacional francesa posterior a la Revolución no hubiese una adecuada representación del «interés natural» de los propietarios de la tierra (Burke, 1790, p. 132),

mientras Paine apoyaba, por el contrario, la moción del Abbé Sièyes según la cual el Tercer Estado asumía la representación de la Nación y los dos Ordenes debían considerarse como diputados de corporaciones con voz meramente consultiva (Paine, 1791, p. 127).

Aznar no citó únicamente a autores católicos (Ketteler, Vogelsang, Hitze), sino también a Durkheim y Duguit. Durkheim representaba una «escuela sociológica y positivista científica» que habría llegado a idénticas conclusiones que los reformadores sociales católicos, aunque sin apoyarse en ideas religiosas. Duguit, a pesar de sentir por el catolicismo una «hostilidad siniestra de hugonote», había llegado también a una visión semejante. Duguit había sido introducido en España por un krausista no-católico, Adolfo Posada, que tradujo *La transformación del Estado* (1909). Su obra aportó dos ideas útiles para el pensamiento corporativista: en primer lugar, el cambio desde una concepción de los derechos de propiedad basada en el Derecho Romano a una concepción basada en la «función social» de la propiedad; en segundo lugar, la noción de que la lucha de clases se debilitaría mediante la regulación contractual del conflicto entre las clases sociales. Para enfrentarse a un sindicalismo revolucionario basado en la idea de que *la propriété c'est le vol* y en el principio de que los sindicatos siempre debían utilizar la acción directa, como el existente en esa época en España y en otros lugares, estas ideas eran más útiles que la impracticable visión extremista-liberal contraria a cualquier tipo de sindicalismo. La Carta de Amiens está fechada en 1907. Para desactivar este sindicalismo revolucionario, el Estado había de proveer el armazón legal para la negociación colectiva.

Los católicos españoles soñaban con un corporativismo natural y espontáneo, pero durante el régimen franquista, después de haber matado a tantos trabajadores, desarticulado los sindicatos obreros y haber puesto bajo control incluso a las organizaciones empresariales, no podían esperar que funcionase un sistema corporativista genuino. El corporativismo estatal suprimió su necesaria base social.

La historia de los acontecimientos posteriores a la introducción de la negociación colectiva en 1958 ilumina las deficiencias del corporativismo estatal incluso al micronivel de la empresa individual. Durante el período 1958-1975, el Estado pretendía que se firmasen convenios colectivos descentralizados, pero mantenía en reserva el poder para desautorizar aquellos que considerase que comportaban aumentos salariales excesivos. Dadas las restricciones legales sobre despido —cuando no era justificado por motivos político-sindicales, el despido, aunque era libre, resultaba caro—, los acuerdos colectivos descentralizados eran vistos como un medio para relacionar aumentos de salarios y de productividad. En los años sesenta y principios de los setenta, el contexto económico era de importante crecimiento y de fuerte trasvase de trabajo, con una masiva emigración desde el campo a las áreas industriales y también a Europa. La negociación colectiva debía desarrollarse entre representantes de

trabajadores y de empresarios en el marco de los sindicatos verticales; un marco demasiado estrecho para el nuevo movimiento obrero.

El proceso de nacimiento de las Comisiones Obreras ha sido frecuentemente explicado (Amsden, 1971). Los trabajadores intentaron dotarse en bastantes empresas de auténticos representantes a nivel de centro de trabajo. Se desarrollaron asambleas masivas en las cuales se presentaban las propuestas, y surgió la idea de elegir representantes temporales de los trabajadores que, perteneciendo o no al Jurado de Empresa, debían negociar un acuerdo. Se desarrolló un sistema paralegal de representación, y algunos empresarios llegaron a preferir —e incluso lo expresaron públicamente— negociar con tales representantes porque así podrían firmar acuerdos con portavoces capaces de asumir compromisos en nombre de los trabajadores. Llegado el cambio político, uno de estos empresarios, que se había destacado por su anterior reconocimiento —ya durante la década de 1960— de la representatividad de Comisiones Obreras, reclamó medidas contra las asambleas en los centros de trabajo argumentando que tales asambleas convertirían a los nuevos sindicatos en no-representativos (Durán Farrell, *La Vanguardia*, Barcelona, 6 noviembre 1977).

Antes de la transición, la coordinación de trabajadores de diferentes empresas se hacía muy difícil como consecuencia de la ilegalidad de Comisiones Obreras —motivo al que debería añadirse las disputas políticas dentro de Comisiones durante los años sesenta—. Progresivamente, el Partido Comunista controló y dio un liderazgo a CC. OO.

La insistencia por parte del gobierno sobre la necesidad de la negociación colectiva fue clara incluso en la agricultura. Las autoridades presionaron a los cargos de la organización sindical para que consiguiesen que propietarios y trabajadores negociasen sobre salarios, horarios de trabajo y condiciones del trabajo a destajo. Por ejemplo, en los años sesenta, en los pueblos de Córdoba con clase obrera más militante, los trabajadores se negaban a participar en elecciones para representantes en los sindicatos oficiales. A pesar de ello, no pudieron desarrollar, en contraste con lo que ocurrió en muchos centros industriales, asambleas masivas y elección extralegal de delegados, debido a que la represión en el campo era más fácil. Por tanto, se hizo imposible la conclusión de auténticos acuerdos, lo que representa un caso de ausencia de acuerdos corporativos incluso a un nivel «micro», causada precisamente por el intento de forzar la introducción del corporativismo estatal (Martínez-Alier, 1971).

Los años sesenta y principios de los setenta fueron un período en el cual dentro del régimen se fue afirmando, a nivel ideológico, una «primacía de la economía», es decir, los argumentos para defender la armonía social utilizaban predominantemente un lenguaje procedente de la ciencia económica, que desplazaba o se superponía al discurso católico. El banquero Ignacio Villalonga

(que fue también tesorero de la ACNP) explicó en 1961: «Muchas gentes ingenuas y otros demagogos suponen que para mejorar a las clases económicamente débiles basta con la presión sindical o la legislación social (...) Si se le obliga al empresario a abonar un salario superior al valor de su producto marginal, se provoca, más o menos pronto, el paro» (citado en Muñoz, 1969, p. 357). Compárese con el vocabulario de Herrera Oria (1933, Prefacio): «... de la renta que los bienes produzcan tiene el propietario derecho a retirar lo que necesite para el sustento, para el perfeccionamiento, para el *decoro* de su persona y de los suyos, y el resto debe darlo en limosnas».

Ya en la década de 1950 surgen dentro del régimen argumentos económicos modernos para justificar las políticas de rentas. Por ejemplo, en una de las «Semanas Sociales» organizadas por la ACNP se presentó una comunicación de Carlos de Inza (1952) en la que, ante una audiencia en la cual los obispos abundaban, explicó la teoría de la productividad marginal, llegando a la conclusión de que «no creo que exista una justificación enteramente satisfactoria para probar que la parte del producto que en conciencia corresponde a cada factor pueda establecerse tomando como remuneración unitaria o precio la productividad marginal». A pesar de todo, la economía podía legitimar los beneficios, ya que —Inza argumentaba— el crecimiento económico dependía de la inversión, por lo que los capitalistas tenían derecho a un beneficio, a pesar de que era difícil determinar de qué proporción exacta del total de la producción habían de apropiarse.

Pero, a pesar de que el vocabulario económico estaba ya disponible, no había forma de establecer un acuerdo central interclasista por falta de representantes adecuados —por lo menos por el lado de la clase obrera— y, por tanto, las políticas de rentas eran inviables (o, mejor dicho, sólo podían ser efectivas —como la congelación de salarios decretada a finales de 1967— en momentos muy particulares y con la represión como único apoyo). Si bien los sindicatos verticales fueron a veces usados como plataforma legal para desarrollar negociaciones auténticas a nivel de centro de trabajo, muchas veces eran incapaces de canalizar la negociación colectiva, como demuestra el frecuente uso del arbitraje de obligatorio cumplimiento. A niveles más elevados, la estructura sindical corporativa era aún mucho más vacía y los decretos gubernamentales sobre normas salariales no respondían a ningún tipo de negociación entre representantes de las clases, y, después de la citada congelación, o bien se renunció a tales normas o, cuando se intentó aplicarlas, supusieron claros fracasos (Poveda, 1974; Cuadrado y Villena, 1979).

Después de 1977: del corporativismo al corporativismo

En el período franquista, el sistema político-económico se presentaba como funcionando según principios corporativistas. De hecho, ello no era así. Por otro lado, en el sistema político-económico posfranquista se ha desarrollado un sistema neocorporativista más o menos estable, aunque ningún político, dirigente empresarial o líder sindical se declara partidario del corporativismo. Es por esto que se podía escribir sobre «la vieja ideología corporativista y la nueva realidad corporativista en España» (Martínez-Alier, 1977, 1978, 1981, 1985 a, 1985 b; Lang, 1981; Giner y Sevilla, 1984).

Los acuerdos corporativos auténticos eran imposibles bajo un sistema de «corporativismo estatal». Ahora son posibles debido a que existen intermediarios e interlocutores válidos. En el último apartado volveremos al tema de las bases ideológicas actuales para tales acuerdos. La historia de los pactos sociales en el posfranquismo debería incluir un capítulo explicando cómo los dirigentes sindicales hicieron tan rápidamente un cambio de lenguaje, abandonando términos como explotación y lucha de clases a favor de análisis en términos macroeconómicos convencionales.

No debe olvidarse, sin embargo, que el inicio de los acuerdos neocorporativos en España no responde tanto a un rápido cambio sindical sobre la visión de la sociedad o a una súbita fascinación por una determinada corriente de la Macroeconomía, sino más bien a una coyuntura política concreta: el miedo a un golpe militar; en palabras de Zufiaur (1985, p. 204): «En definitiva, parece indudable que la actitud de compromiso y de pacto nace en nuestro sindicalismo originariamente más en función de la voluntad de consolidación democrática que como respuesta sindical frente a la crisis. Más en función de un consenso político o pacto de sociedad que de una política de concertación o neocontractualista.»

Pero la necesidad se convierte en virtud, y desde el primer momento es presentada como tal por destacados dirigentes sindicales. La voluntad de lo que, utilizando un término importado, se acabará denominando concertación se convierte rápidamente en una característica del sindicalismo dominante. Así, Redondo, dirigente de la que deviene en términos electorales, aunque no en capacidad de movilización, primera fuerza sindical, afirmaba (*El País*, 11 junio 1983) que los sindicatos podían optar entre tres alternativas: actuar de forma que colaborasen en la implantación de una solución política neoliberal, de claro contenido antisindical; decidirse por una política de grandes acuerdos, con sacrificios y contrapartidas equilibradas; o defender la negociación libre, descentralizada, que inevitablemente daría lugar a «prácticas corporativistas». Estas declaraciones, pronunciándose claramente por la segunda alternativa, demuestran cuánto ha avanzado el corporativismo en España, si bien también demuestran sus contradicciones, en cuanto en el momento de escribir estas líneas Redondo no suscribiría sus propias palabras, sino que más

bien éstas podrían utilizarse en su contra. Por otro lado, el uso que da al término «corporativismo» refleja que el significado que le damos en este artículo no ha sido aceptado en España en el debate político —ni casi tampoco en el académico—, puesto que Redondo reserva esta palabra (despectivamente) para referirse, al estilo francés e italiano, a comportamientos que no tienen un nombre comúnmente aceptado en la literatura académica y que corresponden a lo que en alemán, con connotaciones claramente negativas, se denomina *Betriebs-Egoismus* y en inglés, con connotaciones generalmente positivas, *free collective bargaining*.

Las siguientes palabras de Zufiaur (1985, p. 215) prueban el mismo avance, en unos pocos años, de la ideología neocorporativista dentro de la clase obrera organizada: «... el paso de una estrategia de maximización de intereses particulares a otra en que los sindicatos se ven abocados a la defensa de intereses generales y nacionales acentúa el dilema de tener que compaginar las reivindicaciones inmediatas de los trabajadores con las propuestas globales a medio plazo que los sindicatos expresan». En comparación a los últimos años del franquismo, cuando existía, a pesar de actuar en condiciones de ilegalidad, un movimiento obrero fuerte, y basado en gran parte en la negociación y acción «directas» (para caracterizar con un adjetivo la ausencia de intermediarios permanentes o, cuanto menos, el elevado grado de control sobre estos representantes por parte de los trabajadores), el cambio en el clima de las relaciones laborales ha sido grande y habrá sorprendido agradablemente a muchos empresarios que temían que la democracia iría acompañada de una creciente conflictividad en las empresas.

Otra de las características del movimiento obrero en esos años era la identificación general con una organización unitaria, CC. OO., que fue, como hemos dicho, progresivamente controlada por el Partido Comunista, que utilizó este control para actuar dentro de los sindicatos verticales ocupando los puestos electivos que permitía la legislación. Tras la muerte de Franco, este partido intentó promover una organización única de los trabajadores partiendo del prestigio y tradición de CC. OO. y de la posición de algunos de sus miembros en los sindicatos oficiales. La idea consistía en crear una organización diferente a los sindicatos de libre afiliación individual; se trataría de una organización que monopolizaría la representación del conjunto de los trabajadores a partir de un Congreso Constituyente al cual se intentaría vincular a todos los trabajadores mediante asambleas que no distinguirían entre afiliados y no afiliados. La monopolización de la representación obrera legitimaría a la nueva organización para apropiarse del conjunto del patrimonio acumulado por la CNS a través de las cuotas obligatorias de trabajadores y empresas. El PCE ofrecía, paralelamente a este proyecto, un pacto político antifranquista a los empresarios a cambio de conducir la nueva organización obrera por un camino de negociación más que de confrontación (Carrillo, 1975).

La dirección del PCE era sincera en el proyecto de convertir a su partido

en la base de una nueva relación no conflictiva entre capital y trabajo en la cual la única organización obrera sería representante incuestionada de todos los trabajadores y negociaría soluciones corporativamente pactadas a la recién iniciada recesión económica: el eurocomunismo se había vuelto indistinguible del eurocorporativismo socialdemócrata. Aunque este posicionamiento del PCE es clave para entender el éxito de los Pactos de la Moncloa, el proyecto fracasó por diversas razones. En primer lugar, la tradición radical de CC. OO. poco tenía que ver con la de los sindicatos europeos que, bajo orientación socialdemócrata, habían negociado pactos sociales. Por otro lado, la propuesta, para legitimarse, debería discutirse abiertamente en asambleas, lo cual podía desencadenar una dinámica más radical que la prevista por el PCE, debido a que muchos militantes de CC. OO. se adherían a la propuesta de crear un «movimiento sociopolítico» alternativo al sindicalismo clásico, entendiéndolo como una alternativa a la burocratización y moderación de la mayoría de sindicatos europeos. Por último, la propuesta no tenía en cuenta la posibilidad de resurgimiento de otras organizaciones «históricas» como la CNT y, especialmente, la UGT, que, a pesar de haber estado prácticamente al margen del nuevo movimiento obrero surgido en los años sesenta, podían —como de hecho ocurrió— resurgir de forma importante en la nueva situación política; estos sindicatos no estarían de acuerdo con un proyecto que suponía el fin de su existencia independiente y que, al menos en un principio, comportaba un seguro predominio del PCE en la nueva organización.

En los meses posteriores a la muerte de Franco hubo encarnizadas discusiones sobre si debería constituirse una organización única o si debería existir una diversidad de sindicatos. La posición gubernamental, orientada a impedir la creación de un sindicato unitario (por muy moderados que fueran los planteamientos de sus dirigentes políticos), fue clara: mientras UGT, a pesar de ser aún ilegal, podía celebrar sin dificultades una conferencia pública en abril de 1976 —cuando Arias Navarro era todavía jefe de gobierno—, CC. OO. tenía que celebrar en la clandestinidad su congreso en junio del mismo año. Fue en este congreso cuando CC. OO. decidió convertirse en un sindicato de afiliación individual voluntaria, admitiendo la inviabilidad de su anterior proyecto, decisión que condujo a que algunos militantes de CC. OO., seguidores de los partidos PTE y ORT, decidieran escindirse y constituir sus propias organizaciones sindicales «unitarias» (!), de corta vida.

La estructura sindical resultante fue de una fuerte competencia entre las dos principales confederaciones, aunque ambas adoptaron una política común de eliminar a las otras organizaciones más pequeñas. La competencia fue especialmente fuerte en los primeros años después de su legalización, en un contexto en que UGT necesitaba ganar miembros para cuestionar el hasta entonces papel hegemónico de CC. OO. y en el que las normas sobre representación en el centro de trabajo —que tendrían una importante repercusión

sobre la futura correlación de fuerzas entre los dos sindicatos— aún estaban por definir.

Actualmente, si se toma como indicador el resultado de las elecciones para representantes en los comités y delegados de empresa, la fuerza de las dos organizaciones es similar, consolidándose un «duopolio» de representación, con la excepción de Euskadi —donde la central ELA/STV, de posiciones nacionalistas moderadas, es claramente mayoritaria— y, en una medida mucho menor, en Galicia, las islas Canarias o la agricultura andaluza, donde existen otros sindicatos con cierta entidad (tabla 3). Salvo estas excepciones,

TABLA 3

Resultados de las elecciones «sindicales»

(Porcentaje de representantes de cada sindicato respecto al total de delegados y miembros de comités de empresa)

	1978	1980	1982	1986
CC. OO.	34,45	30,86	33,40	34,27
UGT	21,69	29,27	36,71	40,19
USO	3,87	8,68	4,64	3,83
ELA/STV	1,00	2,44	3,30	2,92
INTG	—	1,01	1,17	0,63
CXTG	—	—	—	0,62
Otros	20,85	11,94	8,69	9,95
No afiliados	18,12	15,77	12,09	7,60

NOTA: La CXTG es una escisión de la central gallega INTG.

FUENTE: *El País. Anuario 1987*, a partir de datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

las organizaciones caracterizadas por su oposición a los pactos sociales han desaparecido o prácticamente desaparecido, como es notoriamente el caso de la CNT (debido, sobre todo, a conflictos internos en parte «heredados» del pasado), mientras UGT se ha convertido en la primera fuerza a nivel electoral.

Ello parece demostrar conformidad con el neocorporativismo, pero, en todo caso, esta conformidad no ha generado suficiente entusiasmo como para mantener el nivel de afiliación, que sufrió un agudo descenso después de 1978 —aunque se ha mantenido una considerable participación en las elecciones a delegados y comités de empresa—. También se ha de destacar que el Estado y las asociaciones empresariales no son agentes neutros que observan cómo evoluciona el mapa sindical, sino que, como R. B. y D. Collier (1979) han explicado, el corporativismo tiene un doble aspecto en cuanto impone restric-

ciones y ofrece incentivos. Incentivos a los sindicatos son, por ejemplo, el reconocimiento como interlocutores por el Estado y las asociaciones empresariales, la participación en instituciones públicas o la concesión de subsidios estatales. La concesión de tales subsidios existe desde que Suárez pactó, como contrapartida al Acuerdo Nacional de Empleo (ANE), una partida de los presupuestos estatales para la financiación de CC. OO. y UGT; la Administración socialista ha renovado anualmente estos subsidios, hecho que no cuadra en absoluto con su supuesta actitud «neoliberal» en relación a los sindicatos. Este incentivo, como los demás, depende en último término de que el comportamiento sindical se mantenga dentro de ciertas líneas. En este sentido, la política de acuerdos de UGT —y de CC. OO., por lo menos en 1977, 1981 y 1983— tiene relación directa con su reconocimiento como representantes del conjunto de la clase obrera.

Los Pactos de la Moncloa

El primer momento práctico importante del neocorporativismo posfranquista fue la firma de los Pactos de la Moncloa, en octubre de 1977. En este acuerdo se estableció, como principal medida concreta, un límite al crecimiento de los salarios para el siguiente año en línea al previsto aumento de los precios, en contraste a la práctica previa de negociación colectiva según la cual la tasa de inflación pasada era generalmente considerada como la reivindicación salarial mínima; incluso las políticas de rentas franquistas tomaron habitualmente como punto de referencia la inflación pasada más la posibilidad de algunos puntos adicionales. Además, en los años setenta se había generalizado la inclusión de cláusulas de revisión automáticas según la evolución del coste de la vida. El acuerdo fue firmado por los líderes de los partidos políticos en reunión extraparlamentaria —y luego aprobado en las dos Cámaras tras una discusión muy breve— y no por los representantes de las organizaciones sociales. Sin embargo, las fuerzas empresariales y sindicales no estuvieron al margen del acuerdo: se ha de recordar la presencia directa de hombres de negocios en el primer gobierno de Suárez después de la muerte de Franco —lo cual evidenciaba su compromiso en colaborar con Suárez para establecer la democracia política y para establecer un pacto social— y que la futura organización empresarial unitaria —la CEOE— estaba en proceso de constitución y aún no había escogido a sus órganos dirigentes. Hay que señalar también la relación entre CC. OO. y el PCE, por un lado, y UGT y el PSOE, por el otro. A pesar de la ausencia de entusiasmo que el acuerdo despertó en sus militantes y bases, los líderes de ambos sindicatos no lo denunciaron —al contrario, lo aprobaron con su voto como diputados en las Cortes— y algunos dirigentes de CC. OO. hicieron campaña pública a favor del pacto. Dado que los sindicatos tenían dificultades para legitimar un pacto de

restricción salarial y que acababan de realizarse con un grado de participación muy elevado las primeras elecciones democráticas, un acuerdo entre los partidos políticos de casi todo el arco parlamentario, implícitamente aceptado por las principales organizaciones, tenía más fuerza que un acuerdo firmado por los recién legalizados sindicatos y por unos líderes empresariales que aún habían de demostrar su representatividad. Un ejemplo puede ilustrar este punto; en una carta publicada en la prensa por la empresa Bimbo —cuyos trabajadores, en gran parte afiliados a la CNT, mantuvieron una huelga en diciembre de 1977 y enero de 1978 con la intención explícita de romper la norma salarial— se afirmaba: «Por igual motivo (es decir, la retroactividad de los topes salariales establecidos en los Pactos de la Moncloa) hoy podrían estar en huelga todos los trabajadores de España que tengan convenios en vigor. Y España, a través de sus representantes que todos nosotros votamos el 15 de junio, ha votado el Pacto. No es una cuestión de que guste o no guste a una Empresa o a unos trabajadores. Es una Ley para todos.»

En los siguientes años se pretendió que las propias organizaciones estableciesen este tipo de pactos, que el Parlamento quedase al margen de la regulación de salarios y condiciones de trabajo —que, como es normal en una economía de mercado, deberían ser determinadas autónomamente por las partes afectadas— y que el gobierno se mantuviese en la «sombra» o, como máximo, participase como un interesado más en los acuerdos. De todos modos, para quienes defienden los acuerdos centralizados entre las grandes organizaciones es difícil establecer la frontera entre los temas que son materia negociable y aquellos que han de ser competencia exclusiva del gobierno o del Parlamento; quienes han teorizado sobre el neocorporativismo como «intercambio político» (*scambio politico* o *political exchange*) han visto la esencia de tal intercambio en que los sindicatos aceptan no utilizar toda su fuerza en el mercado de trabajo a cambio de mayor participación en las decisiones políticas. Que el gobierno renuncie abiertamente a decidir sobre determinados temas, transfiriéndolos a una mesa de negociaciones en la que intervienen diferentes organizaciones, es en parte un reflejo del hecho obvio de que el gobierno, aunque legitimado por las urnas, no actúa en el vacío, sino que su capacidad de imponer decisiones políticas depende de la reacción que tales decisiones susciten. Sin embargo, esta cesión de poder puede entrar en contradicción con los principios legitimadores de la democracia parlamentaria; un ejemplo es la acogida que la propuesta de Felipe González de establecer una negociación global sobre el presupuesto del Estado dentro del pacto social para 1988 suscitó en sectores favorables a la idea de la concertación: el editorialista de *El País* se lamentaba del carácter excesivo de la propuesta, que supondría escatimar al Parlamento sus funciones, y, en un sentido similar, UGT se pronunciaba por unos acuerdos más limitados, ya que el gobierno había de cumplir, con pacto o sin él, su programa. En otros momentos se intercambian los papeles y las organizaciones reclaman un derecho a negociar

sobre temas decididos por el gobierno o, normalmente, reservados al Parlamento.

En cualquier caso, dentro de las «contrapartidas» que los sindicatos han podido obtener, y especialmente en el caso de los Pactos de la Moncloa, ha de citarse, como ya hemos señalado, la consolidación del régimen democrático. Los partidos de izquierda, particularmente el PCE, negociaron restringir el comportamiento de la clase obrera —a través de su control de los sindicatos— a cambio de una garantía de mantenimiento del sistema democrático-parlamentario y de las recién reestablecidas libertades democráticas, a pesar de que la corporación que representaba una auténtica amenaza, el Ejército, no contaba con ningún representante directo en la mesa de negociaciones. *A posteriori*, uno podría analizar la racionalidad de tal decisión; los sindicatos —y, en gran parte, los trabajadores— habrían aceptado un pacto social teniendo en cuenta, en su cálculo sobre los costos y beneficios de diferentes posibles comportamientos, que no podían apretar demasiado en una situación política muy frágil. Esta explicación, sin embargo, es tautológica en la medida en que para explicar realmente el declive del sindicalismo revolucionario hay que estudiar por qué los dirigentes sindicales, y en qué medida sus seguidores, adoptaron como suyas determinadas argumentaciones macroeconómicas que chocaban con su anterior imagen de la sociedad capitalista. En una encuesta realizada en la primavera de 1978 a una muestra de 4.200 trabajadores (Pérez Díaz, 1979), alrededor del 36 por 100 de los encuestados consideraban que los Pactos de la Moncloa eran «inútiles» o «perjudiciales», mientras que casi un 40 por 100 aparecía en el capítulo «no sabe, no contesta», y únicamente una cuarta parte consideraba los Pactos como «razonables». De los que se mostraban contrarios al acuerdo, el 60 por 100 no veía una alternativa: se mostraban más bien perplejos, estaban a la vez a favor y en contra. Se mantiene una visión «dual» de la sociedad; si se preguntase a los trabajadores si están de acuerdo con la proposición de que «aquellos que trabajan más duro, en general, ganan menos que los que tienen trabajos más agradables, y quienes más ganan son los capitalistas que no trabajan», la mayoría de trabajadores contestaría afirmativamente; al mismo tiempo, hay un sentimiento de resignación o incluso de conformidad, pues se cree que es difícil que las cosas cambien. Es lo que a veces ha sido caracterizado como «consciencia dual».

Se puede discutir en qué medida existe un *trade off* entre aumento de salarios y empleo, si el paro hasta 1986 ha crecido a pesar de la moderación salarial o debido a tal moderación, y si la creación de empleo a partir de mediados de 1985 (tabla 4) es principalmente un efecto retardado de la moderación salarial o es más bien debida a un cambio de expectativas generado por otras causas y a la coyuntura internacional. En esta discusión no puede negarse el papel fundamental que en toda sociedad capitalista tienen las expectativas futuras de beneficios sobre la inversión y, como efecto, sobre la ocupación; sin embargo, que en el debate económico los argumentos se cen-

TABLA 4

Población activa y estructura de la ocupación (1984-86)
(En miles de personas)

	4.º trimestre 1986	Variación		
		1984	1985	1986
Población mayor de 16 años	29.053	367	387	328
Población activa	13.905	35	142	276
De la cual:				
Ocupados	10.869	-305 *	60	340
Activos marginales	92	1	8	-8
Parados	2.944	457	74	-56
<i>Estructura Ocupación</i>				
Agricultura:				
Asalariados	529	-10	17	-14
No asalariados	1.145	-54	-118	-136
Industria y Construcción:				
Asalariados	2.993	-172	-30	143
No asalariados	527	3	-15	18
Administraciones públicas	1.372	30	116	104
Otros Servicios:				
Asalariados	2.836	-110	66	160
No asalariados	1.467	7	24	64

* El cambio en el empleo correspondiente a 1984 sería -428 si se incluyesen también los trabajadores que dejaron de trabajar en el «empleo comunitario».

FUENTE: Banco de España, *Informe Anual 1986* (pp. 56-57), a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística.

tren en el nivel excesivo de los salarios y se dejen de lado los problemas de la demanda efectiva, o que la comparación con la CEE se establezca destacando los menores niveles de productividad y la (supuesta) mayor inflexibilidad en el uso de la fuerza de trabajo, y no los menores salarios reales o la menor presión fiscal y nivel de prestaciones sociales, son muestras del sesgo de clase de la discusión económica dominante en los últimos años. También lo es el hecho de que los argumentos se planteen eludiendo los conflictos de clase que encierran: si es verdad que la moderación salarial ha contribuido al cambio actual de coyuntura económica, generando unas expectativas empresariales más favorables a la inversión, la razón no está en que ha aproximado el nivel de salario real al nivel de «equilibrio» económico, sino porque tal moderación y, más en general, la dinámica desencadenada por los pactos so-

ciales ha despejado incertidumbres para la clase capitalista en la medida que ha alejado la posibilidad de transformaciones sociales desfavorables a sus intereses —en este sentido, el hecho de que el PSOE llegase al gobierno y demostrase su compromiso básico con el sistema capitalista también habría contribuido al fin de la «huelga de inversiones»—. Igualmente, si los empresarios deciden contratar más trabajadores cuando se extienden formas de contratación «precarias» (el aumento de estas contrataciones puede suponer en algunos casos una creación neta de empleo, pero en otros una mera sustitución de trabajadores fijos por eventuales), la decisión se explica no sólo porque así hay mayores posibilidades de adaptarse a las fluctuaciones del mercado, sino también porque la fuerza de trabajo así contratada será más fácilmente controlable y porque aumenta la división entre los trabajadores si son «segmentados» según diferentes tipos de contratos.

Con argumentos económicos más o menos discutibles se ha impuesto la necesidad de redistribuir la Renta Nacional a favor de los ingresos no salariales. Que el debate se haya planteado sobre cómo conseguir más «crecimiento económico» y no sobre cómo redistribuir la renta y el trabajo en una situación en la que se presentan —o al menos se presentaban— dificultades para asegurar dicho crecimiento y dudas de cariz ecológico —poco extendidas en la clase obrera— sobre su conveniencia, es la evidencia más clara de que ha definido un «interés nacional» por encima del conflicto de clases. Este y no otro es el contenido real de la política de «solidaridad».

Pactos neocorporativos 1980-87

En el contexto de unas elecciones parlamentarias previstas a corto plazo, y a pesar de las declaradas intenciones de los líderes de UGT y CC. OO., estas confederaciones no llegaron a establecer con el empresariado ningún acuerdo general sobre salarios para 1979. En su lugar, el gobierno decretó la franja de aumentos salariales permitidos, basada en la inflación prevista, y recomendó que los aumentos fuesen proporcionales (los Pactos de la Moncloa habían recomendado que el 50 por 100 del aumento salarial se distribuyese linealmente).

El acuerdo de 1980-81, Acuerdo Marco Interconfederal (AMI), fue firmado únicamente por la CEOE y la UGT (posteriormente se adhirió USO). En un clima de fuertes tensiones entre CC. OO. y UGT, la CEOE decidió marginar a la primera de estas confederaciones y avivar así la división sindical. El acuerdo se basaba también en la tasa de inflación prevista, de forma que la implantación con carácter general de una escala móvil de salarios, una reivindicación que había sido discutida antes y durante la transición política, desapareció definitivamente de la agenda política con el cambio a la democracia y la simultánea recesión económica (en Italia, el gobierno no consiguió

hasta enero de 1983 que dos de las tres fuerzas sindicales relevantes aceptasen que la *scala mobile* no se aplicase al cien por cien).

El Acuerdo Nacional de Empleo (ANE) fue firmado en junio de 1981, es decir, seis meses antes de que empezasen las negociaciones colectivas que pretendía regular. La firma de este primer acuerdo tripartito entre gobierno, sindicatos y representantes empresariales estuvo estimulada, como alguno de los protagonistas ha reconocido posteriormente (J. Ariza, «Los grandes pactos de la transición», *El País*, 21 agosto 1986), por la amenaza al sistema democrático que representó el intento de golpe de Estado del 23 de febrero. El título del acuerdo hacía referencia al empleo y no a los salarios, al considerar que la disminución de los salarios reales (por primera vez aceptada por los sindicatos) sería capaz de evitar la caída del empleo. En realidad, la población ocupada siguió disminuyendo aún durante varios años (tabla 5).

TABLA 5

Ocupación y paro (1978-86)

	(1)	(2)		(1)	(2)
1978	-2,56	7,1	1983	-0,75	17,7
1979	-2,16	8,7	1984	-2,96	20,6
1980	-3,19	11,5	1985	-0,96	21,9
1981	-3,07	14,4	1986	2,41	21,5
1982	-0,98	16,2			

(1) Variación población ocupada en promedio anual (porcentaje).

(2) Paro en promedio anual (porcentaje sobre población activa).

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística, *Encuesta de Población Activa*.

Después de la aplastante victoria socialista en las elecciones generales de octubre de 1982, se volvió a hablar de pactos sociales utilizando el término «concertación». Un nuevo acuerdo interconfederal entre CEOE, UGT y CC. OO., esta vez sin la participación formal —aunque con un importante papel real— del gobierno, se consiguió en 1983. Para el año siguiente no hubo ningún acuerdo central sobre salarios debido a la postura gubernamental de presionar por —y decretar para los asalariados a cargo de los presupuestos del Estado— un aumento salarial máximo situado un punto y medio por debajo de la inflación prevista. La experiencia de este año sin acuerdo, en el cual se produjo una disminución de los salarios reales (en parte explicada por un aumento de la inflación en promedio anual superior al previsto),

serviría posteriormente para argumentar que, en un contexto de creciente desempleo, los acuerdos neocorporativos favorecerían a los trabajadores más que a los empresarios, al tiempo que reducirían una conflictividad desfavorable para todos. Ciertamente existe una correlación entre existencia o no de acuerdo central y nivel de conflictividad (tabla 6). Para los dos años siguientes, 1985 y 1986, se estableció un pacto bianual, el Acuerdo Económico y Social (AES), firmado por el gobierno, CEOE y UGT. CC. OO. estaba dividida sobre el tema de los acuerdos centrales, y alguno de los líderes que decididamente defendió la aplicación de los Pactos de la Moncloa se oponía ya a tales acuerdos.

TABLA 6
Conflictividad laboral (1976-85)

	<i>Jornadas perdidas (miles)</i>	<i>Número de huelgas</i>	<i>Trabajadores afectados (miles)</i>
1976	12.593,1		
1977	16.641,7		
1978	11.550,9		
1979	18.917,0		
1980	6.177,5	1.365	1.170,1
1981	5.153,8	1.307	1.126,3
1982	2.787,6	1.225	875,1
1983	4.416,7	1.451	1.483,6
1984	6.357,8	1.498	2.242,2
1985	3.223,5	1.092	1.511,2

NOTA: A partir de 1983 no incluye datos de Cataluña. A partir de 1986 se inicia una nueva estadística —con datos de 1986 todavía provisionales— con una nueva metodología, de forma que se rompe la continuidad de la serie.

FUENTES: 1977-79, Ministerio de Economía y Hacienda, *La negociación colectiva en 1985*, a partir de datos del Ministerio de Trabajo; 1980-85, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, *Boletín de Estadísticas Laborales*.

Dado el descenso en la tasa de afiliación a los sindicatos —posiblemente inducido no sólo por el desempleo y la mayor precarización del trabajo, sino también por la práctica de acuerdos centrales que vacían de contenido a las negociaciones a niveles inferiores—, podría argüirse que éstos no representan a los trabajadores y que es bastante indiferente que firmen o no acuerdos. Sin embargo, una característica de los acuerdos neocorporativos en España es la gran coincidencia entre los aumentos salariales acordados a nivel central y los aumentos establecidos posteriormente en la negociación colectiva (tabla 7). No existen datos sobre el descenso en la afiliación sindical —aun que sí acuer-

TABLA 7

Normas salariales y resultados negociación colectiva

		<i>Norma salarial (%)</i>	<i>Promedio aumentos salarios pactados en convenio (%)</i>
1978	Pactos de la Moncloa	20-22	20,6
1979	Decreto-ley	11-14	14,1
1980	AMI	13-16	15,3
1981	AMI	11-15	13,1
1982	ANE	9-11	10,5 *
1983	AI	9,5-12,5	11,4
1984	Recomendación gubernamental	6,5	7,7 *
1985	AES	5,5-7,5	7,4 *
1986	AES	7,2-8,5	8,1 *
1987	Recomendación gubernamental	5	6,6 **

* Antes de aplicar las correspondientes cláusulas de revisión.

** Sólo incluye convenios registrados hasta agosto de 1987.

FUENTE: Para los aumentos según convenios, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, *Boletín de Estadísticas Laborales*.

do sobre el hecho— ni sobre la actual tasa de afiliación, si bien un dirigente sindical de CC. OO. sitúa el porcentaje de afiliación al conjunto de los sindicatos como inferior al 14 por 100 de la población asalariada (J. Ariza, *El País*, 15 julio 1987), mientras el secretario de Organización de UGT da una cifra actual de 665.000 cotizantes en ese sindicato, lo que representaría entre el 8 y el 9 por 100 de la población ocupada asalariada (*La Vanguardia*, 27 septiembre 1987). Sea cual sea la cifra exacta, el porcentaje de afiliación es inferior al de la mayoría de países europeos, si bien en algunos la crisis económica ha ido acompañada también de una importante desafiliación. De todos modos, los sindicatos mantienen una presencia importante en la vida política y económica, y UGT y CC. OO. obtienen claramente la mayoría de votos en elecciones a nivel de empresa (tabla 3). Estas elecciones para delegados y comités de empresa son organizadas simultáneamente en todo el Estado, y las normas y fechas de convocatoria son establecidas por el gobierno, que es quien da carácter oficial a los resultados. La intromisión del gobierno en tales elecciones es quizá más propia de un sistema de corporativismo estatal que de un sistema en que los propios sindicatos determinan su forma de organización y han de demostrar prácticamente su representatividad: tal vez se piensa que los sindicatos, dada su debilidad, serían incapaces de organizar elecciones por sí solos. Por otro lado, si tuviesen suficiente fuerza no habría necesidad de tal tipo de elecciones.

La baja densidad sindical es el principal argumento contra una interpretación neocorporativista de las relaciones laborales y la lucha de clases en el posfranquismo. Si los pactos sociales son firmados por la CEOE (que convincentemente representa a los empresarios) y por la UGT (cuyos afiliados no representan en ningún caso más del 10 por 100 de los asalariados) y, algunos años, por CC. OO. (que tiene más o menos la misma afiliación), puede argumentarse que los pactos no son medios sólidos para integrar a la clase obrera dentro del sistema capitalista. Pero la realidad es que los pactos funcionan, puesto que se cumplen (tabla 7).

Desde la transición política sólo ha habido tres años (1979, 1984 y 1987) sin un acuerdo central sobre salarios. Es posible que la no conclusión de un pacto para 1984 y la no excesiva preocupación actual por parte de la CEOE sobre la conclusión o no de acuerdos responda a que, dentro de esta organización, haya ganado fuerza una corriente neoliberal estimulada por la debilidad de los sindicatos y la elevada tasa de desempleo. Por ejemplo, el Círculo de Empresarios defendió a finales de 1986 los acuerdos descentralizados frente a los acuerdos centrales; su presidente resumía así, en marzo de 1987, la posición defendida meses antes: «... el crecimiento de los salarios ha de convertirse en una variable interna de la empresa, pieza de su estrategia particular para competir, y por tanto, vinculada a los resultados y características de cada empresa, sector o zona... El sistema que predicábamos es menos inflacionario que el sistema centralizado. Lo que resulta evidente es que es menos cómodo, al obligar a cada empresario a entrar en negociación con sus trabajadores, lejos del paraguas protector de una concertación que marca iguales bandas para todos» (*Boletín del Círculo de Empresarios*, núm. 37, 1.^{er} trimestre 1987, p. 231). Otra razón de las actuales dificultades del neocorporativismo es la preocupación de los líderes de UGT de que CC. OO. gane posiciones denunciando esta política, sobre todo después de la victoria de CC. OO. a nivel de las grandes empresas (aunque no a nivel de número global de delegados) en las últimas elecciones sindicales de 1986. Dentro del PSOE hay influencias de las ideas neoliberales y también en campo opuesto, pero coincidente en considerar a los sindicatos como un obstáculo, quienes desean poder adoptar una actitud *dirigista* (al estilo francés), sin tener que consultar y condicionar sus decisiones al acuerdo con los sindicatos y empresarios. En general, sin embargo, el uso de métodos voluntarios para asegurar la moderación salarial y la legitimación de la política económica mediante la consulta a las organizaciones sociales ha sido —y sigue siendo— preferido por los socialistas. En los últimos meses, influido por el relativo fracaso de las elecciones locales y europeas de 1987, González propuso un pacto social amplio para 1988, con negociación de los presupuestos del Estado y reactivación de temas como la creación del Consejo Económico-Social; confiaba en convencer a empresarios y sindicatos de la necesidad de un pacto de acuerdo con la orientación macroeconómica producida por los «expertos» y que, exento de

prioridades políticas, se impondría por criterios técnicos (recientemente, Ros Hombravella, *El País*, 9 septiembre 1987, ha ironizado sobre la conversión de Felipe González a una política económica supuestamente basada en la ciencia y libre de juicios de valor).

La negociación de convenios durante 1987 demuestra, en una situación favorecida por el cambio de coyuntura económica y en lo que quizás se puede interpretar, en parte, como una voluntad de recuperar «terreno perdido» por parte de los trabajadores, que la negociación colectiva libre puede comportar aumentos salariales importantes. Por primera vez desde 1978, los salarios negociados en convenio (incluso sin contar deslizamientos) serán superiores en promedio a la inflación anual —y aún lo serían más si limitásemos el análisis al sector privado (tabla 8)—. De no haber existido acuerdos centrales, proba-

TABLA 8

Indicadores de aumento salarial y de precios de bienes de consumo (1964-87)

	(1)	(2)	(3)	(4)
1964	8,6	12,6		7,0
1965	13,5	17,0		13,2
1966	10,8	16,3	10,0	6,2
1967	12,9	14,3	31,8	6,4
1968	0,2	8,9	17,2	4,9
1969	2,0	11,8	0,0	2,2
1970	12,9	13,5	13,2	5,7
1971	13,1	13,5	14,3	8,2
1972	14,2	16,0	14,4	8,3
1973	16,4	18,6	18,2	11,4
1974	19,6	25,3	20,6	14,7
1975	21,4	27,3	23,7	17,0
1976	19,3	26,8	26,8	17,6
1977	25,0	27,7	30,4	24,5
1978	20,6	25,4	24,8	19,8
1979	14,1	22,5	17,1	15,7
1980	15,3	16,1	13,7	15,6
1981	13,1	15,4	13,6	14,6
1982	12,0	14,0	14,2	14,4
1983	11,4	13,7	13,1	12,2
1984	7,8	10,0	8,0	11,3
1985	7,9	9,3	7,0	8,8
1986	8,1	10,9	8,0	8,8
1987 (previsión)	6,6		5,0	5,0

- (1) Porcentaje de aumento, ponderado según número de trabajadores afectados por cada convenio, de los salarios negociados en convenio según año de inicio de sus efectos económicos (incluye arbitrajes).
- (2) Porcentaje de aumento de la ganancia promedio por trabajador y mes, según Encuesta de Salarios del INE.
- (3) Porcentaje de aumento del salario mínimo para trabajadores mayores de 18 años (ponderado según número de meses en vigor).
- (4) Tasa de variación del Índice de Precios de Consumo en promedio anual respecto al año anterior.

TABLA 8 (Continuación)

Indicadores de aumento salarial y de precios de bienes de consumo (1964-87)

NOTAS: El análisis sobre la evolución de salarios en España se halla fuertemente limitado por la calidad de los datos. El indicador (1) se elabora a partir de los datos sobre trabajadores afectados por cada convenio, que cuando son de ámbito sectorial no se conoce exactamente, sino que se trata de una estimación. Es en estos últimos convenios en los que también se producen más diferencias entre los salarios garantizados a nivel de sector y los garantizados a nivel de empresa; estos últimos, sobre todo durante el franquismo, pueden ser significativamente superiores. Pero a partir de 1980 también pueden ser inferiores debido a la aparición de la «cláusula de desvinculación».

El indicador (2) se ve afectado, a diferencia del anterior, por los cambios de estructura ocupacional según sectores y categorías; por otro lado, hay un acuerdo general sobre el hecho de que sobrevalora los aumentos salariales reales, debido fundamentalmente a que se elabora a partir de una muestra sesgada a favor de las grandes empresas (sobre estos problemas, véanse Lorente, 1982, y Frías y Lorente, 1983).

El salario mínimo interprofesional se introduce el año 1963 y no es revisado hasta el año 1966.

- FUENTES: (1) Ministerio de Economía y Comercio, *Un análisis estructural de los convenios colectivos: 1980-1981*, Madrid, 1982, y Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, *Boletín de Estadísticas Laborales*. El año 1980 no incluye datos de los convenios que afectan únicamente a trabajadores de Cataluña o del País Vasco; los años 1981 y 1982 tampoco incluyen los datos de Cataluña, aunque sí los del País Vasco. Para el año 1987 se trata del promedio ponderado de aumento de los convenios registrados hasta agosto de 1987.
- (2) Serie ganancia media por persona y mes. Pagos ordinarios en jornada normal y extraordinaria: INE, *Encuesta de Salarios*, e INE, *Metodología de la Encuesta de Salarios, Monografía técnica*, 1982.
- (3) Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, *Boletín de Estadísticas Laborales*.
- (4) Datos anuales sobre el coste de la vida del INE. El porcentaje de 1987 es la previsión gubernamental de inflación para este año.

blemente, incluso en los años de fuerte caída de la ocupación, los aumentos salariales hubiesen sido superiores a los experimentados, por lo menos en las grandes empresas. Los pactos sociales quizás han sido buenos para la economía —desde luego, han servido para la estabilidad de la democracia— y para reducir la inflación, aunque también para aumentar la desigualdad en la distribución de la renta y reducir el consumo. Ciertamente, han sido buenos para empresas como la General Motors, uno de los mayores exportadores «españoles», que en 1987 —un año sin pacto social— se enfrentó a un conflicto laboral que pedía un aumento salarial del 9 por 100 frente al 5 por 100 recomendado por el gobierno. Así, lo que tal vez haya sido bueno para España, ciertamente ha sido bueno para General Motors.

Evolución de la distribución de la renta

La orientación neocorporativista adoptada por los sindicatos desde la transición política —especialmente la postura de apoyo a los Pactos de la Moncloa por parte de CC. OO.— explica cómo ha sido posible, sin mayores enfrentamientos de clase, la inflexión en la evolución de los salarios que acompañó al cambio político. Esta orientación puede explicarse por diferentes factores tales como la subordinación a determinados partidos políticos, la «presión» de la situación política, la incapacidad de ofrecer alternativas al discurso económico dominante o la búsqueda de un reconocimiento institucional. Sea cual sea el peso de cada factor, la evolución de la distribución de la renta, aunque fuertemente condicionada por factores económicos tales como la relación oferta/demanda de fuerza de trabajo, no puede determinarse únicamente a partir de éstos.

Se ha pasado de un período de crecimiento de los salarios reales aproximadamente equivalente al de la productividad por persona a un período de casi estancamiento de los salarios reales —o incluso en algunos años, como 1982 y 1984, de clara disminución—, que, dado que la productividad por persona ha continuado aumentando después de 1974 —aunque a tasas inferiores a la etapa de más crecimiento del PIB—, ha repercutido en una disminución de la participación de los ingresos salariales dentro de la Renta Nacional (tablas 8 a 12).

TABLA 9
Indicadores de salarios reales brutos y productividad (1964-77)
(Base 1964=100)

	(1)	(2)	(3)	<i>Prod.</i> (4)
1964	100,0	100,0	100,0	100,0
1965	100,3	103,4	88,3	103,2
1966	104,6	113,2	91,5	109,7
1967	111,0	121,6	113,3	114,4
1968	106,0	126,2	126,6	121,0
1969	105,8	138,1	123,9	130,9
1970	113,0	148,3	132,7	137,3
1971	118,1	155,5	140,2	143,8
1972	124,6	166,6	148,1	153,4
1973	130,2	177,4	157,1	162,8
1974	135,7	193,8	165,2	170,3
1975	140,8	210,8	174,7	175,5
1976	142,9	227,3	188,3	184,6
1977	143,4	233,1	197,2	190,4

FUENTES: (1) (2) y (3) Mismos conceptos tabla 8 expresados en número índice y deflactados por el «coste de la vida» que se deduce de la columna (4) de dicha tabla.

(4) Elaborado a partir de datos del PIB al coste de factores en pesetas constantes (INE, *Contabilidad Nacional base 1970*) y de población ocupada (Ministerio de Economía y Comercio, *Población, Actividad y Ocupación. Reconstrucción de las series históricas 1960-78*).

TABLA 10

Indicadores de salarios reales brutos y productividad (1977-87)
(Base 1977 = 100)

	(1)	(2)	(3)	Prod. (4)
1977	100,0	100,0	100,0	100,0
1978	100,7	104,7	104,2	103,7
1979	99,3	110,8	105,4	106,2
1980	99,0	111,3	103,7	111,3
1981	97,7	112,1	102,8	114,6
1982	95,7	111,7	102,6	117,4
1983	95,0	113,2	103,4	120,5
1984	92,0	111,9	100,4	126,6
1985	91,2	112,5	98,7	130,7
1986	90,7	114,4	98,0	131,5
1987 (previsión)	92,0		98,0	

NOTA: Las cifras de las tablas 9 y 10, además de estar condicionadas por la calidad de los datos salariales (véase nota tabla 8), también lo están, evidentemente, por el grado de fiabilidad del Índice de Precios al Consumo.

FUENTES: (1) (2) y (3) Mismos conceptos tabla 8 expresados en número índice y deflactados por el «coste de la vida» que se deduce de la columna (4) de dicha tabla.

(4) Elaborado a partir de datos del PIB al coste de factores en pesetas constantes (INE, *Contabilidad Nacional base 1970*, para el período 1977-80, y datos publicados por el Banco de España, *Informe anual 1986*, a partir de la Contabilidad Nacional base 1980, para el período 1980-85, y de su propia estimación para 1986) y de población ocupada (Ministerio de Economía y Comercio, *Población, Actividad y Ocupación. Reconstrucción de las series históricas 1960-78*; para años posteriores, datos del INE, *Encuesta de Población Activa*, elaborada en base al Padrón de 1975 hasta 1981 y en base al Censo de 1981 para los años posteriores; en los dos casos, series correspondientes a mayores de 16 años).

TABLA 11

Aumentos de los salarios reales y productividad por períodos
(Porcentaje crecimiento anual acumulativo del salario real y productividad)

	Conv. (1)	INE (2)	Mínimo (3)	Product. (4)
1964-77	2,81	6,73	5,36	5,01
1977-86	-1,08	1,51	-0,22	3,09

FUENTE: Elaboración propia a partir datos tablas 9 y 10.

TABLA 12

Distribución funcional del PIB al coste de factores (1964-86)

	(1)	(2)	(1')	(2')
1964	47,45	52,55		
1965	48,21	51,79		
1966	50,00	50,00		
1967	51,58	48,42		
1968	50,58	49,42		
1969	51,20	48,80		
1970	52,04	47,96		
1971	52,89	47,11		
1972	54,75	45,25		
1973	55,57	44,43		
1974	55,60	44,40		
1975	56,87	43,13		
1976	58,05	41,95		
1977	58,05	41,95		
1978	57,57	42,43		
1979	57,60	42,40		
1980	56,45	43,55	53,63	46,37
1981	56,48	43,52	54,20	45,80
1982	55,47	44,53	53,16	46,84
1983	54,31	45,69	53,24	46,76
1984	51,23	48,77	50,43	49,57
1985			50,10	49,90
1986			49,91	50,09

(1) Remuneración total de asalariados (incluyendo total de cotizaciones sociales) según Contabilidad Nacional base 1970.

(2) Excedente Bruto de Explotación (rentas no salariales) según Contabilidad Nacional base 1970.

(1') y (2') Mismos conceptos según Contabilidad Nacional base 1980.

FUENTE: Elaboración propia a partir de INE, *Contabilidad Nacional base 1970 y base 1980*.

Durante los años sesenta y hasta 1977, la participación del total de las rentas salariales brutas —antes de impuestos e incluyendo el total de las cotizaciones sociales— creció de forma continua con la única excepción del año 1968 (a causa de la aplicación de una exitosa congelación salarial) (tabla 12). Este crecimiento, como ha sido analizado por Toharía (1981 a, 1981 b), no se explica por un aumento «excesivo» de los salarios reales, sino por el efecto del creciente grado de asalarización de la población (tabla 13) y, en menor medida, por el aumento de las contribuciones a la Seguridad Social como porcentaje del PIB. Debería añadirse también que el importante aumento durante los años setenta de la presión fiscal sobre los trabajadores (Fina, 1983) provocó que el crecimiento de la renta disponible de los trabajadores fuese inferior al de sus salarios brutos.

TABLA 13

Grado de asalarización de la población ocupada (1964-86)
(Porcentaje de asalariados sobre el total de población ocupada)

1964	59,73	1976	70,88
1965	60,69	1977	70,33
1966	60,56	1978	70,52
1967	61,22	1979	70,33
1968	61,65	1980	70,14
1969	62,55	1981	69,70
1970	64,25	1982	69,94
1971	67,52	1983	69,56
1972	67,70	1984	68,56
1973	67,81	1985	69,15
1974	68,81	1986	70,72
1975	69,62		

FUENTE: INE, *Encuesta de Población Activa*.

A partir del año 1978 se produce, en cambio, un decrecimiento de la participación de las rentas salariales en el conjunto de la renta nacional, hasta el punto de que en 1986, por primera vez durante las dos últimas décadas, el «excedente bruto de explotación» (categoría heterogénea que engloba todo tipo de rentas no salariales, sean de la propiedad o ingresos de trabajadores autónomos) es superior a la «remuneración de asalariados» (tabla 12); esto se produce en un período durante el cual se mantiene tendencialmente estable el porcentaje de asalariados sobre el total de población ocupada (tabla 13).

La propia desigualdad entre los trabajadores ha sido aceptada, renunciando a los anteriormente reivindicados aumentos lineales a favor de los aumentos proporcionales —contemplados, a excepción de los Pactos de la Moncloa, como norma general en todos los acuerdos posteriores—, y ello a pesar de que es difícil establecer una justificación macroeconómica similar a la que justifica los menores aumentos (promedio) salariales para posibilitar la inversión. Hace una década hubiese resultado imposible oír declaraciones sindicales del siguiente estilo: «... resultaba en alguna medida evidente (y más tras la experiencia de los Pactos de la Moncloa, que supusieron crecimientos muy inferiores porcentualmente para las rentas salariales más altas, enfrentando a los cuadros y técnicos con los sindicatos) que el mantenimiento de tal linealidad podía consagrar situaciones injustas y afectar al criterio de profesionalidad» (Zufiaur, 1985, p. 217). En el posfranquismo también se ha roto, pues, sin apenas debate sindical sobre el origen y la justificación de las desigualdades salariales, la tendencia al estrechamiento del abanico salarial que, efectivamente, se había dado años anteriores (Serrano y Malo de Molina, 1979). Socialmente, la mayor diferenciación salarial, junto con el menor peso

de los salarios en conjunto, expresan esa alianza entre burguesía y altos cargos funcionariales tan característica del posfranquismo.

La legitimación del neocorporativismo

Las doctrinas sobre la «armonía social» como algo deseable en sí mismo pueden constituir los fundamentos ideológicos de una política corporativista. Gran parte del «pensamiento social» de la Iglesia constituiría un ejemplo en este sentido; otro ejemplo, laico, sería el de Durkheim (1902) cuando atacó el liberalismo, que lleva a la «anomia» social, y defendió un resurgimiento en versión moderna de las corporaciones. Sin embargo, este tipo de doctrinas difícilmente pueden encajar dentro de la tradición intelectual de la izquierda. Los razonamientos y objetivos macroeconómicos, aparentemente mucho más neutrales, pueden servir mejor al propósito de conseguir que los dirigentes sindicales acepten la «paz social» y convenzan a sus seguidores, con tal que abandonen el lenguaje marxista o anarcosindicalista y pasen a discutir en cuánto ha de reducirse la tasa de inflación o aumentar el Producto Interior Bruto.

Alvaro Espina (1985), secretario general de Empleo y Relaciones Laborales, defiende la conveniencia de las políticas de rentas por los efectos económicos de estas políticas en cuestiones tales como el cambio de expectativas sobre la inflación futura y el mayor margen que el gobierno obtiene para flexibilizar su política monetaria y para ofrecer mayores prestaciones sociales. Estos efectos económicos permitirían considerar las políticas de rentas como favorables para todos los agentes sociales, argumento que se sofistica con una dosis de teoría de juegos: se trataría de un caso en el que la confrontación lleva, como en «el dilema del prisionero», a un resultado peor, para todos, que la cooperación, es decir, de un caso de juego de suma positiva. Sin embargo, es obvio que la dinámica social que generan los acuerdos puede considerarse deseable o no deseable desde el punto de vista del analista, dependiendo de su posición político-ideológica, de forma que los argumentos últimos son irreductibles a razonamientos económicos. Así, Espina afirma: «En el juego de suma no nula... no entran tan sólo, sin embargo, factores de naturaleza económica. La ampliación de la esfera del consenso social es un valor en sí mismo en toda sociedad democrática» (p. 347). Estas palabras no entran en contradicción con las ideas actuales de la socialdemocracia, aunque quizás presentan las cosas demasiado claramente para aquellos seguidores que creen en la posibilidad de reformas sociales reales y que piensan que tales reformas afectan a los intereses de algún grupo social, es decir, rompen el «consenso social». También podría afirmarse que el «consenso social» contribuye a la identificación de los intereses sociales con los intereses de una clase y, por tanto, dificulta cualquier posibilidad de cambios económicos en profundidad. Estas diferentes formas de valorar la misma realidad responden a opciones

políticas diferentes y no pueden resolverse mediante la discusión científica, aunque otros aspectos del tema sí pueden discutirse apelando al conocimiento científico: por ejemplo, cómo y cuánto influyen sobre la inflación diferentes factores como los aumentos salariales, las expectativas sobre precios futuros o la política monetaria, o cómo pueden afectar a la inversión o al Producto Interior Bruto distintas evoluciones del salario real... Las respuestas serán variadas según cuáles sean las teorías económicas de referencia, y no responderá lo mismo un keynesiano, un monetarista o un representante de la —mal llamada— nueva escuela clásica; pero lo importante es que el único argumento decisivo será en qué medida cada posición sirve para explicar los procesos económicos reales.

La socialdemocracia tiene una ya larga tradición corporativista. Un argumento es ofrecer la moderación salarial permanente a cambio de una mayor voz de los trabajadores en el funcionamiento de la economía. Vienen a la mente los comentarios de Otto Bauer (véanse artículos en *Arbeiter Zeitung*, 1933; en *Werkausgabe*, vol. 7, pp. 496-517; «Klassenkampf und Ständeverfassung», *Der Kampf*, enero 1934; en *Werkausgabe*, vol. 9, pp. 341 en adelante) cuando argüía que la distancia entre el corporativismo católico y una «democracia económica» o «industrial» no era tan grande. Quizá se trata de un caso, comprensible en aquel momento, de intentar evitar un mal peor, pero, de todos modos, sus comentarios mantienen interés.

La necesidad de avanzar desde el sistema de representación de los ciudadanos de la democracia parlamentaria a un sistema funcional de integración social fue planteada por Bauer más o menos al mismo tiempo que Manoïlescu publicaba *Le siècle du corporatisme* (1934), con la diferencia de que mientras Bauer veía a los dos sistemas como complementarios, Manoïlescu quería sustituir el primero por el segundo. Los socialistas españoles, en los años setenta y ochenta, han adoptado una visión similar a la de Otto Bauer, aunque sin explicitarla tan abiertamente, ya que es evidente que la palabra corporativismo connota un sistema de desigualdad permanente. Bauer escribió que la «lucha de clases» en Austria pasaba en aquella época por la interpretación de la encíclica *Quadragesimo Anno*. A pesar de que el Papa elogiase el fascismo, se debería establecer una diferencia fundamental entre el corporativismo fascista —con funcionarios nombrados por el gobierno o el partido, sin libertad de asociación ni derecho de huelga, sin partidos políticos y sin Parlamento— y lo que ahora denominamos «corporativismo liberal», que Bauer denominó *berufsständische Selbstverwaltung* (autoadministración o autorregulación corporativa), un concepto similar al de «capitalismo organizado» o «democracia industrial» o «económica». Capitalistas y trabajadores colaborarían, a través de sus organizaciones, en unas nuevas instituciones similares a las que habían surgido de la negociación colectiva y tratarían, además de los salarios y condiciones de trabajo, sobre muchas otras cuestiones; por ejemplo, podrían establecer los niveles de producción y los precios para cada sector económico.

Bauer remarcó explícitamente que el «corporativismo estatal» (que llamó *Korporationensystem* italiano) mataría el «corporativismo social». Esperaba que los católicos, fieles al principio de subsidiariedad del Estado, estarían de acuerdo con él. La cuestión específica de Parlamento *versus* Cámara corporativa no fue discutida por Bauer en estos artículos.

Bauer señaló que en Austria, después de la primera guerra mundial, tanto los trabajadores como los industriales y banqueros habían perdido poder frente a la aristocracia, los burócratas y los generales, pero creía (o por lo menos esto escribió en la difícil situación del otoño de 1933) que existía una situación de equilibrio entre trabajadores y capitalistas, dando pie así a una interpretación de «izquierdas» de *Quadragesimo Anno*, que, por supuesto, no se interpretaba como una vía hacia el socialismo, sino como la aceptación de una participación corporativa de los obreros en la regulación de la economía capitalista. En el contexto español, el término «corporativismo», que Bauer utilizó como un término positivo, no parece útil para legitimar las prácticas neocorporativas de la socialdemocracia —o del eurocomunismo—, pero quizás podría revitalizarse la discusión sobre la «democracia económica» o el «capitalismo organizado», que son términos mucho más presentables.

El término corporativismo fue utilizado en el debate internacional, a partir de mediados de la década de 1970, más como un término de denuncia que de elogio. Ello fue claro incluso en las contribuciones académicas iniciales como en el uso político que del concepto hizo no sólo la izquierda, sino también la derecha (al menos en Gran Bretaña). Tal vez actualmente la palabra esté perdiendo su carácter peyorativo. Así, en un comentario desfavorable sobre un libro de Tony Benn se afirma: «por supuesto, el gobierno de la postguerra dependía de un consenso corporativo el cual ahora se ha roto. Esto es una perogrullada thatcherista». Y en un comentario favorable sobre el libro de Shonfield *In Defence of the Mixed Economy* se puede leer que el autor «fue un corporativista y esto hoy en día no es una cosa que esté de moda» (*Times Literary Supplement*, 11 septiembre 1981, y *Financial Times*, 25 febrero 1984). Pero en la atmósfera radical de principios de los setenta el término, a pesar de —o quizás a causa de— sus connotaciones, se utilizó por autores de simpatías hacia la izquierda. En la tipología original de Schmitter presentada en su sugerente artículo «Still, the century of corporatism?» (1974), el cual incluía alguna consideración sobre «las instituciones básicas del capitalismo y la estructura clasista de la propiedad y el poder engendrada por él», la alternativa «sindicalista» implicaba la posibilidad de una victoria obrera dirigida por los sindicatos (como en Cataluña en 1936, aunque el artículo no citaba ningún ejemplo histórico). El «sindicalismo» significaba un «corporativismo social» (*societal corporatism*) sin capitalistas y, posiblemente, con un Estado mucho más débil, es decir, con una diferente estructura de propiedad y una distribución del poder y la renta más igualitaria.

Años después, la reacción neoliberal ha ganado mucho terreno y, en algu-

nos países, el aumento del desempleo hace atractivo funcionar sin pactos sociales. Los neoliberales tienen derecho al uso despectivo de la etiqueta «corporativista», quizás más que los izquierdistas, ya que la primera vez que la palabra fue utilizada despectivamente después de 1945, durante la era keynesiana-socialdemócrata europea, fue probablemente en 1960 por Hayek (Mèndes-France se había visto obligado a incluir algunas páginas en *La République Moderne* —1962— explicando por qué su propuesta sobre la planificación concertada no podía ser descrita como corporativismo). Hayek escribió que en los países donde empezaban a aparecer tendencias inflacionistas, debido al comportamiento monopolístico de los sindicatos, habría demandas crecientes para adoptar una política salarial global, de forma que los salarios fuesen determinados por algún criterio «de justicia» más bien que por las fuerzas del mercado. Esto obligaría a los sindicatos a escoger «entre convertirse en el complaciente instrumento de la política gubernamental, por un lado, o ser totalmente abolidos, por el otro. La primera alternativa sería más probablemente la elegida, ya que ella permitiría a la existente burocracia sindical mantener su posición y algo de su poder personal. Pero para los trabajadores significaría una sumisión completa al control de un estado corporativo» (Hayek, 1960, pp. 282-283). La política salarial aplicada por el Estado corporativo, con el acuerdo de los dirigentes, contrastaría con los deseos de las bases, desde el momento que Hayek pensaba que éstas no estarían de acuerdo con una norma salarial permanente en un período de pleno empleo. La distinción entre las dos formas de corporativismo no se contempla en la polémica de Hayek. «Corporativismo» era útil como un insulto, y Hayek ciertamente era una excepción a la observación de Shonfield de que «la forma corporativa de organización parece ser casi una segunda naturaleza de los austríacos» (Shonfield, 1965, p. 193). Según la visión de Hayek, el corporativismo era una mala cosa porque politizaba la economía: el mercado debía funcionar sin interferencias. Ciertamente, propuestas como la de Aubrey Jones en su libro *The New Inflation* (1973) sobre una Cámara corporativa de empresarios y sindicatos (al igual que el Consejo Económico-Social previsto por la Constitución española, para cuya creación presentó una proposición de ley, en 1981, Tamames, que creyó necesario advertir que «... en manera alguna cabe concebirlo con ninguna extraña pretensión de revivir el corporativismo o de dar nacimiento a lo que en desafortunada expresión se ha llamado la “tercera cámara”» —R. Tamames, «El Consejo Económico y Social, una necesidad de política económica», *El País*, 1 diciembre 1981—) significan una politización de la economía: Jones subtitula su libro «The Politics [y no The Economics] of Prices and Incomes». Pero las estructuras neocorporativas también asimilan en otro sentido la política a la economía, ya que las orientaciones macroeconómicas son la base de los pactos sociales: esto es lo que queremos decir al hablar de «primacía de la economía».

En España, la palabra corporativismo, sea o no útil para el análisis, re-

sulta molesta no sólo para los políticos y los líderes de sindicatos y asociaciones empresariales, sino también para los analistas políticos. Así, refiriéndose al «viejo» y al «nuevo» corporativismo, se ha afirmado que es «desafortunado que ambas formas de organización y control de intereses sean designados con el mismo nombre» (Giner y Sevilla, 1984). Tanto Salvador Giner como Víctor Pérez Díaz se han referido, cuando escriben en castellano, al mismo o similar concepto utilizando el neologismo «corporatismo», y resulta interesante preguntarse cómo traducirían al castellano el título del artículo de Schmitter de 1974. Que el uso de la palabra sea considerado afortunado o desafortunado depende de la posición política del autor y del lector. La distinción entre términos descriptivos y términos normativos es difícil de establecer en ciencia política, ya que los términos utilizados son ellos mismos consecuencia de la realidad política (Connolly, 1983).

Nadie que escriba sobre España (o Austria, Portugal o Italia) puede tener la impresión, que quizás prevaleciera durante los años setenta en Gran Bretaña, de que el corporativismo fue una característica del moderno capitalismo aparecida después de 1945. En realidad, la relevancia histórica del concepto para comprender la recomposición del orden burgués en Europa, y especialmente en Alemania, después de la primera guerra mundial fue uno de los temas del debate de los años setenta (Maier, 1975). Existe, ciertamente, una diferencia importante entre el «viejo» corporativismo, compatible con el fascismo, y el «nuevo» corporativismo, que en realidad no es tan nuevo y que es más o menos compatible con la democracia parlamentaria. Pero, en nuestra opinión, también existen suficientes similitudes como para utilizar un mismo término —con todos los adjetivos que cada caso requiera.

BIBLIOGRAFIA

- AGLIETTA, Michel (1979): *A Theory of Capitalist Regulation. The US Experience*, New Left Books, Londres.
- AGUILAR, Salvador (1985): «¿Burgueses sin burguesía? La trayectoria corporativa de la burguesía empresarial catalana», *REVISTA ESPAÑOLA DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS*, 31.
- ANDERSON, Charles W. (1970): *The political economy of modern Spain*, University of Wisconsin Press, Madison.
- AMSDEN, Jon (1971): *Collective bargaining and class conflict in Spain*, Weidenfeld & Nicholson, Londres.
- AZNAR, Severino (1946): *Estudios económico-sociales*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid (Prefacio de José Larraz).
- BURKE, Edmund (1790): *Reflections on the Revolution in France*, Pelikan Ed.
- CARRILLO, Santiago (1975): «Franco desaparecido. Las tareas del movimiento obrero para que el franquismo desaparezca también», *Nuestra Bandera*, 82.
- CLAVERA, J.; MONÉS, A.; MONTSERRAT, A., y ROS HOMBRAVELLA, J. (1973): *Capitalismo español: De la autarquía a la estabilización (1939-1959)*, Edicusa, Madrid.
- CONNOLLY, W. (1983): *The Terms of Political Discourse*, 2.ª ed., Martin Robertson, Oxford.

- COLLIER, R. B. y D. (1979): «Inducements versus constraints: disaggregating corporatism», *American Political Science Review*, 73 (4): 967-986.
- CUADRADO, Juan R., y VILLENNA, J. (1979): «La Política de Rentas en España», *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, 5; también, en Espina *et al.* (1987).
- DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES DE LA FUNDACIÓN FIES (1985): «Representatividad y organización de Comisiones Obreras y UGT», *Papeles de Economía Española*, 22.
- DUGUIT, Léon (1909): *La transformación del Estado*, Revista de Derecho Privado, Madrid.
- DURKHEIM, E. (1902): «Prefacio» a la segunda edición de *La división social del trabajo*, Akal, Madrid, 1982.
- ESPINA, A. (1985): «Políticas de rentas en España: 1977-86», *Papeles de Economía Española*, 22.
- ESPINA, A.; FINA, Ll., y SÁEZ, F. (eds.) (1987): *Estudios de Economía del Trabajo en España*, II: *Salarios y Política de Rentas*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- ESTRADÉ, A., y CASADO, J. A. (1979): «El nuevo corporativismo: una salida capitalista ante la crisis», *Transición*, 14.
- FINA, Ll. (1983): «Salaris i fiscalitat. El cas espanyol durant el període 1965-75», *Recerques*, 13; también, en Espina *et al.* (1987).
- FISHMAN, Robert (1984): «El movimiento obrero en la transición: objetivos políticos y organizativos», *REVISTA ESPAÑOLA DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS*, 26.
- FRÍAS, J., y LORENTE, J. R. (1983): «Seguridad Social y deslizamiento salarial», *Información Comercial Española*, 1913; también, en Espina *et al.* (1987).
- GINER, S., y SEVILLA, E. (1984): «Spain: from Corporatism to Corporatism», en A. WILLIAMS (ed.): *Southern Europe Transformed*, Harper & Row, Londres.
- GULICK, Charles (1948): *Austria: From Habsburg to Hitler*, University of California Press, Berkeley (Ca.).
- HAYEK, F. A. von (1960): *The Constitution of Liberty*, Routledge & Kegan Paul, Londres.
- HERRERA ORIA, A. (1933): «Prefacio» a A. MARTÍN-ARTAJÓ y M. CUERVO: *Doctrina Social Católica de León XIII y Pío XI*, Labor, Barcelona.
- IBARRA GÜELL, P. (1987): *El Movimiento Obrero en Vizcaya: 1967-1977*, Servicio Editorial Universidad del País Vasco, Bilbao.
- INZA, Carlos de (1952): «Problemas del trabajo», en *XII Semana Social*, Madrid.
- LANG, W. (1981): «Spanien nach Franco: vom autoritären zum liberalen Korporatismus?», en Ulrich von ALEMANN (ed.): *Neokorporatismus*, Campus Verlag, Frankfurt.
- LINZ, Juan (1964): «An Authoritarian Regime. Spain», en E. ALLARDT e Y. LITTUNEN: *Cleavages, Ideologies and Party Systems*, Helsinki.
- (1981): «A century of politics and interests in Spain», en S. BERGER (ed.): *Organizing interests in Western Europe*, Cambridge University Press.
- LORENTE, J. R. (1982): «Notas críticas sobre las estadísticas salariales», en Ministerio de Economía y Comercio (ed.): *El mercado de trabajo en España*, Madrid; también, en Espina *et al.* (1987).
- MAIER, Charles (1975): *Recasting Bourgeois Europe*, Princeton University Press, Princeton (N. J.).
- MALEFAKIS, Edward E. (1970): *Agrarian Reform and Peasant Revolution in Spain: Origins of the Civil War*, Yale U. P., New Haven y Londres.
- MARAVALL, J. M.^a (1982): *La política de la transición*, Taurus, Madrid.
- MARTÍNEZ-ALIER, J. (1967): «¿Un edificio capitalista con una fachada feudal? El latifundio en Andalucía y América Latina», *Cuadernos de Ruedo Ibérico*, 15.
- (1971): *Labourers and Landowners in Southern Spain*, Allen & Unwin, Londres.
- (1973): Recensión de MALEFAKIS, E.: *Agrarian Reform and Peasant Revolution in Spain: Origins of the Civil War*, en *The Journal of Peasant Studies*, 1.
- (1975): «Crítica de la caracterización del franquismo como régimen "autoritario" de "pluralismo limitado"», *Cuadernos de Ruedo Ibérico*, 43-45.
- (1977): «El Pacto de la Moncloa. La lucha sindical y el nuevo corporativismo», *Cuadernos de Ruedo Ibérico*, 58-60.
- (1978): «Notas sobre el franquismo», *Papers. Revista de Sociología*, 8.
- (1981): «El viejo y el nuevo corporativismo», *El País*, 5 diciembre.

- (1985 a): «Velles ideologies i noves realitats corporativistes», *Papers. Revista de Sociologia*, 24.
- (1985 b): «Viejas ideologías y nuevas realidades corporativistas», *REVISTA ESPAÑOLA DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS*, 31.
- MARTÍNEZ-ALIER, J., y ROCA, J. (1986): «El debate sobre neocorporativismo», *Pensamiento Iberoamericano. Revista de Economía Política*, 8.
- MOLINERO, C., y YSAS, P. (1985): «Patria, Justicia y Pan». *Nivell de vida i condicions de treball a Catalunya 1939-1959*, La Magrana, Barcelona.
- MORENO GÓMEZ, Francisco (1986): *La guerra civil en Córdoba, 1936-1939*, 2.^a ed., Ed. Alpuerto, Madrid.
- MUÑOZ, Juan (1969): *El poder de la banca en España*, Zero, Madrid.
- NAREDO, J. M., y CAMPOS, P. (1980): «Los balances energéticos de la agricultura española», *Agricultura y Sociedad*, 15.
- PAINE, Tom (1791): *The Rights of Man*, Pelikan Ed.
- PÉREZ-DÍAZ, Víctor (1979): «Orientaciones políticas de los obreros españoles hoy», *Sistema*, 29-30.
- (1987): «Economic policies and social pacts in Spain during the transition», en Ilja SCHOLTEN (ed.): *Political Stability and Neo-Corporatism*, Sage, Londres.
- POVEDA ANADÓN, R. (1974): «El control de precios y rentas en España», *Boletín de Estudios Económicos*, 93; también, en Espina et al. (1987):
- PRESTON, Paul (ed.) (1976): *Spain in crisis. The evolution and decline of the Franco régime*, Harvester Press, Hassocks (Sussex).
- ROCA, Jordi (1985): «Neocorporativisme a l'Estat espanyol postfranquista (1977-1983)», *Papers. Revista de Sociologia*, 24.
- (1987): «Neo-corporatism in post-Franco Spain», en Ilja SCHOLTEN (ed.): *Political Stability and Neo-Corporatism*, Sage, Londres.
- SÁEZ ALBA, A. (pseud.) (1974): *La Asociación Católica Nacional de Propagandistas*, Ruedo Ibérico, París (Prefacio por Colectivo 36).
- SCHMITTER, P. C. (1974): «Still the century of corporatism?», en P. C. SCHMITTER y G. LEHMBRUCH (eds.): *Trends Toward Corporatist Intermediation*, Sage, Londres, 1979.
- SERRANO, A., y MALO DE MOLINA, J. L. (1979): *Salarios y mercado de trabajo en España*, Blume, Madrid.
- SHONFIELD, A. (1965): *Modern Capitalism*, Oxford University Press.
- TIERNO GALVÁN, E. (1981): *Cabos sueltos*, Bruquera, Barcelona.
- TOHARIA, Luis (1981 a): «La tasa agregada de beneficios de la economía española 1965-79», *Revista Mensual/Montbly Review*, 4 (9).
- (1981 b): «Precios, costes y beneficios y la "tasa justificada de inflación" en la economía española (1965-79)», *Investigaciones Económicas*, 16; también, en Espina et al. (1987).
- (1986): «Un fordismo inacabado, entre la transición política y la crisis económica: España», en R. BOYER (ed.): *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- VIÑAS, Miguel (pseud.) (1972): «Franquismo y revolución burguesa», en *Horizonte Español* 1972, III, Ruedo Ibérico, París.
- WIARDA, H. (1974): «Corporatism and Development in the Iberic-Latin World», en F. PIKE y T. STRITCH (eds.): *The New Corporatism. Social Political Structures in the Iberian World*, Notre Dame.
- ZUFIAUR, J. L. (1985): «El sindicalismo español en la transición y la crisis», *Papeles de Economía Española*, 22.