

Estructuras de concertación económica: una aproximación metodológico conceptual.

Rosa Nonell Torres

*Departamento de Política Económica.
Facultad Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Barcelona
Avda. Diagonal, 690 - 08034 Barcelona*

**Estructuras de concertación económica:
una aproximación metodológico
conceptual**

RESUMEN

En este artículo se analizan las diversas experiencias, que en materia de concertación económica y social se han venido practicando en una serie de países de la OCDE desde finales de la Segunda Guerra Mundial. Del estudio de las diversas prácticas de concertación se pueden extraer una serie de rasgos comunes, que permiten realizar una aproximación metodológico-conceptual de las características y elementos fundamentales de las estructuras de concertación económica. De esta forma se realiza un análisis de la estructura interna y de los elementos, que sin pertenecer al modelo formal, son consustanciales a las prácticas de concertación económica.

**Economic Harmonization Structures:
A Conceptual Methodological
Approach**

ABSTRACT

The article analyze the diferents experiences, that in the economic and social harmonization area have been practicate in some OCDE countries since the end of the Second World War. From the study of the diferent armonization practices can be extract a serie of common strokes, that permise to do a methodological-conceptual approximation to the characteristics and fundamental elements of the economic harmonization structure. In this way is posible to make an analysis of the internal structures and the elements, that without belonging to the formal model they are consubstantial to the economic harmonization practices.

Estructuras de concertación económica: una aproximación metodológico conceptual.

I. INTRODUCCIÓN

El término “concertación” se utiliza continuamente y con variadas connotaciones en la política pública. La complejidad de las relaciones sociales ha venido introduciendo paulatinamente la necesidad de reforzar la colaboración entre los distintos sujetos económicos, sociales y políticos; y de diseñar una estrategia de negociación conjunta a la hora de afrontar las incertidumbres que provoca el devenir de los acontecimientos económicos. Las negociaciones entre los gobiernos y los diferentes grupos sociales acerca de aspectos generales, o en ocasiones concretos, del funcionamiento de la economía nacional, suelen ser hoy en día una práctica habitual. En los países desarrollados con economía de mercado se concierta, se pacta, se establece un consenso y el resultado es la consecución de un acuerdo social y/o económico.

Este artículo trata de analizar la estructura interna de las prácticas de concertación diferenciándola de otros procesos de negociación. En la medida en que las investigaciones o estudios que se han realizado analizan de forma descriptiva o monográfica, las prácticas de concertación²,

1. Agradezco al Doctor Antón Costas Comesaña su ayuda y el sin fin de recomendaciones que ha realizado. La responsabilidad por el contenido del artículo es, como es lógico, enteramente del autor.

2. A este respecto existen una serie de estudios que han desarrollado investigaciones acerca de ciertas prácticas consensuadas llevadas a cabo en diferentes países, pero que se limitan a describir la experiencia de los mismos. Como principales estudios cabe destacar los de Cooper, M. (1982): *La recherche d'un consensus* OCDE, en el cual se analizan las prácticas llevadas a cabo en Francia, R.F.A., Países Bajos, Noruega y Reino Unido, evaluando posteriormente algunos aspectos comunes en los mismos, pero sin desarrollar un marco teórico aplicable; véase también al respecto *Politiques salariales socialmente responsables et inflation* OCDE, 1975, donde se analiza la experiencia de cuatro países: Suecia, Países Bajos, R.F.A. y Reino Unido; *Negotiations collectives et politiques gouvernementales dans dix pays de l'OCDE* OCDE, 1979, donde se aporta la experiencia de R.F.A. Austria, Canadá, U.S.A., Francia, Italia, Japón, Nueva Zelanda, Reino Unido y Suecia analizando el marco de elaboración en las negociaciones colectivas, y su implicación, cuando procede, con los mecanismos cogestores a nivel nacional. Por otro lado los estudios de MYRDAL, H.G. (1980), “The swedish model will survive?”, *British Journal of Industrial Relations*, n.i, V. XVIII. Marzo.; DORFMAN, H. (1966) *Labor relations in Norway*, Oslo,

se pretende realizar una aproximación metodológico conceptual sobre las características y elementos fundamentales de las prácticas concertadoras en diferentes países de la OCDE. La observación detallada de una serie de prácticas concertadoras llevadas a cabo en R.F.A., Francia, Italia, Estados Unidos, Suecia, Noruega, Austria, España, Finlandia, Japón y Gran Bretaña³, permite extraer una serie de rasgos comunes, que constituyen el punto de partida para desarrollar en este trabajo una aproximación metodológica propia al estudio de las prácticas concertadoras.

II. EXPERIENCIAS NACIONALES DE PRÁCTICAS DE CONCERTACIÓN

Una primera aproximación al estudio de las prácticas concertadoras en los países analizados es establecer una relación entre los grupos sociales que participan en las negociaciones que se entablan y el nivel en el que se desarrollan dichas negociaciones. El cuadro número 1 recoge la clasificación de los diferentes países considerando que:

1) el grado de concertación económica puede producirse en tres niveles de actividad económica a) nacional, b) nivel de rama productiva y c) nivel de empresa, dando lugar a la distinción entre prácticas centralizadas (nacional o rama productiva) o descentralizadas (empresas);

2) los participantes sociales pueden ser únicamente las organizaciones de representación de los intereses de los trabajadores y de los intereses de los empresarios, o incluir además la participación de representantes gubernamentales, expertos independientes, autoridades monetarias y asociaciones de intereses particulares, en las fases multipartitas.

Este conjunto de posibilidades, que se producen a la hora de establecer negociaciones entre los grupos sociales y la Administración Pública, permiten establecer una serie de acuerdos que se centran, bien en la discusión sobre las relaciones industriales y el mercado de trabajo o bien abarcan otros aspectos y/o el conjunto de la política económica. Así mismo, las negociaciones pueden llevarse a cabo dentro de un marco concreto de relaciones institucionales, por ejemplo un Consejo Económico y Social, o bien en un Consejo de Vigilancia, o pueden ser conversaciones informales y no periódicas.

.../...

Norwegian forit Consultea von International Social Policy. Ed.; EULADEN, Nils (1974) "Collective Bargaining and Incomes Policy in the Nordic Countries. A comparative Analysis". *British Journal of Industrial Relations*. NOU; y SUPPANY, H et ROBINSON, D. (1972). *Politiques des prix et des revenus, l'expérience autrichene* OCDE, serían ejemplos de estudios realizados para analizar un solo país en concreto.

3. Un análisis detallado del funcionamiento de las prácticas concertadoras se encuentra en NONELL, R. (1987) *Estructuras de concertación económica*. Tesis doctoral Universidad de Barcelona.

CUADRO N.º 1

Grupos sociales que participan (sindicatos, patronales, administración pública, expertos independientes, autoridades monetarias, etc.)

		sindicatos patronales	sindicatos patronales admon. publ.	sindicatos patronales adm., etc.
Nivel de concertación	nacional	Suecia	España (1977-85) Finlandia	R.F.A. Francia Noruega Austria Japón
	Rama productiva	Japón España U.S.A. G.B.	Italia	
	Empresas	R.F.A. Suecia Noruega Austria Japón		

Fuente: *elaboración propia*

En función de los rasgos que presentan el conjunto de experiencias estudiadas manejaremos la siguiente tipología, que nos permite estudiar los mecanismos de concertación:

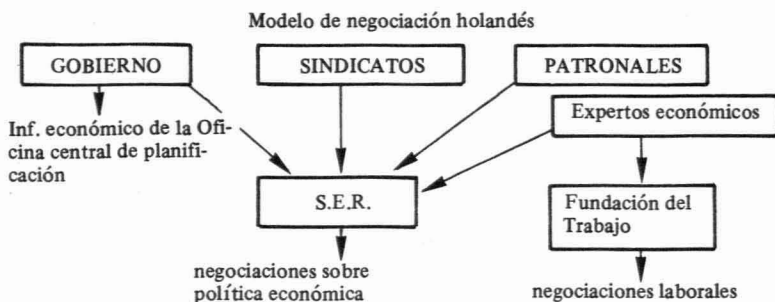
- 1) los temas que se negocian
- 2) los sujetos que participan en la negociación
- 3) el grado de centralización de la negociación
- 4) el nivel de institucionalización
- 5) y los instrumentos técnicos de que dispongan los sujetos a la hora de negociar.

Basándonos en una tipología de estas características describiremos los rasgos básicos de las experiencias concretas de Holanda, R.F.A., Finlandia, Suecia, Austria, Japón, Francia, Italia, U.S.A., España y Reino Unido.

A) Holanda, las negociaciones se iniciaron después de la Segunda Guerra Mundial, presentando una estructura multipartita centralizada e institucional (a través de la existencia de un Consejo Económico y Social (SER) y de una Cámara de Trabajo (Fundación de Trabajo)) de decisión, con la existencia de un informe técnico previo al desarrollo de las negociaciones elaborado por la Oficina Central de Planificación. En el SER se concierta sobre la política económica y en la Fundación de

Trabajo sobre la política laboral. (Ver gráfico n. 1).

GRAFICO N.º 1



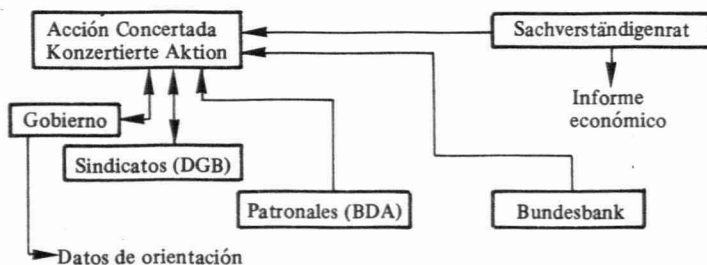
Fuente: *elaboración propia*.

B) La R.F.A., desarrollo unas negociaciones multipartitas, centralizadas, no institucionalizadas con la existencia de un informe económico elaborado por un consejo de expertos independientes (Sachverständigenrat) durante 1967 a 1976. Se concierta sobre toda la política económica. Actualmente sólo se practican unas negociaciones descentralizadas e institucionales: la cogestión. (Ver gráfico n. 2).

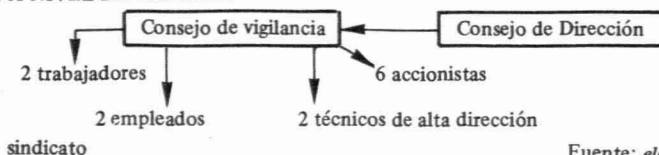
GRAFICO N.º 2

Modelo de negociación alemán

a) A NIVEL NACIONAL (sólo hasta 1976)



b) A NIVEL DE EMPRESA



sindicato

Fuente: *elaboración propia*

C) Finlandia presenta unas formas tripartitas, centralizadas que adquieren, según la materia que se trata, una forma institucionalizada (política laboral) y unas formas no institucionalizadas (política económica). Vienen celebrándose desde finales de la Segunda Guerra Mundial. Existe un informe económico elaborado por una comisión mixta. (Ver gráfico n. 3).

GRAFICO N.º 3



Fuente: elaboración propia.

D) Suecia, mantiene unas negociaciones bipartitas centralizadas, que vienen desarrollándose desde 1945, cuya materia de negociación es la política laboral, limitada por la existencia de un modelo de negociación llamado EFO (informe técnico). Junto a ello existen mecanismos descentralizados de decisión. (Ver gráfico n. 4).

GRAFICO N.º 4

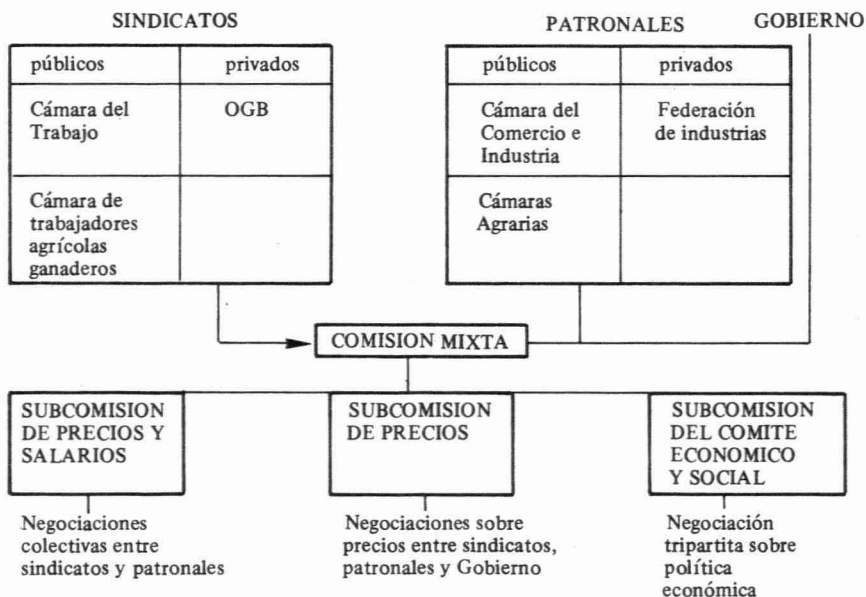


Fuente: elaboración propia

E) Austria presenta desde 1945 unas negociaciones tripartitas centralizadas e institucionalizadas (comisión Mixta) donde se concierta sobre toda la política económica. (Ver gráfico n. 5).

GRAFICO N.º 5

Modelo de negociación austríaco



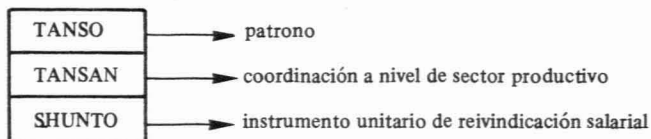
Fuente: *elaboración propia.*

F) Japón presenta unas negociaciones complejas, ya que existen tres niveles de negociación claramente diferenciados: una negociación descentralizada y bipartita que concierta sobre temas exclusivamente relativos a la empresa y que viene celebrándose desde 1945, sobre la misma época existe también una negociación bipartita a varios niveles sobre política laboral, y desde 1974 se viene celebrando una negociación centralizada y multipartita donde se discute sobre toda la política económica. (Ver gráfico n. 6).

GRAFICO N.º 6

Modelo de negociación japonés

a) a nivel de empresa



b) Existencia de comités mixtos



c)



Fuente: *elaboración propia*.

G) Francia presenta un mecanismo centralizado, institucionalizado y multipartita de consulta, desde 1945 aunque no puede ser considerado de negociación. Existiendo sólo unas negociaciones colectivas a nivel de sector productivo.

H) Italia presenta unas negociaciones descentralizadas, tripartitas a nivel de sector productivo que se centran eventualmente en temas de política laboral aunque se están realizando esfuerzos para ampliar y modificar las negociaciones.

I) U.S.A. presenta unas negociaciones descentralizadas, bipartitas a nivel de rama o actividad productiva que se centran exclusivamente en temas de política laboral.

J) España, presenta unas negociaciones variadas en cuanto a composición y contenido, centralizadas en la mayoría de los casos, no institucionalizadas, coexistentes con negociaciones colectivas bipartitas a nivel de rama productiva. Viene realizándose desde 1977.

K) Reino Unido presenta negociaciones bipartitas, centralizadas y descentralizadas a un tiempo, que se limitan a temas de índole laboral. Vienen realizándose desde 1945.

Desde el conjunto de países y de prácticas de negociación socio-económicas observados, se pueden comprobar que no todas las prácticas descritas presentan los mismos rasgos en cuanto a sujetos que participan en la negociación, objetivos buscados, temas abordados, institucionalización de la negociación y responsabilización en la ejecución de los acuerdos. Ello nos lleva a establecer una primera distinción, no toda conversación o negociación entre diversos grupos sociales implica una concertación económica con el contenido que se dará a este concepto más adelante. El análisis comparado de las diversas experiencias de concertación aquí estudiadas requiere, para avanzar en su estudio; precisar el contenido de algunos términos y conceptos manejándose los procesos de negociación: "consulta", "concertación" y "toma de decisiones concertada". Así, siguiendo a M. Cooper⁴:

A) *Consulta*, supone el mantenimiento de un diálogo, un intercambio de información donde cada interlocutor presenta su punto de vista sobre los problemas económicos. Es esencialmente la representación de intereses.

B) *Concertación*, designa un proceso a lo largo del cual las partes se instruyen mutuamente y llegan a evaluar las necesidades y los problemas de los otros grupos sociales, con la finalidad de llegar a un consenso sobre la política nacional basada en el interés común, cuya última responsabilidad de ejecución se deja en manos del poder público.

C) *Toma de decisiones concertada*, las partes a diferencia de lo que ocurre en la concertación, son responsables de las decisiones adoptadas.

Por lo tanto la concertación va más allá de los mecanismos de consulta entre diferentes grupos sociales, para constituirse en un proceso complejo de evaluación de necesidades sociales, de negociación sobre esas necesidades y de toma de decisiones concertadas sobre diferentes aspectos de la política pública.

En este trabajo denominaremos "estructuras de concertación económica" a todas aquellas negociaciones habituales y periódicas, que se lleven a cabo entre los diferentes grupos sociales y/o la Administración Pública, para establecer acuerdos que afecten a la redistribución de la renta, en la mayoría de los casos, o bien supongan la discusión sobre la política pública. Por lo tanto, de acuerdo con esta definición, el término "estructuras de concertación económica" debería reservarse para aquellos procesos que se presenten una serie de rasgos característicos en cuanto a las materias objeto de discusión, a los sujetos que participan, al grado de centralización e institucionalización de los acuerdos y por último, en cuanto a los instrumentos técnicos que utilizan los agentes sociales para entablar las negociaciones.

4. Cooper, M. (1982) *La recherche d'un consensus* op. cit. págs. 14-15.

CUADRO N.º 2

Nivel de sindicalización obrera
(sobre el total de la población activa)

90 %	Suecia
90-80 %	Finlandia, Noruega
80-70 %	Austria
70-60 %	R.F.A.
60-50 %	Italia
50-40 %	
40-30 %	Holanda, Reino Unido y Japón
30-15 %	España, Francia y Estados Unidos

Fuente: Elaboración propia a partir de la recopilación y homogeneización de datos extraídos de OCDE *L'Ajustement positif*, 1983 y *Negotiations collectives et politiques gouvernementales* 1979 y OIT *El trabajo en el mundo*. 1985.

b.3.) Ser los únicos representantes en el sector donde actúan, sobre todo cuando se lleva a cabo la concertación a nivel nacional. La existencia de sindicatos que rivalizan para representar los intereses de los mismos grupos de trabajadores, dificulta el funcionamiento de cualquier negociación; véase la situación que se plantea en Italia o España, donde los sindicatos existentes representan al mismo grupo de trabajadores, diferenciándose por planteamientos ideológicos.

b.4.) Disponibilidad de recursos de generación propia, que otorga independencia a la hora de negociar. La autonomía económica permite además disponer de una serie de elementos técnicos a la hora de llevar a cabo cualquier discusión entre los demás participantes sociales. Esta característica se da especialmente en los sindicatos suecos, noruegos, austríacos, y alemanes.

b.5.) El último rasgo, que facilita una participación efectiva de los sindicatos en las prácticas de concertación, es el grado de independencia política. Es decir que sólo actúen en defensa de sus propios intereses y no se conviertan en el órgano de expresión de un determinado partido político⁷.

7. Valga como ejemplo la estructura sindical española que se encuentra dividida en sindicatos políticos, que representan en ocasiones más los intereses del partido al cual están vinculados, que los de la clase trabajadora que representan. En palabras de Zufiaur, J.M. (*Papeles de Economía Española*) n. 22, 1985) el sindicalismo está profundamente dividido en espacios políticos diferenciados.

Para los sindicatos se presentan una serie de costes y desventajas a la hora de participar en cualquier modelo de concertación. Como ventajas cabe destacar, el reconocimiento por parte de los demás grupos sociales y del poder público, como representantes de los trabajadores, la posibilidad de influir en la política económica del país y de obtener y acceder a fuentes de información económica y empresarial, que en otras circunstancias les sería imposible. Junto a las ventajas, existen una serie de costes como puede ser el perder libertad de acción al estar sometidos a los acuerdos pactados y la aparición de enfrentamientos dentro de la estructura sindical por haber aceptado determinadas propuestas. Así se acentúan los enfrentamientos y el desgaste interno de los dirigentes sindicales, cuando las materias negociadas son exclusivamente salariales y sobre todo cuando se imponen congelaciones de sueldos⁸. En la mayoría de los países observados los sindicatos manifiestan la voluntad de pertenecer a los diferentes mecanismos de concertación, así en Austria, Suecia, Holanda, R.F.A., Noruega, Finlandia y Japón.

Las características relevantes para la concertación en el caso de las asociaciones de representantes de los intereses de los empresarios son similares: representatividad, cohesión interna, ingresos, desvinculación política y representantes únicos del colectivo que integran para evitar conflicto de intereses. Las ventajas y costes que tienen pueden ser los mismos, pero aparece una ventaja específica, se elimina la incertidumbre del mercado sobre la evolución de precios y salarios, ya que son pactados por las partes.

C) *Centralización o descentralización* de la toma de decisiones y el establecimiento de acuerdos, que se produce en las "estructuras de concertación económica". Si los participantes sociales se encuentran agrupados bajo estructuras centralizadas, facilitan los modelos centralizados, observándose el hecho de que existe una vinculación entre el elevado nivel de afiliación, la centralización y la concertación económica a nivel nacional. A este respecto es interesante utilizar la tipología expuesta por Blyth⁹ y determinar para los países analizados la vinculación existente. En el cuadro n. 3 se expone la relación existente entre nivel de centralización de las asociaciones empresariales y sindicales y el nivel de negociación. Y el gráfico n. 4 expone la relación entre

8. Este tipo de desgaste se produjo en Holanda durante los años 50-60, ya que los sindicatos mayoritarios N.U.V., N.K.V. y C.N.V. apoyaron incondicionalmente una política de rentas obligatoria, lo cual supuso una disminución del nivel de afiliación.

9. BLYTH, Conrad (1979). "L'interaction entre les négociations collectives et les politiques gouvernementales dans un certain nombre de pays membres" del libro *Politiques gouvernementales et négociations collectives* OCDE.

CUADRO N.º 3

Nivel de centralización

	alta	media	baja
nacional	. Suecia . Austria . Noruega	. R.F.A.	. Japón
sectorial	. Holanda	. Finlandia . Francia . Italia . U.S.A.	. España . G.B. . Japón
empresa			. Japón

nivel de negociación

Fuente: *elaboración propia*

sindicalización y nivel de negociación.

CUADRO N.º 4

Nivel de negociación

	alta	media	baja
alta	. Suecia . Noruega . Austria		. Japón
media	. Holanda . R.F.A.	. Italia . Finlandia . G.B.	. Francia . U.S.A.
baja		. España	

Nivel de sindicalización

Del análisis de ambos cuadros se pueden diferenciar dos grupos de países: por un lado Suecia, Austria, Noruega, Finlandia y R.F.A., países con unas estructuras centralizadas de negociación y países como U.S.A., Italia, Gran Bretaña, Francia con un funcionamiento de sus negociaciones descentralizado.

En la actualidad las "estructuras de concertación" van asociadas a mecanismos centralizados de decisión. Pero lentamente aparece la necesidad de implantar mecanismos descentralizados de decisión, para compensar la pérdida de protagonismo que sufren las asociaciones de intereses de los grupos regionales, empresariales o los problemas de sectores productivos y de espacios regionales o municipales. Desde principios de la década de los 70, y de forma más generalizada tras la crisis del petróleo, se producen una serie de movimientos de descentralización de las decisiones con la implantación de leyes de co-gestión y codeterminación en la mayoría de los países observados. Tal es el caso de Suecia (1976), Noruega (1976), Austria (1975), R.F.A. (1978) y Holanda (1976).

D) *Institucionalización* o no de las "estructuras de concertación". La opción por una u otra forma viene configurada por los propios grupos sociales, y la manera de llevar a cabo las conversaciones entre ellos. En un principio, cuando tradicionalmente los grupos sociales han concertado de una forma voluntaria sobre los temas de la política económica, tal es el caso de Suecia y Noruega (antes de que se institucionalizara la Comisión de Contacto), los mecanismos no institucionalizados se perpetúan en el tiempo. También se desarrollan estos mecanismos cuando no existen ni antecedentes, ni tradiciones que inciten a los grupos a pactar, como ocurre en España.

Las formas institucionalizadas de participación se encuentran legisladas en cuanto a la composición de los grupos sociales, a las materias y temas que serán objeto de participación, y en cuanto al ámbito de aplicación de las mismas, así ocurre en Austria, Holanda y Noruega. Su importancia reside en el conjunto de funciones que le son asignadas y en la aceptación que obtengan por parte de todos los grupos sociales¹⁰. La composición del mismo, suele ser multipartita, contemplando muchas veces la existencia de un órgano paralelo al mismo, de composición bipartita, que es la llamada Cámara del Trabajo. Dicha estructura se da en Austria y Holanda. En la misma se centralizan las negociaciones colectivas, y cualquier tema relativo al mercado de trabajo.

E) El último rasgo, que caracteriza a cualquier práctica de concer-

10. En Francia existe un Consejo Económico y Social, que en principio es el órgano de representación de los diferentes grupos sociales, lo cual hace suponer que existe una estructura de concertación económica. No obstante una serie de circunstancias invalidan dicha afirmación: los miembros del Consejo son elegidos a título personal, no en representación de un grupo social determinado y en segundo lugar el Consejo no tiene poder de decisión, su papel es de mero órgano consultivo.

tación, es la existencia de *elementos técnicos*, como los *informes económicos*, que se conviertan en la herramienta de las discusiones entre los grupos sociales. Para Frey¹¹ los asesores de política económica son parte del sistema y su función debe ser aportar información. Es precisamente este papel el que juega un informe económico en una "estructura de concertación económica". Ejemplos de informes económicos en los países observados son el modelo E.F.O. en Suecia¹²; el informe presentado por el consejo de expertos (Sachverständigenrat) en la R.F.A. y los llamados datos de orientación presentados por el Gobierno Federal; el informe presentado al parlamento noruego por una comisión tripartita, que analiza las previsiones económicas para el año siguiente y por último el informe realizado por la Oficina Central de Planificación holandesa, oficina gubernamental, que se encarga de elaborar un conjunto de proyecciones económicas bajo una formulación llevada a cabo por el economista Jan Tinbergen.

IV. ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE LAS PRÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN

Delimitado el concepto de "estructuras de concertación económica" y establecidas una serie de características, que consolidan la formación de las prácticas de negociación, examinaremos seguidamente una serie de elementos, que sin pertenecer a la estructura formal del proceso de concertación son importantes para realizar un estudio completo de las mismas.

En primer lugar, la existencia de un proceso de concertación requiere la presencia de varios grupos sociales, como sindicatos, patronales, expertos independientes, organismos públicos autónomos (como el banco central y/o el Instituto de Estadística correspondiente), asociaciones de agricultores y pescadores, asociaciones de consumidores, y grupos que defienden intereses específicos, como ecologistas, asociaciones regionales o municipales, etc. Cada uno de estos grupos condiciona la formación y desarrollo de un modelo de concertación económica, y

11. FREY, B. (1983) *Democratic Economic Policy. A Theoretical Introduction*. Martin Roberston. New York. Versión cas. Alianza Universidad 1987. op. cit. pág. 28, y 305 a 340.

12. El modelo E.F.O. sirve de base para realizar un informe económico bipartita (sindicatos y patronales). Dicho modelo divide la economía en dos sectores uno competitivo y el otro privilegiado, protegido de la competencia exterior. Se considera que teóricamente las industrias exportadoras deberán marcar el ritmo de evolución de los salarios para el resto de los sectores productivos y el sector público. La hipótesis de partida para fundamentar el modelo, es que el ritmo de la inflación interior está determinado por la amplitud del alza de precios en el extranjero, y por la progresión de la productividad en el sector expuesto, más rápidamente que en el sector protegido. Ver RAY MARSHALL, F. VERNON M. BRIGGS, Y jr. y ALLAN G. KING (1987). "*Economía laboral. Salarios, empleo, sindicalismo y política laboral*". Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. pág. 247.

su presencia vendrá determinada por el peso específico que adquiera dicho grupo en el entramado social del país. En el cuadro n. 1, ya se ha expuesto de los países observados, cuales presentan un modelo bipartita, tripartita o multipartita.

El proceso de "concertación económica" requiere la *participación* en el proceso de elaboración y en la toma de decisiones de política económica. Participación que entraña un conjunto indefinido de formas de consulta, colaboración y codeterminación, sobre aspectos de la vida económica y social del país. Participar, significa según reza la definición del diccionario, tener parte en una cosa o tocarle algo de ella. De aquí que incluyamos en la expresión participar una serie de ideas y acciones de colaboración, de implicación de intereses, de reparto de funciones y responsabilidad social, que verifican una serie de grupos con los representantes gubernamentales. Este conjunto de prácticas puede abarcar desde la codeterminación y cogestión de las unidades de producción hasta la elaboración conjunta de toda la política económica¹³.

En cualquier forma de participación dentro de un proceso de concertación, existe una cesión parcial o total de poderes, y cada una de las partes que integran el acuerdo se *responsabiliza* en los temas tratados en la medida en que a ellos les concierne. Dicha responsabilización implica, necesariamente, que los grupos sociales que desean compartir la toma de decisiones en el proceso de elaboración de la política económica son conscientes de lo que ello supone. En la R.F.A., se utiliza una expresión muy apropiada para expresar este sentimiento, la de "colaborador social". Es decir, la existencia de un cierto grado de concienciación acerca de la responsabilidad, que hay que asumir para lograr un crecimiento económico y desarrollo deseable de la economía del país.

La responsabilidad de las partes sociales en un proceso de concertación implica la idea de *equilibrio* entre las mismas, de cesión de poder y de constituirse en colaboradores mutuos. Si existe un antagonismo continuo entre los mismos, la posibilidad de lograr un acuerdo será más reducida. Cuando los grupos sociales, se convierten en rivales, no es posible un acuerdo a largo plazo; quizá sea posible un compromiso, que permita hablar de una cierta formación de procesos de negociación o consulta, pero no es viable la continuidad del mismo y su institucionalización en una estructura de concertación cuando existe la posibilidad de que salgan a flote las rencillas y se vuelvan a defender posturas netamente

13. Tanto la existencia de un pacto social a nivel nacional, como la promulgación de una ley de cogestión que supone la participación de los trabajadores en las decisiones de las empresas, son prácticas integrantes de una estructura de concertación económica. A este respecto es interesante la obra de MUSZYNSKI, B. (1975). *Wirtschaftliches Mitbestimmung zwischen Konflikt und Harmonie Konzeption*. Meisenheim am Glan, que analiza para la R.F.A. las prácticas de cogestión llevadas a cabo, integrándolas dentro de un marco más amplio que fue la existencia de la llamada "acción concertada" a nivel supranacional.

mente enfrentadas. El ejemplo de la R.F.A. en 1977 demuestra claramente esta afirmación¹⁴.

La colaboración, no pasa sólo por la existencia de entendimiento entre las partes y de voluntad de constituir dicho consenso, también es necesario que la base social que sustente a las diversas organizaciones de intereses, comprendan la necesidad de los acuerdos. Junto a la idea de percepción de utilidad de un acuerdo para un grupo social determinado, debe existir también una cierta conciencia social orientada a lograr el bien común. El papel de un sindicato ante la sociedad, es el de defender los intereses particulares, en concreto los de la clase trabajadora, pero también el de hacer compatible dichos intereses con el desarrollo estable de la sociedad en que vive; debe saber equilibrar en su justa medida la frontera entre ambas necesidades. Para que ello sea factible es necesario que la base que lo sustente, le apoye, y para que exista este apoyo decidido de la base social, es necesario que el conjunto de trabajadores comprendan los mecanismos de funcionamiento de una economía de mercado o, en su caso, de una empresa¹⁵.

En otras palabras, para llevar a cabo cualquier tipo de acuerdo es condición necesaria, aunque no suficiente, que los protagonistas sociales no sean antagónicos¹⁶, y que exista un grado elevado de responsabilidad social entre las bases afiliadas a los grupos de representación de intereses¹⁷. A su vez debe existir un nivel de educación mínima sobre temas económicos y empresariales, para que se comprenda el fundamento del acuerdo realizado, y se vea la utilidad y necesidad del mismo.

Por último los temas, que son objeto de discusión en un proceso de concertación económica son de muy variada amplitud. Se puede dis-

14. Si bien en la R.F.A. existió desde 1966 hasta 1977 un mecanismo de concertación a nivel nacional, que fue la llamada "acción concertada" con una participación multipartita, el enfrentamiento entre la D.G.B., sindicato unitario y mayoritario y la D.A.G., asociación empresarial, a lo largo de 1977 supuso la ruptura definitiva de la concertación a nivel nacional. La causa del desacuerdo se hallaba centrado en el desaire que habían sufrido los representantes sindicales por parte de la D.A.G. al ser presentado un recurso de anticonstitucionalidad de la ley de cogestión de 1976. A pesar de que el tribunal Constitucional de Karlsruhe desestimó el recurso, los sindicatos se retiraron de la ronda de conversaciones nacional y desde entonces no se ha vuelto a celebrar.

15. La OIT está realizando una campaña en los últimos años en el sentido de que, para lograr una mejor incorporación del trabajador en las decisiones del proceso de producción, es necesario desarrollar unos programas educacionales y facilitar la comprensión al trabajador, de las complejas elecciones de la vida económica y social. Véase OIT (1983) *Introducción a la economía (Manual de orientación obrera)*. Ginebra.

16. La existencia de unos sindicatos reivindicativos dificulta la comprensión entre los grupos sociales. Así los sindicatos de países latinos tienen tendencia a adoptar este tipo de posturas, mucho más beligerantes, constituyéndose en antagónicas con respecto a los intereses de las patronales. Véase un ejemplo claro en el comportamiento de los sindicatos italianos, franceses y españoles.

17. La D.G.B. alemana es un ejemplo claro de esa responsabilidad social; lo mismo ocurre en Suecia, Austria y Noruega.

cutir sobre toda la política estatal, sobre parte de ella, sobre aspectos meramente concernientes a los grupos sociales que pactan, como temas de política salarial y temas limitados al ámbito empresarial. Todo ello da origen a un sin fin de variantes de concertación económica, cuyo nacimiento viene determinado, por la propia voluntad de los Gobiernos en ceder su soberanía, o parte de su soberanía, en la toma de decisiones económicas. Para los países aquí estudiados las discusiones abarcan en muchos casos, el conjunto de la política económica (véase los modelos alemán, austríaco, sueco y noruego), o bien alguna de sus políticas específicas e instrumentales (Finlandia y Holanda). Los casos más sofisticados de concertación pueden abarcar una verdadera política pública consensuada, como es el ejemplo de Austria, donde la concertación económica alcanza su máxima expresión al estar institucionalizadas tanto las conversaciones sobre política económica y política laboral en particular, como la creación, composición y formación de los grupos sociales.

De esta forma y como conclusión final las prácticas de negociación entre todos los grupos sociales y/o el poder público, cuando presentan una serie de características, como son la determinada presencia de las partes, los temas de negociación, el ámbito de aplicación de la misma, la existencia de mecanismos institucionalizados o no y la presencia de elementos técnicos, como lo es un informe económico, que facilitan las negociaciones; reciben en nuestro trabajo el nombre de "estructuras de concertación económica". Estos procesos de concertación suponen la existencia de una serie de elementos, en cuanto a la participación de los agentes sociales en el proceso de elaboración y toma de decisiones de política económica, la responsabilidad de los mismos en el proceso de negociación, y el equilibrio y voluntad de colaboración entre los mismos. Sobre todo voluntad del poder público en ceder parte de su soberanía, a la hora de negociar con los protagonistas sociales.