

# ELSTV LANTZEN

Página 6: «Los sindicatos y las nuevas tecnologías, V. ELORZA. Página 8: «La economías, en cuadro», JOSE ELORRIETA. Página 10: «El Fondo de Garantía Salarial», GERMAN KORTABARRIA. Página 12: «La economía sumergida y la individualización de las relaciones laborales», J. E. AURREKOETXEA. Página 15: «El sector público, en la encrucijada», ANDONI ZENDOIA

## Reconversión industrial

# Una aproximación crítica al Libro Blanco

**La reconversión industrial, sobre la que tanto se ha hablado, pero no actuado, vuelve a ser tema de fuerte polémica, a raíz de la publicación del llamado «Libro Blanco sobre la reconversión industrial» por el Ministerio de Industria. Exponer y analizar su contenido es uno de los objetivos del presente trabajo. El apuntar posibles bases sobre las que se debe asentar un proceso dinámico de ajuste y lanzamiento de nuevos sectores, industriales o de servicios, es el otro de los objetivos del trabajo.**

### A) EL LIBRO BLANCO

La primera parte y más voluminosa del Libro Blanco se dedica a definir las características de la crisis industrial y sobre todo a criticar la política de reconversión llevada hasta la fecha, tanto en el plano global como sector por sector.

Enmarca la crisis industrial en un contexto mundial de la economía, que comienza a partir del encarecimiento de materias primas y productos energéticos. Expresa que tal crisis ha incidido mucho más fuerte en el Estado español como consecuencia de los múltiples defectos básicos existentes, que van desde las malas estructuras empresariales, provocadas por política económicas proteccionistas de épocas anteriores, hasta los comportamientos rígidos y reacios de los diferentes agentes eco-

nómicos, ante un ajuste en profundidad.

Concluye esta definición de características de la crisis industrial apuntando que la consecuencia de lo anterior es la enorme destrucción de puestos de trabajo, pasando la población ocupada de 12,99 millones en 1972 a 10,88 millones en 1982, y que tal destrucción ha afectado particularmente a la industria, en comparación con otros países occidentales, como lo demuestra el cuadro 1 (pág. 2), habida cuenta del menor número de población ocupada y del menor porcentaje de población ocupada en la industria, respecto al total, que existe en el Estado español.

El cuadro n.º 2 (pág. 3) recoge un resumen de datos ilustrativos que maneja el Libro Blanco en este análisis global y que más adelante servirá para formular nuestras consideraciones al mismo.

### A-1) LA RECONVERSION SECTORIAL HASTA HOY

Según el Libro Blanco, la reconversión industrial, aparte de algunas actuaciones concretas, ha afectado hasta el presente a once sectores (Siderurgia integral, Aceros comunes, Aceros especiales, Cobre y aleaciones, Forja pesada, Construcción naval, Equipos eléctricos para automoción, Línea blanca, Componentes electrónicos, Textil y Calzado), y cinco empresas aisladas (General Eléctrica, Westinghouse, Talbot, Real Cía. Asturiana y Standar Eléctrica); el número de empresas acogidas ascienden a 350, que suponen un 6,6% de la producción industrial, un 8,1% de la población laboral de la industria y un 13% de las exportaciones industriales.

La aprobación de los citados planes supone unas subvenciones del Ministerio de Industria de 104.340 millones en el período 82/86, de los cuales están utilizados 29.340 al 31-12-82 y una pérdida de empleos de 65.41 en el conjunto y de 35.045 en los nueve primeros sectores, para el período 81/85, sin que se indiquen las pérdidas habidas hasta la fecha, ni en un resumen global, ni al analizar cada sector ya que sólo aparece en algunos.

Una vez repasado cada sector, efectúa una evaluación de cada proceso y unas pautas a seguir en cada sector que, salvo excepciones, se convierte en una crítica a la política de reconversión, basada, entre otros, en los siguientes puntos;

—Se ha olvidado el elemento esencial de toda reconversión, cual es la reasignación de recursos productivos desde los sectores en declive hacia los de futuro.

—No se ha contado con estudios sectoriales objetivos, que pusieran de manifiesto la situación real y perspectivas de futuro.

—Las tareas rectoras, de gestión, de control y seguimiento del Plan han carecido de un esquema.

—El único cumplimiento serio se ha dado en las reducciones de plantilla.

Cuadro n.º 1

Pais	Variación empleo industrial 1975/80 - miles de puestos
EE. UU.	+ 10.974
Canadá	+ 259
Japón	+ 239
Alemania	+ 232
Inglaterra	— 370
Francia	— 421
Italia	— 533
España	— 816

Fuente: Libro Blanco

## A-2) LINEAS GENERALES DE LA NUEVA POLITICA DE REINDUSTRIALIZACION

En una segunda parte, el Libro Blanco expone las líneas para una nueva política de reconversión (ajuste), unida a una reindustrialización (promoción industrial), a lo que llama estrategia de ajuste positivo.

El esquema filosófico parte de dos premisas fundamentales que son: 1) Hacer rentables los sectores actualmente en crisis, lo que provocará excedentes de plantilla y, 2) Crear nuevos sectores industriales y de servicios que absorban los excedentes de plantillas anteriores.

Para conseguir la rentabilidad de los sectores en reconversión o reestructuración interna han de adaptarse a las nuevas condiciones del mercado internacional solventando sus problemas estructurales (tecnológicos, de dimensionamiento, especialización, etc.) que requieren fuertes inversiones, sobre todo en modernización del equipamiento productivo, con unas limitaciones en la producción para adaptarla a la demanda real y/o potencial.

Se plantea que el conjunto de excedentes sea eliminado por rescisiones de contrato y que éstos pasen a Fondos de Promoción de Empleo.

Por último, y cerrando el ciclo, plantea que la reestructuración interna de los sectores en crisis, a medida que avanza, liberará medios financieros crecientes, que hoy se utilizan transferencias y subvenciones por pérdidas, que habrán de destinarse a la reindustrialización o promoción industrial. Igualmente, incide en que la reestructuración interna, dado el nivel de inversiones a acometer, actuará de motor en sectores de la economía que ayudarán a la absorción de los excedentes.

Para todo ello plantea una instrumentación que debería ser recogida en una ley de Reconversión.

### a) MEDIDAS DE CONTROL

Indica que el rigor exige un sacrificio de todos para la declaración de un

## *Los trabajadores deben aceptar ajustes inmediatos de plantilla y una política salarial rigurosa con incrementos menores a los que se acuerden con carácter general.*

sector en reconversión. Las empresas, perdiendo parte de su autonomía para cumplir estrictamente las directrices marcadas por el plan y las actuaciones marcadas por los órganos sectoriales de gestión. Los trabajadores, reconociendo los excedentes estructurales de empleo, para lo que se exigirán ajustes inmediatos de plantilla, y admitiendo la aplicación de una política salarial rigurosa, que consiste en un diferencial negativo respecto a los incrementos salariales pactados con carácter general y revirtiendo parte de los propios aumentos a la financiación de los Fondos de Promoción de Empleo.

Los órganos de control que se establecen son:

—Órgano Rector Provisional, formado por la Administración.

—Órgano de Gestión, formado por empresarios y Administración, cuya facultad es la de dirigir todo el proceso de reconversión.

—Órgano de Seguimiento, formado por empresarios, Administración y sindicatos, cuya función es únicamente de seguimiento, información y control.

### b) MEDIDAS FINANCIERAS

El saneamiento financiero, las fuertes inversiones para modernización y otras actuaciones a dar para la reestructuración interna de los sectores, requieren la canalización de importantes

recursos financieros hacia estos sectores, sectores, por otro lado, de poca calidad como prestatarios para acceder al crédito privado. Por todo ello, se propone, entre otras, la siguiente medida:

—Considerar computable, dentro del subcoeficiente de inversión en capitales de riesgo (de próxima creación) de la Banca privada, tanto la financiación directa a las empresas afectadas como la adquisición de títulos emitidos por el I. C. O., para captación de recursos con destino al B. C. I. para esta finalidad.

### c) MEDIDAS SOCIOLABORALES

Aparte de mantener las medidas legales para sectores en reconversión (fraccionamiento de indemnizaciones, ayudas de jubilación anticipada, consideración de fuerza mayor a efectos de Seguridad Social, etc...), proyecta una ley que pueda desarrollar medidas de protección de los excedentes y de gestión más activa para su reincorporación al mercado de trabajo.

Dicha ley podría legalizar la acción de los Fondos de Promoción de Empleo, cuya función consistiría en conceder una mayor protección a todos los trabajadores que, como consecuencia de la reconversión, hayan extinguido sus contratos de trabajo, con el único requisito de adherirse al mismo y aportar el importe de la indemnización por despido. Tal protección consistiría en:

—Mejorar la intensidad de la protección por desempleo, complementando las prestaciones básicas hasta la cuantía establecida en el plan o acordada con los sindicatos.

—Una labor de formación ocupacional para facilitar la recolocación.

—Una gestión activa de recolocación mediante incentivación económica de la creación de empleos para este colectivo, con aportaciones a fondo perdido para las empresas.

La financiación del Fondo se plantea hacerla en base a las indemnizaciones por despido, a eventuales contribuciones de los trabajadores que conservan su empleo, y aportaciones de las empresas de reconversión.

### d) MEDIDAS DE PROMOCION INDUSTRIAL

Las medidas de promoción industrial no constituyen el principal objeto de análisis en el Libro Blanco, ya que en su pág. 217 indica que «conviene señalar que la futura ley de reindustrialización no pretende configurar el marco completo de actuación para la política de reindustrialización, sino únicamente redefinir la política de

Cuadro n.º 2

Años	Desempleo miles	Población ocupada miles	Variación FBCF	(EBE) Excedente Bruto Explot./PIB	Coste (CLU) Laboral Unitario
1972	39	12.994	15,8%	42,2%	
1973	362	12.952	14,3%	41,3%	
1974	434	12.911	6,6%	42,-%	
1975	514	12.900	- 3,9%	40,7%	
1976	624	12.736	- 2,-%	39,7%	
1977	982	12.265	- 0,2%	39,7%	
1978	912	12.252	- 2,4%	40,5%	0,2
1979	1.121	12.034	- 4,5%	40,4%	0,4
1980	1.482	11.378	3	41,3%	0,0
1981	1.847	11.017	1	40,9%	- 1,1
1982	2.078	10.888	- 0,9%	42,1%	- 4,-

Fuente: Libro Blanco.

Desempleo: Calculado por diferencia entre población activa y población ocupada.

FBCF: Formación Bruta de Capital Fijo, que equivale a la variación en la tasa anual de la inversión bruta.

EBE: Porcentaje del PIB que corresponde a excedente de explotación.

CLU: Coste de trabajo por unidad, a pesetas constantes, incluido el coste de la Seguridad Social.

reestructuración interna de los sectores de reconversión. Por ello, se dedica a expresar generalidades, muchas de ellas conocidas, sin concreción.

## B) CONSIDERACIONES ACERCA DEL LIBRO BLANCO

En cuanto al análisis de las características de la crisis industrial y sin entrar en una perspectiva global, llama la atención el carácter positivo que se supone en el Libro Blanco a la reducción salarial de los últimos años, así como a la política monetaria, por lo que no era difícil prever que siguiese manteniendo tales premisas hacia el futuro, como se demuestra al configurar lo que debiera ser una nueva política de reindustrialización que cae en los mismos errores que denuncia en su parte primera: no abordar cambios estructurales en el aspecto fiscal, Seguridad Social, plan industrial, etc.

Debemos fijarnos en el cuadro número 2 para ver con claridad que, incluyendo la Seguridad Social, los costes laborales unitarios se reducen fuertemente en los últimos años y que los excedentes brutos empresariales alcanzan en 1982 las cotas de 1972 a 1974, años considerados como óptimos por todo el mundo económico y empresarial. Pero tal recuperación de excedentes no va acompañada de la necesaria inversión, como también se aprecia en el citado cuadro, lo cual quiere decir que los aumentos de excedentes se consiguen en base al aumento de productividad motivado por el desempleo creciente, sin que ni siquiera se haya modernizado ostensiblemente el equipo productivo.

Al parecer, tales excedentes tienen otras vías de rentabilidad que no sean empresariales y mucho nos tememos

## Los Fondos de Promoción de Empleo carecen de concreción alguna.

que sean especulativas, como consecuencia de la política monetaria que en su afán de lucha contra la inflación mantiene unos tipos de interés real (tipo de interés menos inflación) a corto plazo, muy superior al de los países industrializados, a pesar de que se quiera últimamente, tanto en los medios de comunicación como en el propio Libro Blanco, culpar a los tipos de interés internacional de tales males. Como muestra de ello, a continuación se expone el cuadro número 3.

No es extraño, pues, que el Libro Blanco incida en la mayor capacidad de ajuste en el PYME, ya que con una política económica del tipo que existe y sin tratamiento específico para las mismas, se han tenido que ajustar cerrando innumerables PYME que han aportado gran porcentaje del paro existente.

Este es un aspecto no criticado por el Libro Blanco en relación con la política de reconversión habida hasta la fecha, que ha ignorado totalmente a la PYME, dirigiéndose exclusivamente hacia colectivos de peso político, como lo demuestra la lista de sectores y empresas en reconversión.

Otra discrepancia fundamental en el análisis de la reconversión hecha hasta hoy, sin perjuicio de estar de acuerdo en la mayor parte de las críticas existentes en el Libro Blanco, es que del mismo parece desprenderse que se ha

llevado a cabo un saneamiento financiero, cuando no hace falta más que repasar sector por sector o empresa por empresa para llegar a la conclusión que, salvo excepciones, tal hecho es una falacia.

## B-1) CONSIDERACIONES ACERCA DE LA NUEVA POLITICA PROPUESTA

El nivel de subvenciones y transferencias que, año tras año, se acoge en los presupuestos generales del Estado y en consecuencia del bolsillo de los trabajadores, es insostenible y además no tiene frutos, por cuanto que evita el destinar tales recursos a la generación de nuevo empleo del que tan necesitamos estamos.

Por ello, siempre hemos defendido la reconversión industrial seria, como forma de hacer rentables, y tecnológicamente avanzados, los diferentes sectores que se hallan en situación de caída permanente y que se promueva con todos los medios posibles un trasvase de recursos humanos y materiales hacia nuevos sectores industriales y, sobre todo, siguiendo la evolución histórica de los países industrializados, de servicios. Pero a la vez, y siendo conscientes de que ello no se produce automáticamente, exigiendo una protección suficiente, durante todo el período del trasvase, a los trabajadores implicados.

Bajo tales premisas, es evidente que existen aspectos del Libro Blanco que, incorporados a una ley de Reconversión y Reindustrialización, parecen positivos. No obstante, los problemas que existen en su planteamiento, sobre todo en cuanto se refiere a la instrumentación de las diferentes medidas, pueden hacer inviable la reconversión.

Tales problemas vamos a centrarlos, como más importantes, en: alcance de la reconversión, solución a los excedentes, generación de nuevas empresas, financiación y papel sindical.

### a) ALCANCE DE LA RECONVERSION

Aunque del Libro Blanco parece desprenderse que puede acogerse a la reconversión cualquier sector, la discrecionalidad que en la decisión existe y la falta de recursos continuamente anunciada, por estar, al parecer, comprometidos cuantos figuran en los presupuestos generales del Estado, parece indicar que existen serios peligros de que, salvo los sectores y empresas en reconversión hoy u otros casos muy específicos, nadie más pueda acogerse a los beneficios de la reconversión, con lo que se condenaría de nuevo a multitud de PYME al cierre.

Cuadro n.º 3

Pais	Tipo interés 3 meses	Inflación	Tipo interés real
España	21,50	12	9,52
Inglaterra	9,8	3,7	6,1
EE. UU.	8,9	3,5	5,4
Francia	12,75	9	3,75
Japón	5,4	2,2	3,2
Alemania	5,6	3	2,6
Italia	17,5	16,4	1,1

Fuente: «Actualidad Económica», n.º 1.310 (7-VII-83)

#### b) SOLUCION A LOS EXCEDENTES

En cuanto a la resolución de excedentes sólo hay una cosa clara en el Libro Blanco: resolución inmediata y por rescisiones de contrato. Los FPE, cuyo papel teórico es el de acoger a los trabajadores durante un período que les permita empalmar con los nuevos puestos de trabajo, carecen de concreción alguna, en el Libro Blanco, que permita concederle tamaño papel.

No se explicita ni el período que un trabajador puede permanecer en el FPE, ni las garantías que tiene de alcanzar un nuevo empleo. Cuando todos somos conscientes de que puede existir un período dilatado entre la pérdida del puesto y la generación del alternativo, en el Libro Blanco no contempla las dos actuaciones (jubilaciones anticipadas y desempleo con carácter general, de una capacidad protectora dilatada en el tiempo) que hacen posible la reconversión en Europa y a pesar de que la primera de ellas estaba recogida en el primer borrador.

No puede plantearse a sindicatos y trabajadores un proceso de reconversión con entrada en juego de los FPE si no existen reales garantías de absorción de todos los excedentes, al igual que coberturas suficientes, en tanto no se produzca el nuevo empleo.

#### c) GENERACION DE NUEVAS EMPRESAS

Es curioso observar que esta actuación, que es la novedad en el Libro Blanco y que por su existencia afirma que el ajuste será «positivo», no encuentra concreciones en el mismo, sino al contrario, se afirma que la futura ley de Reindustrialización no contemplará la actuación en política reindustrializadora, sino la reestructuración interna.

Nosotros entendemos que es necesario concretar y concretar mucho además, en esta materia, aun conociendo las dificultades que ello entraña. Necesitamos enormemente de una generación de nuevas industrias, de un lanzamiento de sectores concretos en los servicios.

La otra definición que se requiere a

### *Las medidas de promoción industrial quedarán fuera de la futura ley que únicamente redefinirá la reestructuración interna de los sectores en reconversión.*

este respecto es de quién asume el papel motor de esta actuación: el sector público o el privado. Tal concreción, a la vez que definiría el tema de fondo de la reconversión, obligaría a explicitar los medios que se pondría para esta política de nuevos sectores o empresas, ya que para abordarla desde el sector público habrá que hablar de presupuestos generales, pero para hablar del sector privado, habrá que hablar de un cuadro de incentivos reales, vía porcentaje de subvención y porcentaje de crédito, con intereses diferentes a los actuales, para todo nuevo proyecto de inversión.

#### d) FINANCIACION

No obstante todo lo anterior, es en este campo, quizás el más difícil al tratarse de dinero, donde el Libro Blanco alcanza la cuadratura del círculo. Un proceso de reconversión y más si, como parece, quiere ser ambicioso, se requiere de muchos medios.

De su lectura se desprende que los medios de la Administración no pueden incrementarse, por carecer de ellos, y que son los aprobados en los planes de ajuste aprobados hasta hoy en los presupuestos generales, los medios que se requieren para las inversiones de los sectores en reconversión parece que debe articularse en base a un subcoeficiente de la Banca privada:

los que se necesitan para el mantenimiento de los FPE, de los trabajadores que se acojan, de los que quedan trabajando y de las empresas afectadas y, por último, los necesarios para la reindustrialización ni se contemplan tan siquiera.

Hablar de nuevo de subcoeficientes bancarios con la actual política monetaria es tanto como volver a sobrecargar, con mayores intereses, los créditos a las PYME, afectando a su estabilidad y a toda la reindustrialización, que requiere de otras cotas de precio del dinero. Hablar de financiación de los FPE por los trabajadores es condenar a éstos a carecer de un subsidio de desempleo realista y consecuente con los tiempos que vivimos y con un futuro entronque europeo. No hablar de medios para que la reindustrialización, es cuando menos poner en duda que ésta exista.

Un país con una estructura fiscal tercermundista, con unas cotas de fraude fiscal admitidas por todo el mundo, y que quiere plantear la solidaridad, ha de comenzar por lo elemental. Ha de arbitrar medios mediante una reforma fiscal en profundidad, eliminando de raíz el fraude fiscal. Si no es capaz de ello, no sólo no habrá reconversión seria, sino que el camino iniciado hacia el tercermundismo continuará inexorablemente.

#### e) PAPEL SINDICAL

Por último, hay que aclarar que el papel que se asigna a sindicatos y trabajadores es el de comparsa de la orquesta dirigida por la Administración y sustentada en los empresarios.

Se pide solidaridad a los trabajadores en un país en que el resto de agentes económicos se demuestra insoportable. Se exigen nuevas reducciones salariales como imposición legal, para la financiación de la reconversión y no se hace pagar a quien debe. Se requiere la aceptación de excedentes y rescisiones que, en ocasiones, son decididas políticamente, y para colmo, los sindicatos no participan en ningún órgano ejecutivo, sino que éstos se reservan a Administración y empresas.

Es preciso, pues, afrontar los problemas, no con fórmulas impositivas, sino de negociación. Se ha de reconocer una verdadera libertad sindical y el real papel que los sindicatos deben jugar en una sociedad democrática. Ello implica una libertad de negociación, tanto en lo que se refiere a salarios, a reconversiones y toda interferencia impositiva que pretenda sustituir el papel de los agentes sociales, bajo supuestos de salvación del país, dificulta cualquier ajuste y lo puede hacer impracticable.

JUAN MIGUEL MENDOZA

¿Una evolución? ¿Qué revolución?

# Los sindicatos y las nuevas tecnologías

Unicamente una falta de información o una clara voluntad de predisponer los ánimos contra la acción de los sindicatos puede estar en el origen de la afirmación, hecha con frecuencia, de que los sindicatos se oponen a la introducción y extensión de las nuevas tecnologías (NT). Los sindicatos se oponen, y estimamos que nadie encontrará en ello nada de reprochable, a la introducción y generalización de criterios exclusivos de racionalización económica, abstrayendo las razones de índole social.



## Nueva revolución industrial

Desde hace una década el mundo occidental vive la tormenta de una crisis grave y profunda en la que conviven la inflación y el paro. Fuera de algunos analistas clarividentes, son pocos los que, hasta muy adelantada la crisis, han dedicado el interés que se merece al papel de la tecnología. Las pistas seguidas se han cerrado excesivamente sobre la tesis de componente coyuntural —las crisis es la factura de los excesos de las políticas keynesia-

nas— o sobre los análisis estructurales que se ciñen demasiado estrechamente al tema de la acumulación y/o de la regulación de las economías capitalistas. Por sus repercusiones en el empleo, en las condiciones de trabajo los sindicatos han subrayado, sin embargo, la importancia del factor «tecnología» tanto como impulsor de la crisis como componente importante en una estrategia de salida de la crisis.

## ¿Qué nuevas tecnologías?

A lo largo de los próximos

dos o tres decenios el progreso estará marcado por la utilización que se haga de las posibilidades ofrecidas por las NT, que aportarán en principio importantes elementos de respuesta a la gran crisis del último tercio del siglo XX. Bajo el nombre de NT se hace referencia a tres grandes campos de innovación tecnológica.

1.—Las nuevas energías y las energías renovables que producirán o podrán producir una liberación de la dependencia respecto al petróleo.

2.—Las nuevas tecnologías de la información (informática): Todo el conjunto del sistema productivo, incluida agricultura y servicios, será impactado.

3.—La biotecnología abre espectaculares posibilidades de logros en los sectores de la alimentación y de la medicina.

## El impacto

1.—En el sector primario. En los países industrializados,

con una escasa franja de población activa ocupada en este sector, no se enfatiza, en general, la influencia de la NT sobre este sector; con todo a escala planetaria el sector primario reviste una importancia capital y las NT pueden constituir verdaderas marcas en la lucha contra el hambre.

2.—**En el sector secundario:** En los años 60 la informática se introdujo incipientemente con los ordenadores industriales en las industrias de proceso (química, petróleo, cemento...) y con las máquinas-herramienta de control numérico en las industrias de series (bienes de equipo, bienes de consumo...). Ciertos países ya han terminado la automatización de las refinerías de petróleo y de la industria de cemento y andan en un 50 por ciento de la automatización de la industria farmacéutica y química.

En la fabricación de productos de serie son necesarias tres tipos de operaciones:

—**El estampado:** Deformación de la materia con máquinas como la prensa o la plegadora.

—**El mecanizado:** El tratamiento de la materia con máquinas como el torno o la fresa.

—**El ensamblaje** de las piezas sueltas.

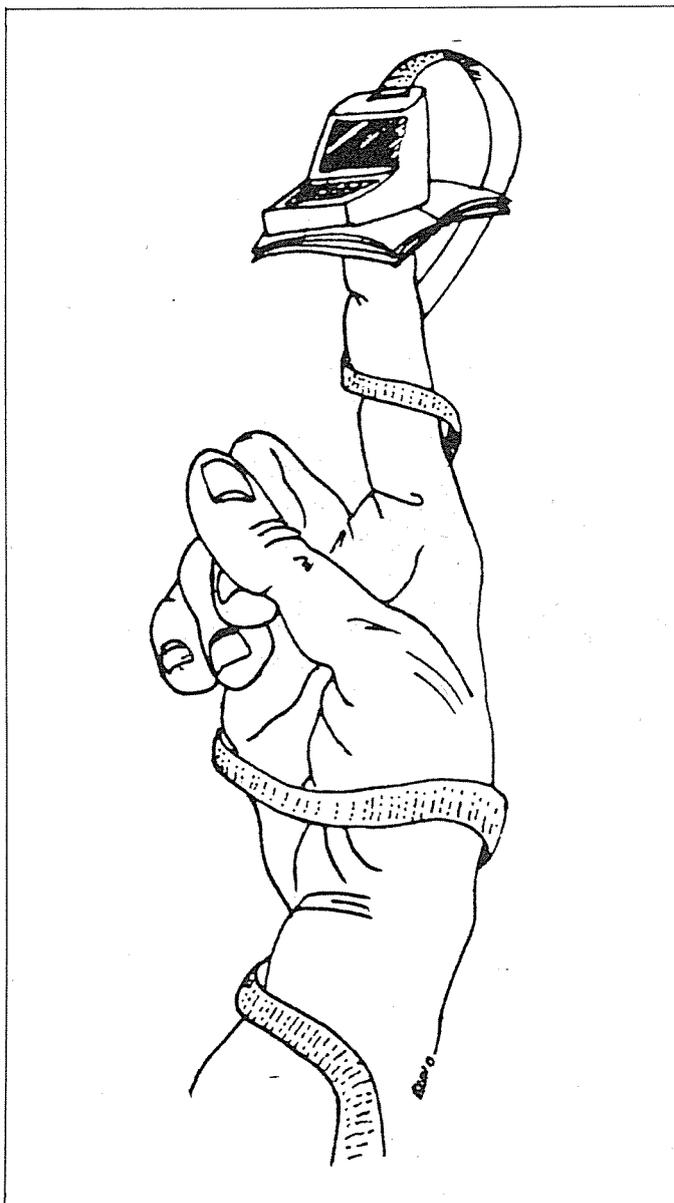
Ya existen talleres totalmente automatizados y flexibles de **estampado y mecanizado**. La fábrica Fujitsu-Fanuc, en el Japón, con 80 trabajadores dedicados esencialmente al **ensamblaje**, producen mensualmente 3.000 mandos numéricos y 350 robots. El proceso de **mecanizado** es controlado de noche por un solo hombre. Los incrementos de productividad rondan la cifra espectacular del mil por cien. En el horizonte de finales de los años 80 están los proyectos japoneses gracias a la automatización completa del proceso de **ensamblaje**: «Los robots fabricarán robots». Como más lejano se prevé la producción, en las industrias de **serie**, comandada íntegramente desde una sala de control.

3.—**También el sector terciario**, como el secundario, comenzó a informatizarse desde comienzos de los años 60. La automatización se ha realizado ya parcialmente con rapidez en la contabilidad de las empresas y en los bancos y empresas de seguros. Ahora se está en el proceso de robotización en el conjunto del sector terciario.

4.—**Sector cuaternario:** Es tal la importancia y es tal el rá-

## *No aceptamos la tesis del determinismo tecnológico según las cuales la tecnología determina ella sola el modo de organización del trabajo*

### *Los sindicatos se oponen a la introducción indiscriminada y arbitraria de la NT por sus efectos negativos en el empleo y la cualificación profesional*



pido crecimiento, dentro de las NT, de la micro-electrónica, que en no pocos tratados sobre población activa se especifica un cuarto sector añadido a los tres sectores tradicionalmente reseñados. Es el de los trabajadores ocupados en la microelectrónica en sus diversas variantes. Se estima que en los EE. UU. se encuadran en este sector cerca del 40 por ciento de la población activa.

#### **Transición**

Las NT es de prever que alcancen a impregnar el conjunto de las actividades productivas y no productivas, e innovarán los hábitos de consumo, a los que atenderán con la creación de múltiples productos nuevos.

Algunos no carentes de optimismo no compartido por otros, estiman que, a través de profundas transformaciones en los modos de producción y en los modos de vivir, acabará desarrollándose una dinámica nueva de crecimiento caracterizado por ser de poco gasto energético, de gran incremento de productividad y gran generador de tiempo libre.

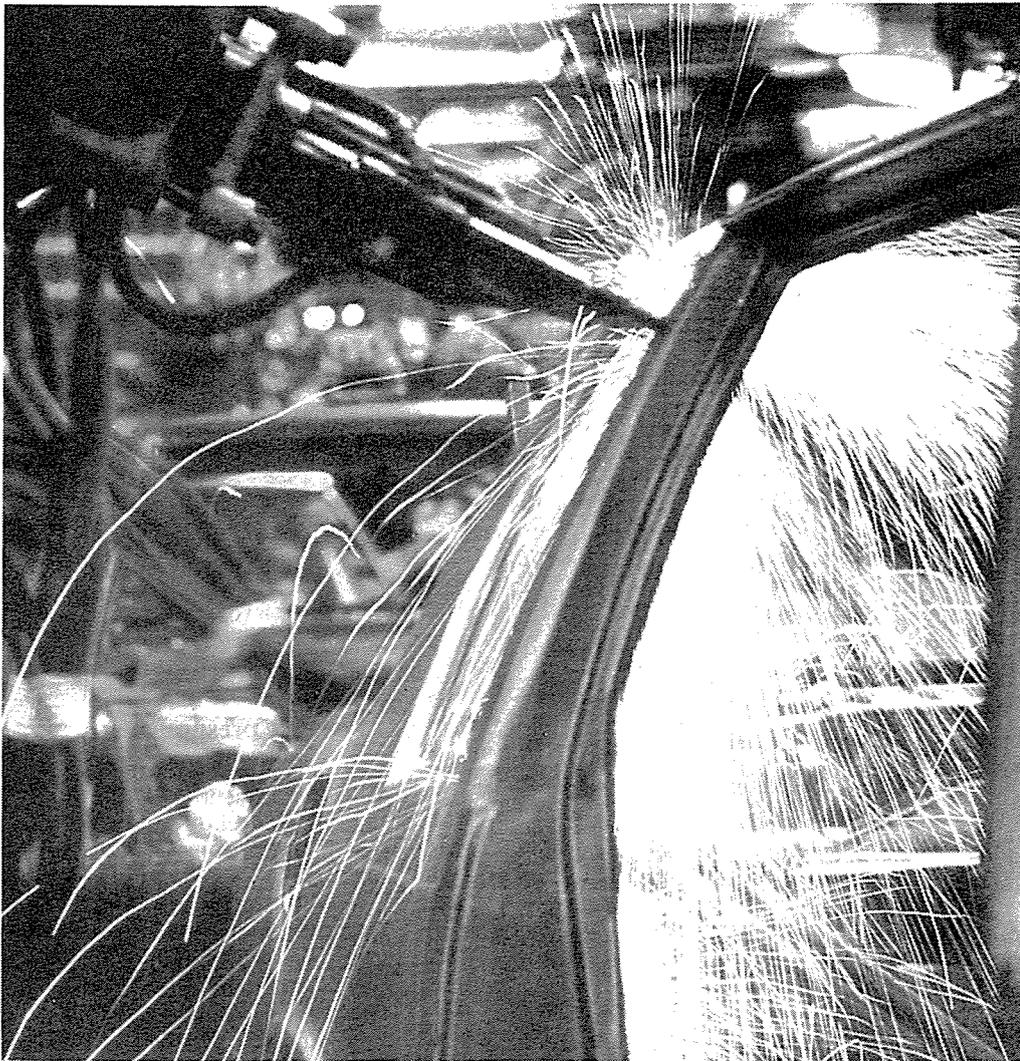
Pero la difusión de las NT y su generalización será más lenta de lo que parece.

Y si hay que frenar las impacencias también hay que relativizar los sueños o las ilusiones. La transición será también dolorosa por sus impactos sociales, por sus desajustes, por sus ritmos desiguales.

Antes de bajar a concreciones en el impacto de estas NT en el empleo, en las condiciones de trabajo y en las formas de vida, hay que adelantar los tres grandes temas, interrelacionados estrechamente que están en el fondo de cualquier escenario que pueda pensarse en relación de las variables que presiden esta transición hacia la sociedad de las NT:

—En contraposición a la época del gran desarrollo sindical de los 60 en la que el pleno empleo, era un hecho, y en la previsión de los próximos años se ve, al contrario, un largo período de paro (aún en el caso de una reactivación es más que problemático el pleno empleo) en un proceso presidido por una necesidad de acumulación singular y por lo tanto de una reasignación de recursos hacia determinados sectores.

—En relación con lo anterior las repercusiones en el mundo político y en el de las relaciones laborales tenderán a plantearse en el sentido de que se alterará el tipo de regulación tanto social como el tipo de regulación en



concreto de las relaciones laborales. Hay ya claros intentos por parte de la patronal y de los gobiernos en el sentido de que los sindicatos replanteen sus formas de actuar y sus funciones hacia el terreno en el que ellos quieren ver a los sindicatos: Como correas de transmisión de sus «planificaciones» y limitando su actuación a discutir «río abajo» las consecuencias de sus decisiones. La doctrina neo-liberal inspira en ese sentido una práctica extrema.

—La reindustrialización dentro de las posibilidades de las NT abre un abanico de nuevas oportunidades en cuanto al signo de la futura reactivación y de futuro desarrollo. En este campo sí tienen una enorme importancia los resultados de la nueva distribución de poder (económico y político fundamentalmente) que actualmente está en marcha.

## *En el horizonte de finales de los 80, los robots fabricarán robots*

### **Las consecuencias de las NT**

Nos estamos refiriendo, en un afán de acotar un poco un terreno excesivamente amplio, a aquellas consecuencias de la introducción y generalización de las NT que más han preocupado y preocupan a los sindicatos por su incidencia inmediata en el trabajo y sus condiciones.

Si en la introducción de las nuevas tecnologías existe un componente tendencial en cuanto a sus consecuencias sobre

el empleo y las condiciones de trabajo (calificación, nuevos esquemas de organización, etc.) es claro que se trata únicamente de algo tendencial y de un abanico de oportunidades y posibilidades ofertadas. No aceptamos las tesis del determinismo tecnológico según las cuales la tecnología determina ella sola el modo de organización del trabajo que, a su vez, determina las calificaciones y las condiciones de trabajo.

En este sentido se quieren dar a entender dos aspectos subyacentes al tema de las consecuencias de las NT:

—En primer lugar que en las opciones que se realizan en todo el proceso de su adopción existe un amplísimo margen, el juego de los intereses afectados.

—En segundo lugar que, aún no siendo absolutamente determinantes, son en gran medida condicionantes las decisiones que se toman «río arriba» en cuanto a la adopción de las NT.

La transición hacia una sociedad en la que se hayan generalizado las NT debe realizarse, por lo tanto, en el cuadro de un sistema institucional que anticipe las previsible consecuencias del cambio, y a través de un procedimiento de compromisos se programe y se controle todo el proceso.

### **Actitud sindical**

En la evolución de la Cumbre de los Siete en Versailles (1982) los sindicatos del área de la OCDE dejaban constancia de las preocupaciones «directas e inmediatas» de los sindicatos en relación con el tema de las NT que se contemplaba como central en el informe presentando por Mitterrand. Estas preocupaciones son las siguientes:

1.—Los sindicatos desean asegurar una aplicación **progresiva** de la NT tanto a nivel estatal como a la empresa porque las indudables —posibles— ventajas y las posibilidades de empleo que ofrecen las NT a medio y largo plazo no eliminan los problemas inherentes al período transitorio.

2.—Los sindicatos están preocupados por saber si los gobiernos y los empresarios concederán la atención requerida a los problemas sociales del período de transición.

3.—El peligro del crecimiento económico sin creación de empleo es muy real y puede verse acentuado por progresos divergentes, no coordinados, del crecimiento y de la productividad.

4.—Durante y después del período de transición se producirán profundos cambios en las relaciones industriales y laborales en términos de reestructuración del mundo del trabajo.

5.—Cuando se habla de NT se corre el riesgo, y con demasiada frecuencia se cae en él, de concentrarse en la previsión del diseño de un mundo dominado por las NT en un futuro a largo plazo, magnificando las posibilidades de la por resolver los problemas y olvidarse de los proble-

(Continúa en pág. 10)

El cuento de la lechera tiene muchas versiones en la vida real y la economía permite, desde luego, múltiples adaptaciones a la historia del cántaro que, roto en mil pedazos, desparramó el preciado líquido y con él todas las ilusiones. Sin ir más lejos, éste parece ser nuestro caso. La economía no acaba de levantar cabeza y, tras el obligado optimismo electoral, el mismo superministro económico da muestras de un profundo pesimismo a corto plazo. Dejando de lado ese eco de los 800.000 puestos de trabajo que ya llega un tanto amortiguado, las cosas no están, desde luego, para bromas y, si bien hay que darle tiempo al tiempo, empieza a ser ya necesario el cotejar lo que ha ocurrido en la economía del 28 de octubre en adelante.

En economía, la hipoteca de las decisiones anteriores suele ser, a veces, muy considerable, más, sobre todo, si estas decisiones son recientes, de manera que no se trata de poner al actual Gobierno central en el alero por no haber hecho el milagro de sanear la economía en el corto espacio de unos meses.

La cuestión y el motivo de preocupación es, en buena medida, debido a ese continuismo en lo económico que se atisba en el Gobierno del cambio, dando la sensación que a lo único que aspira es a mejorar técnicamente las chapuzas de la UCD.

Se sigue reincidiendo, y éste es el primer aspecto criticable, en la confección de cuadros macroeconómicos hechos más que a bulto en base a deseo y no a realidades, en los que se intenta peinar unas variables con una mezcla de voluntarismo y fe carbonera en las recomendaciones de ajuste de la OCDE.

Se sigue, pues, ocultando, manipulando el diagnóstico de la actual situación. Tras estos cuadros llenos de claroscuros viene lo peor, esa reiterada obsesión de seguir con la receta del ajuste, proclamando una y otra vez que nuestros males sólo se arreglan con más despidos, con menos salarios y menos gasto público. Pero, vayamos por partes.

Comencemos con hacer un breve bosquejo de cómo está la salud de nuestra economía. Y para cambiar vamos a ver el estado de la balanza de pagos.

## Exportación a la baja

En sus previsiones, el ministro Boyer estimaba que las exportaciones crecerían en el año 83 un 5% y, para ello, tomó algunas medidas como la devaluación de la peseta. Pues bien, con los datos del primer cuatrimestre no hay más remedio que constatar que las cosas han rodado de muy distinta manera. La exportación en vez de subir ha caído un punto, de manera que la balanza por cuenta corriente (exportaciones e importaciones) arroja un déficit de 320 millones de dólares más que el pasado año.

Si a esto añadimos una disminución del saldo positivo en la balanza de servicios, por el estancamiento del turismo y por el incremento de los intereses de los créditos exteriores, no tiene nada de extraño que nuestras divisas estén muy mermadas.

En resumen, que, a pesar de la devaluación, no hemos mejorado nuestra posición relativa de intercambio, al contrario, sólo en cuatro meses hemos perdido 1.400 millones de dólares, lo que nos coloca con una deuda exterior de 30.000 millones de dólares frente a unas divisas por debajo ya de los 10.000 millones, de las que sólo algo más de la mitad son convertibles.

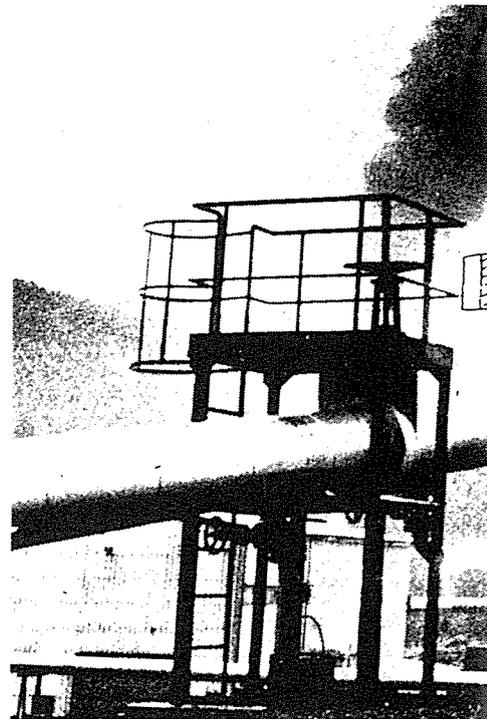
A todo esto hay que añadirle que nuestro nivel de impagos exteriores ha subido de manera espectacular hasta unos 500 millones de dólares y que la peseta sigue deslizándose, rondando ya las 150 pesetas el dólar.

Lo más fácil es explicar este error de cálculo por el deterioro del comercio internacional, por el incremento de las medidas proteccionistas, etc., pero la verdad es que nuestros problemas de exportación son fundamentalmente otros. Carecemos de clientes fijos, carecemos de una red comercial estable, carecemos de producto y tecnología y, claro está, en estas condiciones los más desarrollados y los menos desarrollados nos hacen el bocadillo típico y nos dejan sin mercado.

Hay también otro punto que no merece pasar desapercibido y es esa excesiva importancia que se le está queriendo dar al comercio exterior como forma de salir de la recesión.

En este sentido, no hay que olvidar que nuestras exportaciones representan un 11,5% del PIB, de manera que muy fuerte tiene que ser el tirón para que arrastre tras de sí a nuestra economía.

Mejor nos hubiese ido y nos irá si partiéramos de esta constatación, sin pensar qué estímulos exteriores puedan poner en marcha nuestra desequilibrada economía, que lo que necesita, y cito al gobernador del Banco de España, es iniciar un proceso de expansión autónoma basado en la demanda interna.



## El déficit presupuestario

También de nuestro déficit se habla y se escribe mucho, y lo cierto es que hay motivo para ello, si bien los considerandos y conclusiones no son precisamente unánimes.

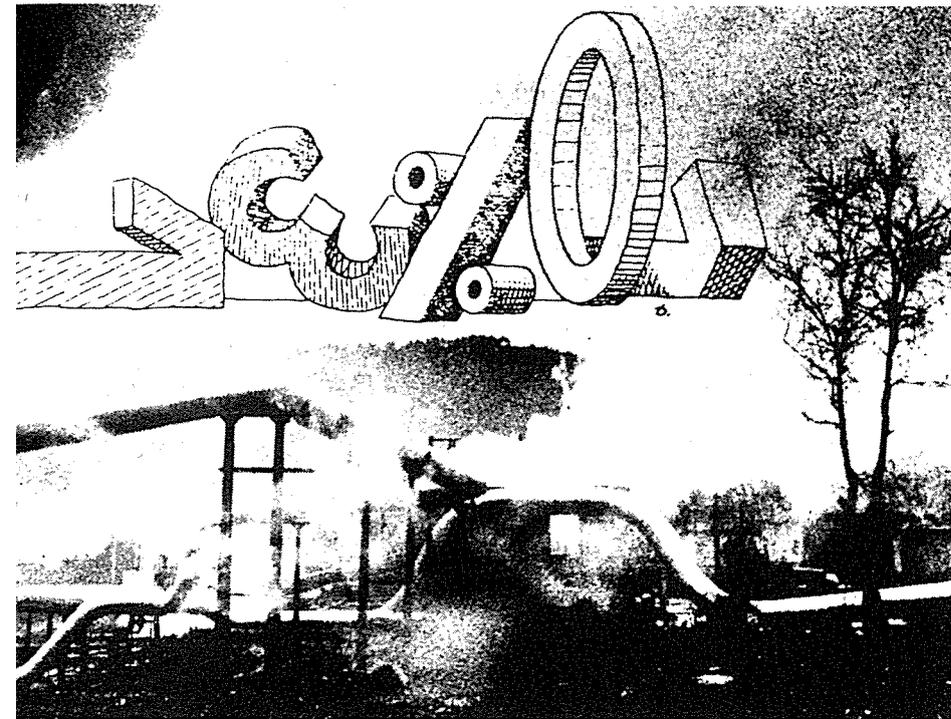
Hay que aceptar, de entrada, que el déficit presupuestario es ya respetable (6% del PIB), lo que representa un 50% más que la media de los países industrializados, y ello sin tener en cuenta flecos como los 200.000 millones de Rumasa que alguna vez habrá que poner y los cientos de miles de millones que habrá que librar a cuenta de la reconversión industrial, por muy escuálida que ésta sea.

Ahora bien, lo verdaderamente preocupante del déficit presupuestario está, más que en el déficit mismo, en el estrangulamiento de los ingresos y en el aumento de los gastos públicos.

Nuestro sistema tributario es de un tercermundismo que da miedo: 45% de la capacidad tributaria potencial que se nos va por bonificaciones y subvenciones; más de un billón de pesetas de evasión fiscal, equivalentes casi a la cifra absoluta del déficit; unas rentas, las trabajadoras, que con un 53% de participación en el conjunto de las riquezas soportan una carga fiscal del 80%.

Claro está que si nos olvidamos de todo lo que antecede, poco podemos hacer en lo correspondiente a los gastos, básicamente corrientes, de forma que el único remedio es el corte sistemático de los mismos, bien tocando las pensiones, bien tocando los salarios del sector público, bien tocando por aquí y por allá los restantes capítulos sociales del gasto público.

# nomía en cuadro



## La inflación sigue alta

A pesar de que Felipe González, ni corto ni perezoso, ha dicho recientemente que la inflación será un 6% en el año 86, a pesar que el más cauto ministro de Economía ha colocado el listón en el 8% para 1984, lo cierto es que la inflación está ahora en torno al 13% y no tiene muchas razas de bajar un 40% próximamente. El lólar ya hemos dicho que sigue subiendo, a relación de precios aprobados por el propio Gobierno cada vez es más numerosa y todo ello desmiente las previsiones del Gobierno.

En términos comparativos, nuestro diferencial de inflación se va distanciando de la media de los países industrializados. La llamada política de moderación salarial, las restricciones crediticias no parecen haber dado el resultado apetecido en esta lucha contra la carrera de los precios, aunque hay que reconocer que los ardientes defensores de estas políticas imputan este fracaso a la tibieza con que se han venido aplicando, de forma que sería más conveniente llegar, incluso, a la congelación salarial vía, si fuese preciso para ello, el decreto y una vez, claro está, de haber gotado todos los esfuerzos para una concertación a dos, tres, cuatro o más andas.

Algo de todo esto ha querido significar el propio Boyer al decir que la solución de nuestros problemas económicos depende de nuestra propia disciplina, entendida esta en el sentido más masoquista del término, al menos para aquellos que tienen que disciplinarse de verdad.

## El paro, otro récord

La cuarta variable macroeconómica que hace que nuestra economía está en la UVI, es, sin lugar a dudas, el paro.

Por su dimensión social, la problemática del paro ocupa el primer lugar en cuanto a tal problemática, de manera que ya por sí sola sería suficiente para ser crítico respecto a la marcha de la economía.

El 18% de parados dice mucho, pero no dice todo. A este dato que nos coloca a mucha distancia del resto de los países industrializados, con una media entre el 10 y 11%, hay que añadirle dos puntualizaciones, una, que solamente un 27% de parados tiene seguro de desempleo y, dos, que nuestra población activa en términos comparativos es baja y con tendencia decreciente.

Después de ver esta evolución a ritmo de cangrejo de nuestra balanza de pagos, de nuestro déficit presupuestario, de nuestra inflación y de nuestra tasa de paro, no es de extrañar que voces calificadas de lo que podíamos denominar poderes fácticos económicos demanden un riguroso plan de estabilización, combinado con un ajuste industrial en línea con lo que ha podido hacer y está haciendo Margaret Thatcher en las islas británicas.

Devaluación, más congelación salarial, reducción del déficit público, ajuste de plantillas y el despido libre son algunas de las medidas más características de un tratamiento «shock».

Lo que en verdad extraña es que un Gobierno socialista esté entrando en esta línea, jugando, eso sí, con los términos, intentando dar a esta orientación liberal un cierto barniz progresista.

De momento, está la insistencia en el control salarial, en el control monetario, en el ajuste presupuestario (entiéndase ajuste gastos), etc., y cada vez es más creciente el temor que la propia reconversión industrial vaya también con una lógica similar.

Boyer lo ha dicho ya varias veces, que en la política económica no hay lugar a la ideología, lo que equivale no a subrayar, sino a darle carácter exclusivo al componente técnico de la ciencia o arte económico.

Mucho nos tememos que también en esto se confunde Boyer, porque si se asumiese el paro como problema fundamental, se podría ir a una mayor flexibilización de las políticas monetarias que, a su vez, hiciesen descender las tasas de interés real. Igualmente, se podría ir a una política presupuestaria expansionista, a fin de estimular la demanda global, tanto privada como pública.

El negar a ir por esta vía no es porque la reactivación así planteada sea inflacionaria disparando precios y salarios. La aceleración del crecimiento de la productividad resulta bastante eficaz para atenuar las presiones de los precios, y por lo que respecta al peligro de un desmadre en los salarios reales, basta matizar que, en cualquier caso, la evolución de estos salarios irían a la par con la expansión, sea fruto de la política seguida o sea espontánea.

En toda la filosofía de la moderación salarial está la idea de que los actuales salarios reales comprimen beneficios e inversiones, cuando justamente se le puede dar la vuelta a esta concepción. Una política expansionista acrecentaría la parte de beneficios en la renta nacional, facilitando, por lo tanto, la inversión.

## Medidas selectivas

Compartimos en que esta política de reactivación económica no puede ser aislada, precisa unos niveles de coordinación que minimicen la aparición de dificultades en la balanza de pagos, en los flujos de capital especulativo, etc. También hay que aceptar que precisa de otra serie de medidas a un nivel microeconómico en la que se adecúe una política empresarial y sectorial.

Evidentemente, las dificultades que de todo esto se derivan son considerables, porque hay que avanzar en varios frentes a la vez que vayan poniendo fin a esos cuellos de botella de nuestro aparato económico-industrial: reforma fiscal, reforma financiera, reestructuración y reconversión, etc. No obstante, pensándolo bien, no hay otro camino para engancharnos en el tren del progreso. Hay que hablar menos de moderar salarios y más de tecnología, de productos, de esfuerzo inversor, y si de alguien se debe esperar estas orientaciones es de un Gobierno que prometió el cambio.

JOSE ELORRIETA

(Viene de la pág. 7)

mas presentes y de los que se plantearán en la etapa de transición.

6.—Hay que hacer constar que la política postulada por los sindicatos está en contradicción con las propugnadas en 1982 en la OCDE que señalaba a los gobiernos la necesidad de eliminar las «rigideces» que se resisten al ajuste estructural automático realizado por las fuerzas del mercado.

La preocupación sindical ante la introducción de las NT se ha incrementado porque las primeras experiencias han tenido aspectos bastantes negativos.

«El impacto de las NT sobre el volumen global del empleo es actualmente negativo» afirmaba un estudio del Instituto de Estudios Sindicales de la CES. Los sindicatos hemos constatado también un fenómeno muy importante de descalificación profesional en las tareas.

### Negociar

El impacto de la introducción de las NT sobre el empleo, sobre las condiciones de trabajo y aún sobre las formas de convivencia será indudable. Lo que preocupa es el signo que ha de presidir la naturaleza de los efectos. Y mantenemos la necesidad de controlar la introducción de tecnologías que están cargadas lo mismo de riesgos como de grandes posibilidades y oportunidades.

Ciñéndonos a las consecuencias sobre el empleo y las condiciones de trabajo partimos de que la experiencia ha demostrado lo que las previsiones ya anunciaban: Que si la principal motivación del cambio tecnológico es el de realizar un esfuerzo de racionalización, de maximización de la productividad y de los beneficios, la introducción de las NT conduce a un grado mayor o menor de deterioro de la calidad del trabajo y a una repercusión nefasta sobre la situación del empleo.

La estrategia sindical en lo concerniente a la introducción de las NT se basa esencialmente en la adopción de instrumentos coordinados a nivel incluso internacional a partir de una planificación democrática a todos los niveles.

Un estudio-informe del Instituto Sindical Europeo consagra a la introducción de las NT concluía con la respuesta de los sindicatos en el cambio tecnológico y en particular a los esfuerzos que debían realizar por estar implicados, por la vía principalmente de la negociación, en

todas las medidas relativas a la introducción de las NT. Resumimos aquí estas conclusiones:

—A fin de evitar los efectos negativos del progreso técnico, los sindicatos deben implicarse en su planificación desde el comienzo y a todos los niveles de las tomas de decisión política.

—El nivel apropiado para las negociaciones y los medios de acción que se han de adoptar dependerán del sistema particular de relaciones laborales existente en los diferentes países y sectores.

—Los sindicatos tienen que tener acceso a todas las informaciones útiles, y esto lo antes posible.

—El problema central es la forma en que el cambio técnico afectará a los sistemas existentes de organización del trabajo y de condiciones de trabajo lo mismo que a los niveles de empleo.

—Los acuerdos sobre la salvaguarda del empleo deben ser completados por la adición de nuevas estrategias.

—Los sindicatos están interesados muy particularmente en evitar la descalificación de ciertas tareas y buscan la garantía de las posibilidades futuras de formación permanente.

—Vinculadas a la introducción de las NT los sindicatos actualizan el planteamiento de algunas cuestiones fundamentales como la reducción del tiempo de trabajo, el nivel de los salarios y la calidad de la vida de trabajo.

—Los sindicatos insisten particularmente en que la calidad de esa expansión económica tenga como elemento esencial la realización de los objetivos sociales.

—Las empresas productoras y las utilizadoras de las NT deben participar particularmente en la financiación de creación de servicios necesarios tanto por razones sociales como por razones específicas de empleo.

### Conclusión

Resulta a todas luces incompatible con la tendencia hoy vigente en los gobiernos a reducir el peso de los sindicatos y a recortar sus medios de acción, la exigencia que plantean las NT a los sindicatos. La consecución por el cambio tecnológico, de una enorme ambivalencia, de los efectos a los que la clase trabajadora tiene derecho en el campo del empleo, de las condiciones de trabajo, de formación y de las condiciones de vida, precisa de sindicatos con un peso específico aún mayor y de unas formas de actuación notablemente enriquecidas.

V. ELORZA



## Consideraciones en torno a una crisis

# El Fondo de Garantía Salarial

**El Fondo de Garantía Salarial está en crisis. Es una realidad que resulta con toda evidencia del examen de los datos aportados por el propio Fondo. Su déficit al 31 de diciembre de 1982 se elevaba a 19.000 millones de pesetas. Para 1983 se prevé que el FGS abone prestaciones por un importe de 50.000 millones de pesetas, mientras la recaudación por cuotas en el mismo período no excederá de los 38.000 millones.**

Nos encontraremos, pues, a finales de año con un déficit acumulado de 31.000 millones de pesetas, que únicamente podría paliarse con un muy sustancial incremento de las recuperaciones (que no pasan actualmente del 0,9% de los ingresos brutos del Fondo), lo que no es previsible sin una profunda reforma del funcionamiento de

dicho organismo, y/o con un pronunciamiento del Tribunal Constitucional que, en el recurso planteado sobre la materia, declarara la inconstitucionalidad del abono del 40% de la indemnización en los despidos improcedentes, lo que supondría un notable ahorro en las prestaciones. No parece, de todas formas, inminente un pronunciamiento en este sentido por parte de un tribunal que se viene distinguiendo por una «prudente» tardanza en la resolución de determinadas cuestiones.

Mientras tanto, se están estudiando por parte de la Administración posibles soluciones que apuntan, fundamentalmente, en dos direcciones: incremento de las cotizaciones empresariales y disminución de las prestaciones a abonar por el Fondo.

Para equilibrar la relación cotización/prestaciones, el incremento en la cotización debiera situarse en aproximadamente un 2% del salario, es decir, en más del doble del porcentaje de cotización que actualmente tienen asignado los empresarios.

Este planteamiento, acorde, por otra parte, con la naturaleza que en nuestra opinión tiene el Fondo de Garantía Salarial, no está bien visto por los responsables económicos del Gobierno y parece difícil que pueda prosperar.

La otra vía, que apunta a la reducción de prestaciones como medio para reducir el déficit, supondría la correspondiente reforma legislativa que estableciera bien una reducción de las cuantías a cobrar (reduciendo los topes de percepción, ligándolos a períodos de cotización...), bien un concepto de salario específico a efectos exclusivamente de las percepciones del FGS, con lo que éstas no se calcularían ya en base al salario real del trabajador (esto viene ocurriendo ya en algunos casos), sino en función de ese salario específico.

Tal planteamiento de reducción de prestaciones está ligado al debate sobre la propia naturaleza del Fondo de Garantía Salarial, establecido entre las siguientes alternativas:

## ***El déficit del Fondo puede superar los 30.000 millones a finales del año***

### ***Datos como la negativa a un sustancial incremento en las cotizaciones empresariales no auguran nada bueno respecto al futuro, a pesar de la legalización y la jurisprudencia***

FGS, como institución de carácter asistencial integrada o integrable en el sistema de la Seguridad Social, o FGS como fondo de garantía interempresarial, autónomo respecto de aquel sistema.

La integración del FGS como una institución más del sistema de la Seguridad Social configuraría sus prestaciones, dentro de una consideración asistencial, como ayudas a trabajadores en situación de desamparo en la línea del mandato constitucional del art. 41 («Los poderes públicos mantendrán un régimen público de Seguridad Social para todos los ciudadanos, que garantice la **asistencia y prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad...**»).

Estas prestaciones no se configurarían, en consecuencia, como supletorias o compensadoras de las responsabilidades empresariales insatisfechas, sino como asistenciales que podrían ser calculadas en base a módulos salariales estándar o, en todo caso, sujetos a tope, y ligarse de forma proporcional a períodos de alta y cotización.

Otra concepción del FGS, más acorde desde luego con la normativa vigente, lo diseñaría como un fondo de garantía interempresarial impuesto por ley a los empresarios que, mediante unas cotizaciones porcentualmente proporcionales a los salarios de sus tra-

bajadores (dentro de unos límites legales), atiende a las responsabilidades generadas por salarios e indemnizaciones (también dentro de unos límites) a cargo de empresarios devenidos insolventes.

La consecuencia lógica de este planteamiento es la de que sean los propios empresarios los que se encarguen de subvenir con las aportaciones precisas al mantenimiento de dicho fondo, incrementando, si fuera preciso, los módulos de cotización vigentes.

Y es que las insolvencias de las empresas, tanto las reales como las numerosas provocadas, son consecuencia del propio sistema económico capitalista, cuyas virtudes se ensalzan, por otra parte, por los mismos que consideran abusivo un incremento de cotizaciones para hacer frente a aquéllas. El razonamiento podría ser algo así como: si el conjunto de empresarios se beneficia de un sistema jurídico-económico en el que la limitación de responsabilidades patrimoniales y la falta de control por parte de los trabajadores son un dato, es lógico que contribuyan «solidariamente» al mantenimiento de un fondo que pueda responder, dentro de ciertos límites, de las responsabilidades contraídas por empresarios que han resultado insolventes con sus propios trabajadores.

Esta concepción es la que, en aplicación de la normativa, se refleja en la jurisprudencia de los tribunales. Así, la Sentencia del Tribunal Central de Trabajo de 24 de setiembre de 1982 afirma textualmente que «no tiene relevancia a los efectos del recurso (el que el trabajador no estuviera afiliado ni en alta en la Seguridad Social), porque el Fondo de Garantía Salarial no es una entidad gestora de la Seguridad Social, sino un organismo autónomo dependiente del Ministerio de Trabajo, con personalidad jurídica y capacidad de obras, **asegurador de los riesgos de insolvencia del empresario respecto de salarios e indemnizaciones...**». Más adelante, la misma Sentencia lo denomina «**entidad aseguradora de los riesgos de insolvencia empresarial**».

Con todo y a pesar de los apoyos legislativos y jurisprudenciales, nos tememos que esta concepción del FGS y la actual extensión de su cobertura no van a reinar pacíficamente. Datos como el ciertamente importante déficit y la negativa a un sustancial incremento en las cotizaciones empresariales, unidos a la «preocupación» que por los fraudes al Fondo de manifiesta, no auguran nada bueno. Uno no puede evitar acordarse de la campaña que precedió a la Ley Básica de Empleo de infausta memoria y aciaga realidad.

Esperemos que no se vaya, una vez más, al restablecimiento del equilibrio a cuenta de los trabajadores. Porque, si lo que se pretende es reformar, habrá que empezar por las reformas del propio organismo que lo hagan más operativo y por abordar con decisión la revisión del derecho de empresa que evite la actual facilidad para la insolvencia. Además de suprimir la infamante subvención a los despidos improcedentes en empresas de menos de 25 trabajadores. Temas cuyo tratamiento excede, por otra parte, de las pretensiones de este artículo.

GERMAN  
KORTABARRIA

## La economía sumergida y la individualización de la relaciones laborales

La economía subterránea, oculta, sumergida, clandestina o como se le quiera llamar, es aquella economía al margen de la legalidad que ni paga impuestos, ni cotiza a la Seguridad Social, ni respeta normativa laboral alguna.

Los técnicos están divididos respecto al volumen que representa este tipo de economía en relación al producto interior bruto (PIB) y las diferentes aproximaciones de cálculo difieren en función del método utilizado de manera muy apreciable.

Sólo en un punto hay unanimidad. Y es que a lo largo de la crisis las actividades subterráneas han crecido vertiginosamente. A título únicamente de mera referencia quizá no sería descabellado cifrar en el caso del Estado español el peso de la colectividad sumergida entre un 12 y un 15% del PIB, ocupando un 10% de la población activa.

Para ser más precisos, habría que referirse a sectores y regiones concretas, incluso a determinadas comarcas, para poder reflejar así las dimensiones que tales actividades están adquiriendo en contextos marcadamente industriales.

De todas formas, más que hacer un estudio exhaustivo de la economía subterránea, interesa hacer una valoración de su significado en varias e importantes vertientes, aunque tomando como eje central la vertiente social de esta economía.

Únicamente, para que nadie piense que estamos hablando de una cuestión



que nos atañe lejana o marginalmente, quizá sea conveniente señalar que no hace falta ir hasta el Mediterráneo, ni seleccionar sectores como el textil y el calzado para topar con estas actividades clandestinas que nada tienen que ver con las clasificadas dentro de las típicas y tópicas que se agrupan en torno al epígrafe general de atentatorias de la moral, las buenas costumbres o la salud pública.

No hace falta hurgar mucho para caer en la cuenta que en nuestro más inmediato derredor la economía subterránea más o menos camuflada está creciendo como hongos.

### **Los liberales y los defensores del mal menor**

Pues bien, en contra de lo que pudiera pensarse, el juicio que se merece la economía sumergida no es de total condena ni mucho menos, y su definitivo carácter clandestino queda exculpado, cuando no puesto como ejemplo a imitar.

Empezando por sus apologistas, los liberales, teorizan sobre la bondad de la economía subterránea como una respuesta espontánea a las rigideces de todo tipo impuestas por la Administración y otros agentes económicos al funcionamiento del mercado.

En este sentido, los liberales están utilizando la economía sumergida para presentarla como todo un reto a lo que ellos consideran gravosa y burocratizada estructura económica, pilar de las sociedades de bienestar, un reto lleno de iniciativa y libertad.

Quienes no se atreven a tanto se detienen en justificar la economía sumergida como un mal menor, mal en tanto que desafía la legalidad y el orden establecido y menor en cuanto que no existe alternativa posible.

Estas posiciones realistas, que se autoproclaman pragmáticas, sustentan que dada la situación económica, y el cúmulo de cortapisas y tasas fiscales y sociales, o se trabaja en condiciones irregulares o sencillamente no se trabaja, porque ni hay márgenes ni es posible soportar la competencia.

### **La economía subterránea o la antieconomía**

La verdad a nuestro entender es bastante distinta y, a nada perspectiva que se tenga, los efectos perniciosos de la economía sumergida son tan patentes como inaceptables.

De entrada, es conveniente señalar que la economía oculta, lejos de crear empleo, lo que hace es traficar con las enormes bolsas de paro existentes, con tales efectos multiplicadores negativos que no sólo ponen en cuestión el papel del Estado en la economía, sino toda la filosofía que sustenta el derecho de trabajo, lo que equivale a decir que

## ***La economía sumergida y el resto del empleo en precario son dos expresiones del ajuste neoliberal en el que lo esencial es la desnaturalización del contrato de trabajo***

constituye una seria amenaza de la democracia que se entiende y practica, salvo que confundamos democracia con sufragio universal.

En la economía clandestina, ni se pagan impuestos ni se firman convenios colectivos y, en último término, el límite de las condiciones laborales lo establece la ley de la oferta y la demanda, que equivale a decir la ley de la necesidad y la supervivencia del inagotable y creciente ejército de reserva que constituyen los parados.

La resistencia física y psíquica es el único límite a esta ley de la selva que nada tiene que ver con ese horario flexible o reducido, libremente aceptado en la búsqueda de un ocio mayor y que cobra todo su encanto individual al margen de licencias, permisos, registros, tasas y demás trabas.

Sólo desde el más sutil cinismo se puede pretender que un infierno de penosidades, inseguridades y angustias mil, sea el ansiado y esperado paraíso donde lo único que se condena, si hacemos caso a los místicos liberales, es la holgazanería, la improductividad, la falta de imaginación y tal vez la ausencia de destreza.

Ni tan siquiera desde la óptica del corto plazo puede concederse bula alguna a la economía sumergida porque, anécdotas y excepciones al margen, lo cierto es que el subempleo que crea por un lado queda neutralizado por otro, al competir con total ventaja e impunidad con aquellas empresas que concurren al mercado desde la legalidad.

Mirando algo más allá y sin salirse de un ángulo visual netamente económico, se puede constatar que la economía sumergida por la forma con que organiza la producción, por la tecnología que dispone, frecuentemente amortizada con creces, y frecuentemente

por lo tanto obsoleta, es una rémora al progreso, un freno al relanzamiento.

No en balde esta llamada economía de bienestar que tanto repatea a los liberales sirve para atemperar los abusos de capital, en la búsqueda no sólo de un equilibrio inestable de dos fuerzas sociales encontradas (empresarios y trabajadores), sino en la consolidación de una fase del desarrollo capitalista que no se puede dismantelar sin atentar a su propia lógica interna.

Sumergir al economía para convertirla en punta de lanza de una estrategia de vuelta al Estado gendarme que impasible deja la unilateral interpretación de la flexibilidad total a quien tiene la sartén por el mango, en el nada equitativo juego de la oferta y la demanda, equivale a dar así un salto de cangrejo nada menos que al siglo XIX.

### **La economía subterránea, como parte del empleo precario**

Ahora bien, saliendo del prisma económico o economicista, nos encontramos con que el carácter nefasto de la economía sumergida se acentúa todavía más, sobre todo si, renunciando a considerarlo como un fenómeno autónomo y aislado, lo enmarcamos dentro de un todo englobado en torno a lo que podíamos denominar empleo en precario.

En este sentido, salta a la vista que la economía sumergida como parte del empleo en precario se constituye en caballo de Troya de todo el modelo industrial de relaciones laborales.

De esta forma, si dividiésemos el mercado de trabajo en tres grandes grupos:

a) Mercado de trabajo caracterizado por un empleo fijo,

b) Mercado de trabajo acogido a las modalidades tales como el empleo temporal, parcial, etc., recogidas en las nuevas disposiciones legales, y

c) Mercado de trabajo negro

a nuestro entender, el segundo y el tercero de los grupos considerados, más allá de su cada vez más formal diferencia (legalidad frente a ilegalidad), son expresión de una misma realidad, el empleo en precario, con un contenido, si no idéntico ni parecido, sí convergente.

Es cierto que el mercado negro constituye la negación de todo contrato de trabajo, y como tal, la negación de cualquier garantía laboral, pero también es cierto que las modalidades legales del empleo en precario también rebajan progresivamente, sobre todo en la práctica, lo que podíamos denominar el espíritu del contrato de trabajo.

Aun a riesgo de recibir el calificativo de exageración, el mercado negro aparece así como la forma más salvaje

y espontánea de un fenómeno mucho más amplio que bajo el neutral término de flexibilización busca poner fin a las rigideces del mercado de trabajo y adaptar la oferta y la demanda, desderrando incluso el concepto de despido, porque tal uso, aun con el apelativo de libre, entraría en desuso.

Economía sumergida y resto del empleo en precario constituyen así dos expresiones de ajuste neoliberal en que lo esencial es que el contrato de trabajo va perdiendo toda su vitalidad.

### **La individualización de las relaciones laborales**

Esta progresiva y acelerada implantación del empleo en precario está íntimamente relacionada con la creciente individualización de las relaciones laborales. Si en el período precedente las relaciones laborales han estado caracterizadas por su fuerte contenido colectivo en un doble plano, bien a través de disposiciones legales, bien a través de la propia concertación de las partes, a partir de la crisis esta realidad se resquebraja.

En la economía sumergida no tiene ningún sentido hablar de otra relación laboral que no sea la aceptación individual del trabajador en las condiciones que unilateralmente fije al empresario. En la práctica, con las formas legales del trabajo en precario, el resultado puede llegar a ser el mismo, de manera que tiene muy poco sentido hablar de negociación colectiva en un sector en el que lo predominante sea el empleo en precario. La letra en estos casos tiene el riesgo de ser una letra muerta.

De lo que se trata, en último término, es dejar al trabajador aislado para que bajo la presión competitiva de los parados concierte individualmente sus condiciones laborales, renunciando a cualquier garantía incluso en sus condiciones de trabajo, aceptando un salario flexible, con un horario flexible.

Junto a esta realidad de paro crónico creciente, empujan en la misma dirección las continuas modificaciones «flexibilizadoras» de la legislación, las interferencias directas o indirectas de la Administración en la concertación social a través de decretos leyes o a través de los llamados pactos sociales, así como la propia política monetaria de rigor, que no introduce en su cuadro de prioridades la política de empleo.

No hace falta indicar que cuanto más campo tenga la modalidad individual de contratación, más dificultades tendrá el mercado de trabajo, llamémoslo más tradicional, caracterizado por una contratación colectiva.

### **Del estado de bienestar al estado de trabajo**

El intento de hacer compatibles lo económico y lo social, buscando a

## ***Lejos de crear empleo negro, no sólo pone en cuestión el papel del Estado en la vida económica, sino toda la filosofía que sustenta el derecho al trabajo***

través de las relaciones laborales ese equilibrio inestable que ha permitido el pleno empleo, la redistribución de la renta y, en general, la mejora de las condiciones de vida y trabajo para los asalariados, está siendo torpedeado por la economía sumergida, primero por lo que representa ella misma, y, segundo, como hemos constatado, por el lastre que supone para el resto de la economía.

Frente a esa economía del bienestar en la que se dan diversos niveles de protección social, de forma que el trabajador quede cubierto de ciertas eventualidades y de ciertas arbitrariedades, se va configurando la economía del trabajo en el que cada uno, aisladamente, tiene que privatizar las coberturas que precise, asistencia sanitaria, pensión, etc.

La actual forma de abordar la crisis económica declara las más de las veces implícitamente, y en ocasiones explícitamente, la incompatibilidad entre política económica y política social, dando prioridad absoluta a la primera sobre la segunda.

Frente a la economía de demanda se coloca la economía de oferta y dentro de esta economía lo que prima es la reducción de los costes laborales en todos sus apartados. De esta manera, la economía sumergida es la vanguardia, es el contrapeso, es, incluso, la nueva utopía.

El salario, en un sentido más amplio, aparece desprovisto de su «efecto-demanda», la distribución de la renta se destierra como objetivo económico y lo verdaderamente importante es la cuenta de explotación, en la que el capítulo de gastos de personal se convierte en el capítulo más variable, tan variable como pongamos por ejemplo, las materias primas.

### **Empleo sumergido, sindicalismo y solidaridad**

Probablemente, el mayor contrasentido de la dinámica reflejada, tendencia creciente del empleo en precario, individualización de las relaciones laborales y marginación, por lo tanto, de cualquier tipo de concertación que no sea la de los pactos sociales, es la continua llamada que está haciendo a la solidaridad.

Paradójicamente, se habla del símil del barco justo cuando se da el grito de sálvese quien pueda, paradójicamente se está presentando la solidaridad como el puente entre una aristocracia de trabajadores con buenos contratos y otros menos afortunados, con empleo en precario o simplemente parados, cuando se están rompiendo todos los nexos de cohesión social.

Si algo es precisamente antisolidario es el restablecimiento de la oferta y la demanda como ley máxima que regula el orden económico y que bajo el fomento de la competitividad lo que en realidad hace es negar las más elementales oportunidades de empleo a una elevada parte del todo el colectivo de trabajadores.

No solamente las dificultades en la negociación colectiva, sino en la propia reestructuración industrial no pactada, encajan en este nuevo estilo en que el trabajo negro, la economía sumergida constituyen sólo la parte más escandalosa, a pesar de las legitimaciones de algunos y la vista gorda de otros.

El método puede parecer, y de hecho lo es, un método excesivamente rudo para disciplinar a los trabajadores y sus organizaciones, un método de esos que dejan huella histórica y que no da otra posibilidad que una frontal oposición.

Relativizar la economía sumergida convirtiéndola en la provisional espita a los problemas derivados de la crisis, es como ver sólo la parte exterior de un iceberg que amenaza no sólo las condiciones de vida y de trabajo del conjunto de los asalariados, sino que pone a prueba la propia vigencia del derecho del trabajo.

El «loco romanticismo» que quiere volver a las formas más naturales del siglo XIX es, desde luego, un serio peligro al querer hacer tabla rasa de los niveles de desarrollo económico y político alcanzados y pretender iniciar un nuevo experimento darwiniano de selección de la especie, del hombre, a través de la negación de cualquier fórmula de relación laboral que no sea la individual.

La economía sumergida que reinventa nuevamente el trabajo a destajo, el trabajo a domicilio, es sólo una de las recetas.

J. E. AURREKOETXEA

Antes de iniciar unas reflexiones sobre la situación actual y las perspectivas en que se encuentra el sindicalismo en el Sector Público vasco, he considerado oportuno hacer un breve balance de los resultados de la negociación colectiva.

Este balance va a ser, a mi entender, muy ilustrativo de la situación de las relaciones laborales en el Sector Público. La primera característica a destacar en las últimas negociaciones, así como en las anteriores, es que todos los sectores no son un todo homogéneo, sino más bien todo lo contrario. No son identificables ni las estructuras de negociación, ni los resultados de las mismas, ni tan siquiera, en principio, sus perspectivas de futuro. Todo ello nos lleva, inevitablemente, a hacer un análisis sector a sector, de tal forma que, con posterioridad, podamos realizar unas reflexiones generales.

## El Sector Público en la encrucijada

Comenzaremos este análisis comentando los resultados y enseñanzas que han aportado las dos negociaciones que, aún hoy, se hacen a nivel del Estado, el del Instituto Nacional de la Salud y el de la Enseñanza Privada.

### Las negociaciones del INSALUD

Las negociaciones del INSALUD se han abordado desde una doble óptica; por un lado, teniéndose en cuenta que era una puesta en común de los temas preliminares antes de abordar la reforma del Estatuto del Personal y, por otro, desde la perspectiva de su futuro traspaso a la Comunidad Autónoma.

La importancia de las negociaciones, desde este doble punto de vista, era absolutamente indiscutible y, teniendo esto en cuenta, nuestra decisión de estar presentes en la mesa de Madrid acertada.

El acuerdo alcanzado, no firmado ni por CC. OO. ni por ELA, ha aportado un nuevo dato que no debemos perder de vista, la utilización que el Gobierno del PSOE ha comenzado a hacer de la UGT. El acuerdo final era infirmable, no sólo por la gran pérdida del poder adquisitivo que suponía, sino además, porque incumplía acuerdos alcanzados anteriormente.



todo ello justificándolo con el ahorro presupuestario que, como es costumbre adquirida, se viene haciendo a cuenta de los trabajadores.

Bien, esta política de recortes planteaba para el Gobierno central la necesidad de buscar una cobertura social, que en este caso la han encontrado en la UGT. No podemos pasar por alto

esta situación. Las administraciones deben ir aprendiendo a asumir las responsabilidades que se deriven de condiciones de trabajo no aceptables para los trabajadores y sus sindicatos.

No se puede pretender deteriorar las condiciones de empleo y darles cobertura sindical al mismo tiempo. Mal camino el iniciado por

la UGT, que ha caído en la trampa del acuerdo por acuerdo, perdiendo de esta forma el rumbo del quehacer sindical. Aprendamos la lección.

### El convenio de la Enseñanza Privada

La segunda negociación en la que hemos participado en Madrid ha sido la de la Enseñanza Privada, mal llamada cuando subsiste gracias a las subvenciones del Estado.

La primera pregunta que le surge al observador atento es la siguiente, ¿por qué este convenio, cuando las subvenciones parten ahora del Gobierno vasco, se negocia a nivel del Estado?

Esta cuestión clave es fácilmente explicable: ni la patronal del sector ni el Gobierno vasco han tenido interés en negociar nada a nivel de Euskadi. Esto, desde nuestro punto de vista, es realmente grave.

No sabemos las consecuencias que la Ley Orgánica del Derecho a la Educación deparará para la Enseñanza en Euskadi, pero, desde luego, con la voluntad autonómica demostrada hasta ahora va a ser difícil hacer frente a los intentos centralistas que, sin duda, conllevará esta Ley Orgánica.

*(Continúa en la pág. 16)*

# El Sector Público en la encrucijada

(Viene de la pág. 15).

No podemos admitir que convenios de este tipo se negocien fuera de Euskadi, menos aún, que siendo el Gobierno vasco el subvencionador directo del sector se mantenga al margen de las negociaciones. Si el Gobierno está implicado en los resultados, debe intervenir y no ser mero comparsa de las decisiones tomadas a nivel del Estado. La autonomía real supone invariablemente asumir responsabilidades, por lo menos así lo entendemos en ELA.

## La Administración foral, un paso adelante

El análisis por sectores que vamos haciendo nos lleva a los que están dependiendo directamente de la Administración vasca, comenzaremos por la Administración foral.

Las negociaciones realizadas en este sector son las únicas que, en líneas generales, debemos valorar positivamente.

Este convenio, que en sus últimas ediciones parecía que estaba condenado a un camino sin salida, ha recibido un gran impulso, pensamos que definitivo, que ha sido determinante para consolidar su futuro.

Efectivamente, los continuos ataques de la Administración central, nunca olvidemos la sentencia del Tribunal Constitucional, y la falta de voluntad para asumir responsabilidades directas, por parte de algunos corporativos, lo estaban colocando en una situación difícil.

¿Cuál ha sido el cambio? Negociarlo, no ya con las instituciones forales como se venía haciendo, sino con los partidos políticos que ostentaban representación suficiente en las mismas. En

este caso PNV, PSOE y EE; HB rehusó la invitación.

La no firma del acuerdo por parte del PSOE, que no dio ninguna aclaración a su postura, ni en el transcurso de la negociación, ni a posteriori, es fácilmente comprensible desde su posición centralista. Sin embargo, como lo han demostrado los hechos, su postura no es determinante, ni mucho menos, para la existencia del convenio. Los firmantes, PNV y EE, han sido fieles cumplidores de sus compromisos.

La aplicación generalizada de este acuerdo en las corporaciones de Euskadi ha hecho que este convenio tenga un amplio eco ejemplarizador, y que el PNV debe irradiar a sus hombres en el Gobierno autónomo.

## Las actitudes del Gobierno autónomo

Para completar este balance debemos abordar la situación del Gobierno vasco, no digo de las negociaciones, ya que hasta la fecha no han existido.

Efectivamente, salvo en el personal laboral dependiente del Gobierno vasco, ningún otro colectivo, funcionarios, personal docente, contratados, etc., han podido negociar sus condiciones de empleo.

Sin embargo, este personal laboral no se ha encontrado con unas estructuras racionales de negociación, ni mucho menos, sino con una situación de absoluto desorden y de falta de directrices generales, salvo en lo que se refiere al tope de incremento salarial, situado para todos ellos en el 12%. Ahí se ha visto que el tema laboral es algo «difícil» de asumir por la Administración autónoma.

De todas formas, es el resto de los colectivos el que

se encuentra realmente discriminado. Discriminado porque ni siquiera es consultado a la hora de definirse sus condiciones de trabajo.

Para completar este breve informe, hay que hacer una alusión al Plan de Homologación. Para entendernos, existe el compromiso del Gobierno vasco de negociar con las centrales sindicales el reparto del 2% de la masa salarial de sus empleados en el marco de un plan de homologación.

Cuando escribo estas líneas (4 de julio), todavía no se ha dado ninguna propuesta por parte del Gobierno, dudamos de su existencia, y ya ha pasado el ecuador de la aplicación presupuestaria. Buen sistema de ahorro.

Esta situación es absolutamente intolerable. En primer lugar, se nos olvida y, en segunda instancia, tenemos que entrar en un juego que seguro que tiene que haber perjudicados, colectivos como el de Lakua que se les recorta los salarios, pero no es seguro que haya beneficiados.

## Conclusiones generales

Toda esta situación que he expuesto en líneas generales nos lleva con rapidez a la única conclusión posible: Debemos racionalizar e institucionalizar las relaciones colectivas en el Sector Público de Euskadi.

La práctica sindical en la Administración local nos ha demostrado que tenemos en Euskadi capacidad suficiente, cuando hay voluntad política, para, determinado el modelo deseado, llevar adelante los objetivos que nos proponemos.

Ha llegado el momento de abordar el Sector Público en su conjunto. No se pueden admitir las actuales disparidades en las condiciones de trabajo que se man-

tienen entre los trabajadores, sean funcionarios o no, que dependen de unos presupuestos que, en definitiva, se surten de los impuestos.

Tomar este toro por los cuernos exige la creación de una comisión negociadora global a nivel de Euskadi, donde se determinen las líneas generales de la política personal.

Si esto es algo muy sencillo de entender y asumir por los trabajadores y los sindicatos, no vemos que la Administración lo tenga tan clarificado.

Sería de desear, como existe en otros países, que hubiera un consejero de Función Pública, sospechamos que no le faltaría trabajo y que sería determinante para iniciar una labor progresiva de racionalización y coordinación, en materia laboral, de las administraciones vascas.

Una vez puesta en marcha esta comisión debería irse estudiando la puesta en marcha de otras comisiones sectoriales, la de la Administración foral existe ya, que abordasen las problemáticas específicas de cada colectivo, personal docente, sanitario, etc.

En líneas generales, las ideas están sobre la mesa, la aplicación en Euskadi de la Ley Orgánica de Sindicación y Huelga, que veremos en qué queda, siempre que respete nuestra andadura anterior y nuestras propias características, puede facilitar la puesta en marcha de estas comisiones sectoriales. Nunca olvidemos que los proyectos sindicales no han dependido esencialmente, ni dependerán en el futuro, de las leyes y, por lo tanto, desde esta perspectiva debemos poner en marcha nuestro propio proyecto. Un proyecto institucionalizador y racionalizador de las relaciones colectivas en el Sector Público que en Euskadi está todavía en nuestro tintero.

ANDONI ZENDOIA