

# POLÍTICA DE RENTAS Y RELACIONES DE TRABAJO

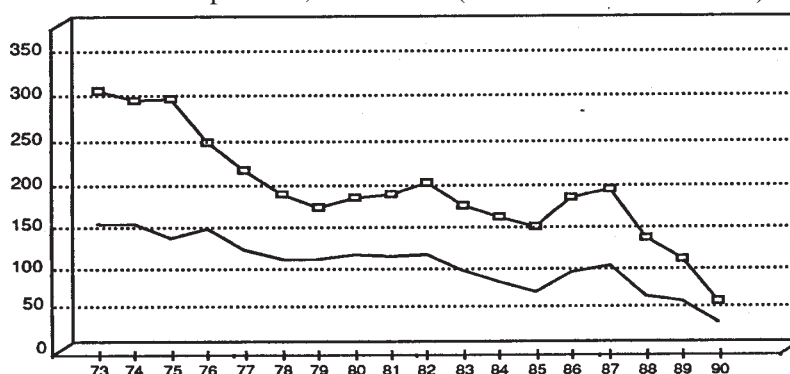
*Adolfo Ciudad Reynaud*

Profesor de Derecho del Trabajo de la  
Universidad Nacional Mayor de San Marcos

## INTRODUCCIÓN

En el Perú se vienen dictando hace varios años una serie de dispositivos legales que inciden directamente en las rentas salariales como en las no salariales, sin que haya sido posible todavía que la evolución de las mismas provenga de un acuerdo nacional entre los sindicatos de trabajadores, los empleadores y el gobierno. Esto es particularmente grave si se tiene en cuenta la dramática disminución del promedio de sueldos y salarios reales del sector privado de los últimos dieciocho años, período dentro del cual las rentas salariales se han reducido a, aproximadamente, sólo una sexta parte para el caso de los sueldos y a una quinta parte para el caso de los salarios. En efecto, en el año 1973 los empleados percibían (en miles de 1/. de 1990) un sueldo mensual real de 316,936, el mismo que en 1990 se ha visto reducido a tan sólo 56,852. En el caso de los obreros, en 1973 percibían un promedio de salario diario real de 5,135, en tanto que en el año 1990 sólo percibieron un salario real de 1,063 (1).

Promedio de sueldos y salarios reales del sector privado,  
Lima Metropolitana, 1973-1990. (Millones de Intis de 1990)



FUENTE : Ministerio de Trabajo y Promoción Social - Cuanto S.A. (2).

Y todo esto sin que medie acuerdo alguno de distribución de rentas entre los principales sujetos sociales. Mientras que otras experiencias históricas de países con modelos de relaciones de trabajo más desarrollados, nos permiten apreciar que se realizan intensas negociaciones a través de acuerdos marco de alcance nacional, en los que se discute medio punto o fracción de tales rentas y a cambio de contraprestaciones tangibles de diverso orden.

Efectivamente, en varios países europeos y algunos latinoamericanos, con ocasión de desarrollar políticas de reordenamiento económico, se han alcanzado una serie de acuerdos nacionales en los que las partes involucradas han podido ser partícipes de tan importantes decisiones que afectan a la economía familiar. Es por ello que la política de rentas ha concitado la atención de los europeos especialmente después de la segunda guerra mundial, y recientemente, desde el comienzo de la actual crisis económica iniciada a partir de 1973, en la medida de la importancia del costo salarial en estos países, de la inflación y del desempleo.

Por esta razón, en el presente ensayo vamos a ocuparnos de desarrollar algunos conceptos relativos al tema y haremos algunas referencias genéricas a la situación del viejo continente. Obviamente, las distancias entre éste y nuestra particular situación nacional saltan a la vista, aunque en ambos casos estuvo a la base una situación de crisis.

Al margen de lo dicho, el concepto y objetivos de las políticas de rentas que se puedan adoptar van a estar determinados por la concepción específica de desarrollo que en cada país se maneje, pudiéndose lograr desde la más común y corriente contención salarial para aumentar los beneficios empresariales, hasta el tender a una mayor democratización económica en la medida que tal política implique la redistribución de la renta nacional a favor de los sectores sociales tradicionalmente con menores ingresos.

La estabilidad y la disminución de conflictos sociales que requiere también cualquier proyecto de desarrollo, puede lograrse a través de una adecuada política de rentas acordada por el medio más idóneo que garantice su cumplimiento, en el que los actores sociales sean copartícipes de dichos acuerdos y no resulte de una imposición unilateral e inequitativa.

Vamos a centrar este ensayo en el concepto de la política de rentas, sus caracteres generales, las políticas aplicadas en los países europeos, las razones que las originaron, sus principales objetivos y los argumentos más importantes con que se intenta justificar la conveniencia de su aplicación (3). Evidentemente sólo nos limitaremos a enunciar los rasgos más saltantes y sin que por ello puedan transportar-

se mecánicamente a nuestra peculiar y gravísima situación nacional, soluciones válidas para otras latitudes. Nuestra intención es únicamente aportar algunos criterios para la discusión y para la posible alteración de la metodología de modificación de las rentas, o en otras palabras, de la distinta participación de los sectores sociales en el ingreso o renta nacional.

## 1. CARACTERES GENERALES DE LAS POLÍTICAS DE RENTAS

### 1.1. Concepto y objetivos de la política de rentas

Hay quienes opinan que la política de rentas es, simplemente un instrumento de la política económica utilizado para el logro del objetivo estabilidad, en el marco de políticas coyunturales. Y hay otros -como Cuadrado y Villena- que consideran, que además de lo anterior, la política de rentas pretende incidir de manera directa en la distribución de la renta entre los diversos grupos sociales, bajo el criterio de equidad (4). Evidentemente la direccionalidad política de cada país dará lugar a tantas políticas de rentas como opciones político-sociales existen y de acuerdo como aquel instrumento de política económica sea utilizado.

Harold Wilson, refiriéndose a la misma problemática, nos habla del «Contrato Social» para aludir a «...un acuerdo bajo el que, en una economía mixta, con sindicatos libres y un sistema de negociación colectiva, pudiera asegurarse la compatibilidad de los acuerdos salariales con una política antinflacionaria» (5).

Hace algunos años la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) consideraba que podía calificarse como política de rentas «...el propósito ...de las autoridades respecto al tipo de evolución de las rentas que sería consistente con sus objetivos económicos y, en particular, con la estabilidad de precios» (6).

Dentro de este mismo enfoque, añaden Cuadrado y Villena, que la política de rentas incluye la búsqueda por parte de las autoridades de un consenso público sobre los principios que regirían el crecimiento de las rentas, así como el intento de inducir a una aceptación voluntaria de determinadas pautas o directrices en cuanto a su aumento.

Según Romanis Braun, la política de rentas puede ser definida como: «Una intervención deliberada del Gobierno en el proceso de formación de precios del factor trabajo y de los productos, con el objeto de prevenir que los incrementos de la renta monetaria sean más rápidos que el aumento de la renta nacional en términos reales» (7).

De acuerdo con lo anterior, la política de rentas se plantea dos grandes objetivos. Por un lado, regular los incrementos de rentas, con el objeto de que su valor nominal no crezca con mayor rapidez que el producto real disponible, a fin de eliminar los componentes de la inflación. Para ello, la política de rentas se propone actuar en el período de su formación o cuando se decide la remuneración o participación de los distintos grupos involucrados en la producción.

Y por otro lado, corregir o actuar en el proceso de distribución de las rentas, de modo que éste no quede en manos del libre juego del mercado, con todas las imperfecciones que de él se derivan. Lo que la política de rentas trata de lograr es que mejore el grado de equidad en la distribución de la renta y que dichas mejoras se alcancen evitando enfrentamientos de carácter violento entre los distintos grupos interesados. El objetivo es «alcanzar conscientemente una distribución; aceptada por todos, del pastel nacional» (8).

Dentro de toda esta concepción está presente también la idea que tal distribución de la renta no tiene que traducirse forzosamente en mejoras monetarias en los asalariados, pues asimismo pueden constituir parte de los acuerdos, transferencias vía gasto público, mejoras o concesiones en las relaciones laborales, u otros de naturaleza análoga. Lo que resultaría de muy difícil aplicación en situaciones como la nuestra en estos momentos, donde el nivel de las remuneraciones reales se encuentra sumamente retrasado, como hemos visto anteriormente.

De acuerdo con lo anterior, puede decirse que los objetivos de determinadas políticas de rentas pretenden la estabilidad de la economía, lo que es de gran interés para todos los ciudadanos, y de especial conveniencia, para los empresarios, pues cuando la empresa debe definir su política a seguir le interesa disponer de un entorno estable que facilite su actuación. García Echevarría entiende por estable «...la permanencia de los elementos determinantes del entorno socioeconómico...en el sentido de que ese entorno no está sujeto en sus estructuras a cambios imprevistos, sino que faciliten el cálculo económico a base de continuidad evolutiva...» (9). Y añade, que «... la estabilidad del sistema social, el conocimiento del reparto de funciones entre los agentes a niveles empresariales o supraempresariales y de las propias funciones del Estado son piezas fundamentales a la hora de definir el orden económico-social, en cuanto a su valor para la política empresarial de hacer calculable el riesgo» (10).

Por consiguiente, creemos que puede adoptarse la definición que nos ofrece Fernández Díaz, quien entiende como política de rentas «...el conjunto de principios, criterios o normas referentes a la evolución de todo tipo de rentas (tanto

salariales como no salariales), compatible con el logro de la estabilidad de los precios y, en determinadas ocasiones, de una mejora en la distribución de la renta». Sin embargo, añade que «...no siempre se considera que la política de rentas debe contemplar este último objetivo, entendiéndola tan sólo como una política instrumental de tipo exclusivamente estabilizador. En cualquier caso, si la política de rentas no persigue como objetivo básico la mejora de la distribución, al menos ha de tratar que ésta no empeore» (11). Lo expresado por este autor confirma lo señalado anteriormente por nosotros en relación a la diversidad de políticas de rentas que pueden elaborarse según la opción política general y económica que se adopte.

## **1.2. Rentas salariales y no salariales**

Para algunos autores la política de rentas es una política con un contenido esencialmente social, porque la preocupación por la evolución de las rentas evoca de inmediato los principios de justicia y de equidad (la no preocupación por éstas se relaciona con el liberalismo económico tradicional). Y porque por su propia filosofía, sería inaceptable una contención o regulación de los aumentos de rentas que no afecte a todos los grupos sociales.

La aplicación de una política de rentas a las rentas salariales no ofrece demasiados problemas, una vez que está decidida. Pero esa política de rentas no puede limitarse únicamente a los salarios, pues en los hechos se ha demostrado que pronto se generan justificadas actitudes contrarias por parte de los sindicatos o de las bases, sea negándose a seguir aceptando limitaciones o no admitiendo la renovación de los acuerdos, si es que se trata de una política unilateral que sólo afecta a los trabajadores (12).

Es por esto que tiene que tenerse en cuenta que en una economía de mercado los beneficios (comerciales e industriales) equivalen por definición a la diferencia entre los ingresos obtenidos por las ventas y los costos soportados por las empresas, que deberían también ser regulados de alguna manera y no dejar éstos al libre juego de la oferta y la demanda si es que los costos laborales no lo están. Volvemos de esta forma al problema de como muchas empresas estiman sus beneficios o márgenes de ganancia en un determinado porcentaje sobre los costos de producción, y sobre ellos fijan los precios, sea cual fuere la coyuntura económica. Esto evidentemente puede ser inflacionista y es necesario regularlo si se regulan los salarios.

Sin embargo, hay una serie de problemas en relación a la regulación de los beneficios empresariales que sólo los mencionaremos: no suele disponerse de información suficiente y fiable sobre los verdaderos beneficios o márgenes comerciales; es difícil equipararlos con los salarios pues mientras éstos no disminuyen nominalmente nunca, los beneficios empresariales incluso pueden transformarse en pérdidas; los salarios pueden tener carácter nacional mientras que los beneficios suelen ser mas bien sectoriales (13).

A pesar de todo lo dicho, en relación a mecanismos antinflacionarios, no debe olvidarse que muchas veces su origen se encuentra en una estructura económica y productiva que es preciso modificar. Por ello, la aplicación de una política de rentas no está en contradicción con la necesidad de llevar a cabo reformas de tipo estructural en la economía ya que de lo contrario se estaría tendiendo a mantener una estructura industrial determinada que puede ser necesario cambiar (14). Es posible perfectamente combinar una política de rentas con reformas de tipo estructural en la economía. Otra cosa es que no se intente para no afectar a determinados intereses económicos.

### **1.3. La experiencia europea**

#### **1.3.1. Origen de las políticas de rentas en la década de 1950**

Las políticas de rentas se originaron en la década siguiente del fin de la segunda guerra mundial. Fue con ocasión de la implantación en la mayoría de los países europeos occidentales de las políticas de reconstrucción, que estaban encaminadas a fomentar la inversión, el crecimiento de la capacidad productiva y a mejorar la competitividad internacional y la balanza comercial. Para ello -dice Flanagan- dichos países requerían una limitación directa de los salarios. En algunos países como en el Reino Unido y los Países Bajos, su éxito fue bastante notable en la reducción de los salarios reales y en su contribución a la transición de una política de crecimiento a largo plazo en condiciones de exceso de oferta en los mercados de trabajo. A mediados de la década de 1950 ya no había un exceso de oferta significativo de trabajo nacional en Europa, por lo que dejó de recurrirse tanto a las políticas de rentas (15).

En la mayoría de los países europeos se alcanzaron niveles de desempleo muy bajos y sostenidos. Aumentó el comercio y la competencia internacionales, así como se elevaron las tasas de crecimiento de la producción y la productividad, lo

que permitió mantener una moderada inflación de precios. Dada esta conjunción de acontecimientos, las políticas de rentas del tipo de las de los años cincuenta se convirtieron en no muy necesarias (16).

### 1.3.2. Resurgimiento de las políticas de rentas a finales de la década de 1960 y durante la de 1970

A finales de la década de 1960 el interés por las políticas de rentas se fue acentuando nuevamente, interés que se mantiene hasta nuestros días. Varias circunstancias han contribuido a que se produzca este hecho:

#### 1.3.2.1. Explosiones salariales

Es a partir de 1968 que en forma casi simultánea en prácticamente todos los países industrializados, se experimenta una «explosión» o crecimiento salarial bastante importante, que según Cuadrado y Villena (17) no respondía ni a la elevación de la productividad ni a la de los precios. En buena parte, el fenómeno se atribuyó al clima de malestar social y laboral vigentes (Francia, 1968; Holanda, 1969; Gran Bretaña, 1968-70), así como al deseo de los trabajadores de recuperar el retraso que se había producido en años anteriores en el aumento de las rentas o remuneraciones reales disponibles. Flanagan nos dice que esas explosiones de los salarios monetarios elevaron la inflación desde las tasas de un solo dígito predominantes en la década de 1960 hasta los niveles de dos dígitos frecuentes en la década de 1970 (18). Lo más importante de ello fue el hecho de que la aceleración de la remuneración nominal provocó una acusada subida de los salarios reales, al subir los salarios monetarios significativamente más que los precios. Alrededor de 1974-1975 tuvo lugar una segunda aceleración de los salarios en varios países, tras las subidas de los precios mundiales del petróleo, las materias primas y de los alimentos. En la medida que paralelamente se produjo una explosión comparable de la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo durante la década de 1970, el aumento de los salarios monetarios dio lugar a un desplazamiento ascendente de la tasa de crecimiento de los costos laborales unitarios (19).

Lo más importante de todo lo anterior radica en que esa aceleración de salarios monetarios no provocó una subida paralela de los precios, pues muchos productores no pudieron trasladar el aumento del coste laboral a los precios. Las subidas de los salarios reales superiores al crecimiento de la productividad del

trabajo, produjeron una redistribución de la renta a favor de los trabajadores. Al mismo tiempo descendió significativamente la rentabilidad, especialmente en el sector exportador de las economías europeas, lo que significó a su vez la disminución de los incentivos a la inversión como consecuencia de la caída de las tasas de rendimiento.

Es entonces que las autoridades europeas llegaron a considerar la baja rentabilidad como una importante barrera a la expansión durante las recesiones de la década de 1970, y comenzaron a pensar en la política de rentas como un instrumento para lograr una reducción de los salarios reales (20).

#### 1.3.2.2. Evolución de los precios y del desempleo

En esta misma década de 1970 los precios y el desempleo experimentaron una evolución sumamente importante. Los niveles de desempleo en Estados Unidos aumentaron del 3.5% al 5.9% y la media en Europa aumentó del 1.8% al 3%. Casi al mismo tiempo la inflación alcanzó su punto culminante en Estados Unidos en 1970 con 5.9% y, con algún retraso en Europa alcanzó el 73% en 1971(21). La evolución de las economías de Gran Bretaña, Italia, Francia, Canadá y Australia, entre otras, permitió acuñar el término «stagflación» o inflación con estancamiento. A raíz de ello, el Secretariado de la OCDE, que ya se había pronunciado a favor de la política de rentas en 1970, reafirmó dicho criterio en 1973; cuando ya algunos países estaban aplicando políticas de control y o regulación de precios y rentas.

La fuerte subida de los precios mundiales, que no tenía precedente en el período de post-guerra, limitó significativamente los logros potenciales de la negociación colectiva por su incidencia en la economía de las empresas. Debe tenerse en cuenta que esto ocurre tras un largo período en que la negociación colectiva se había realizado en un entorno de crecimiento significativo de la renta real. En este contexto, el mantenimiento y elevación de las rentas reales de los trabajadores sólo hubiera prosperado si se hubiera reducido aún más la rentabilidad de las empresas. Al no ser así, todos los intentos de proteger las rentas mediante una subida de salarios monetarios estimularon una segunda ronda de subida de los precios y salarios que se sumaron a las presiones sobre los costos ya causados por los acontecimientos exteriores (22).

Esto se convierte en un nuevo argumento en favor de una política de rentas pues se buscaba no continuar generando mayor inflación a través del desarrollo de ciertos mecanismos para mediar en aquellas cuestiones distributivas.



### 1.3.2.3. Persistencia de la crisis internacional

Otro factor que ha motivado que en Europa occidental la política de rentas siga siendo tomada en consideración ha sido la crisis internacional iniciada a finales de 1973 y en la que todavía seguimos inmersos. Se conocen bien las presiones inflacionistas causadas, como el clima de recesión que trajo consigo. No vamos a ocuparnos de ello. Lo que interesa destacar es el «clima de colaboración entre todas las fuerzas sociales» (23), que dicha crisis ha producido en Europa - a diferencia de otras latitudes-llevando a que los sindicatos, asociaciones patronales y la Administración, se hayan convertido en protagonistas de unas «negociaciones ampliadas», en las que no sólo se ha tratado de discutir pautas máximas de aumentos para las rentas salariales, sino una amplia gama de acciones que debían acabar siendo el esqueleto de la política económica del Gobierno. El centro de dichas negociaciones suele ser en todos los casos el problema de la estabilidad de precios, en relación con las posibilidades objetivas de aumentos de los salarios y la evolución de la productividad, dentro del marco capitalista.

Han habido muchos tipos de acuerdos de esa naturaleza firmados en Europa en los últimos años. Pero, sea cual fuere el contenido y alcance de los mismos, parece evidente que la filosofía que subyace en todo lo anterior, según Cuadrado y Villena, es la necesidad de plantearse el problema de la inflación y otros objetivos de carácter económico y social en un clima favorable a la cooperación social, abordándolos de manera global y tratando de alcanzar acuerdos negociados que permitan regular la inflación, enfrentarse eficazmente con el paro, mejorar la distribución personal de la renta y hacer que la tasa de crecimiento de la economía pueda volver a ser elevada y estable (24). Como puede apreciarse, los objetivos revolucionarios de los sindicatos por lo menos de momento- pasan aun segundo plano y más bien se muestran dispuestos a aceptar cierta restricción salarial para sanear la economía del sistema capitalista.

## 1.4. Algunas justificaciones de las políticas de rentas

A continuación haremos referencia a algunos de los argumentos más importantes con que se intenta justificar la conveniencia de aplicación de las políticas de rentas:

#### 1.4.1. El papel de la negociación colectiva

En primer lugar hay que hacer referencia al tipo de estructura predominante de la negociación colectiva. Para ello seguiremos algunas ideas de Valdés-Dal-Ré (25). Este autor nos señala que siguiendo una fórmula conscientemente esquemática, puede afirmarse que la estructura negociada típica de los países europeos respondió, durante las dos siguientes décadas a la terminación de la última guerra mundial, al modelo centralizado. La negociación se realizaba por ramas de industria o sectores productivos, presumiéndose que las condiciones establecidas en este nivel constituían condiciones mínimas que las empresas podían mejorar posteriormente según la situación del mercado de empleo y sus posibilidades económicas. El propósito implícito en esta actividad contractual centralizada era contribuir a la reconstrucción nacional en la que empeñaron las fuerzas políticas y sindicales durante esta época, a fin de ayudar a la supervivencia de las empresas marginales o más vulnerables a unas condiciones salariales y de empleo elevadas.

El crecimiento económico sostenido y la favorable situación del mercado de trabajo, próximo al pleno empleo, romperá el sistema contractual centralista, o por lo menos, lo atemperará enérgicamente. En 1966 -según el mismo autor- el informe Donovan constató, para la realidad inglesa, que además de la negociación desarrollada en el marco de la industria había emergido un segundo cauce de contratación en el marco empresarial, al principio informal y ajeno al sindicato. Posteriormente los movimientos sociales europeos que tendrán lugar hacia el fin de la década de los 60, impulsarán la descentralización de la actividad contractual, conformando una estructura negociada típica de carácter bipolar. En este contexto será la negociación empresarial la que aporta los elementos de mayor innovación, dilatando los contenidos negociados y abriendo nuevos espacios a la iniciativa contractual (26).

Es en este nuevo marco donde las negociaciones han sabido tomar muy en cuenta los niveles de retribución vigentes en otros sectores «leader» o de «punta», de modo que las ventajas y aumentos conseguidos en tales sectores o empresas, constituyen un precedente a imitar, o superar, ocasionándose en algunos casos elevaciones salariales superiores a los aumentos de productividad.

#### 1.4.2. Responsabilidad de los empresarios en la inflación

Sin embargo, lo dicho anteriormente debe entenderse en su exacta dimensión. Las presiones salariales no son -ni pueden ser- de ninguna manera el único elemento a tomar en cuenta al tratar de explicar los impulsos inflacionistas vía costos. Además de la evolución de los precios internacionales y otros factores, también los empresarios están en condiciones de provocar inflación. Okun nos indica que la forma como se fijan muchos precios es de manera muy distinta a como lo explica la teoría económica mediante modelos más o menos sofisticados. La realidad -sostiene- nos muestra que en numerosos países los precios se establecen a partir de los costos de producción, aumentando en un margen determinado su cuantía (27). Como en la mayoría de los casos en una economía de mercado los precios de los productos no están sujetos a control, es posible que los empresarios los establezcan de acuerdo a las expectativas que ellos mismos han cifrado en su inversión. Y como la lógica del sistema está basada en el lucro y la ganancia, muchos precios son aumentados por encima de la inflación.

#### 1.4.3. Autoalimentación de la inflación

Hay que tener presente además que el proceso inflacionista puede autoalimentarse vía expectativas. En la medida que todos creamos en la inflación, esa creencia motiva reivindicaciones defensivas de rentas o de precios necesarios para preservar el nivel de vida o de ganancia alcanzado, o mejorarlo. Y es tanto más firme la creencia en la inflación mientras más se haya prolongado ésta en el pasado. Por ejemplo, en muchos países de América Latina se aprende a vivir con la inflación y casi no se entiende cómo es una economía donde los precios no se modifican semanalmente. Y la gente prevé para defenderse, aumentando la presión para mayores ingresos lo que a su vez contribuye a la espiral inflacionaria que no tiene término, lo que es sumamente comprensible si se tiene en cuenta la necesaria recuperación de las remuneraciones que en el Perú debiera darse.

Según lo que acabamos de ver, los aumentos de precios no son sólo consecuencia de un simple aumento de la demanda, por lo que su corrección no puede quedar sólo en manos de políticas estabilizadoras convencionales cuya actuación suele acarrear aumento del desempleo y de la recesión, que no siempre garantizan el éxito de la estabilización de los precios.

Es necesario pues políticas más globalizantes que busquen atender todas las causas de la inflación y no sólo una de ellas, por lo que no debe centrarse la política antinflacionaria solamente en la regulación de las rentas salariales, sino que también - entre otras medidas de política económica- debería regularse las rentas no salariales, esto es, los márgenes de ganancias de la inversión, dentro de acuerdos concertados con participación del Estado, empleadores y trabajadores.

#### NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

- (1) WEBB, Richard y FERNÁNDEZ BACA, Graciela, *Perú en números 1991. Anuario Estadístico*, Cuanto S.A., Lima, abril 1991, Impresión Editorial Navarrete S.A., pág. 813.
- (2) Adaptado por el autor para efectos de este artículo. *Ibíd.*, Cuadro N° 21.8. pág. 813.
- (3) Dejamos pendiente, para desarrollar en otra oportunidad, la relación entre las políticas de rentas y el modelo de relaciones de trabajo.
- (4) CUADRADO ROURA, Juan y VILLENA PENA, José E, *Política de Renta. Objetivos e instrumentación. Experiencia internacional. El caso español*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, 1980, pags. 195 y sigs.
- (5) WILSON, Harold, *El Contrato Social, Revista de Trabajo*, IELSS, Nro. 69, enero-marzo 1983, vol. 1, pag. 99, Madrid, Conferencia pronunciada en Euroforum. Madrid, 24 de febrero de 1978, traducción española de Ignacio García Perrote Escartín.
- (6) FERNÁNDEZ DÍAZ, Andrés, *La política de empleo de rentas en los países industrializados y en España*, en AAVV, Jornadas técnicas sobre concertación social y empleo, Madrid, 4 al 6 de noviembre de 1981, monografías socio-laborales, IELSS, 1era. edición, enero 1982, pag. 62.
- (7) ROMANIS BRAUN. Anne, *Three Decades of Income Policy*; citado por CUADRADO y VILLENA, op. cit. pags. 113-114.
- (8) CUADRADO y VILLENA, op. cit.
- (9) GARCÍA ECHEVARRÍA, Santiago, *La concertación social y su incidencia sobre la empresa española*, en AAVV, Jornadas técnicas sobre concertación social y empleo, op. cit. pag. 103.

- (10) *Ibíd.*, pag. 104.
- (11) FERNÁNDEZ DÍAZ, *op. cit.*, pag. 63.
- (12) Sobre este particular véase lo que se ha dado en denominar «Ley de aceptación decreciente» en WILSON, Harold, *op. cit.* pags. 101 y sigs. Entre otros aspectos Wilson señala que: «de puede introducir una política, hacerla efectiva por acuerdo voluntario o imponerla legalmente, pero subsiste el problema de su erosión por el transcurso del tiempo. Simplificando enormemente más de veinte años de historia, parece haber una» ley de tres años que opera para debilitar cualquier política de rentas. En el primer año se instrumenta una decidida política, bien legalmente, bien por acuerdo. Los sindicatos pueden aceptarla, quizá por temor al desempleo, junto con la disponibilidad de apoyarla política de un gobierno laborista que se han comprometido a sostener. Durante el primer año la política antiinflacionaria transcurre sin especiales problemas; en el segundo se producen tensiones e irregularidades; durante el tercero tanto el gobierno como la industria empiezan a tomar conciencia de que se está llegando al límite. Un hipotético cuarto año tendría que afrontar mayores dificultades, crecientes resistencias y probables incumplimientos.
- (13) CUADRADO y VILLENA, *op. cit.*
- (14) Cfr. SEVILLA SEGURA, Juan, *Economía Política de la crisis española*; Barcelona, Editorial Crítica, 1984, 183 pags.
- (15) FLANAGAN, Robert; SOSKICE, David W. y ULMAN, LLoyd; *Sindicalismo, estabilización económica y política de rentas: la experiencia europea*, Madrid, Colección Económica del Trabajo, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1985. pags. 19-20.
- (16) *Ibíd.*
- (17) CUADRADO y VILLENA, *op. cit.*
- (18) *Op. cit.*
- (19) *Ibíd.* pag. 25.
- (20) Esta situación dista mucho, en nuestra opinión, de la que experimenta el Perú en los últimos años, en donde en todo caso la «explosión salarial» ha tenido efectos inversos, esto es, se ha dado pero presionando los salarios hacia abajo, tal como se aprecia de la información estadística citada al inicio de este ensayo.
- (21) CUADRADO y VILLENA, *op. cit.*
- (22) FLANAGAN, *op. cit.*
- (23) CUADRADO y VILLENA, *op. cit.*

(24) *Ibíd.*

(25) VALDES DAL- RE, Fernando, *Crisis y continuidad en la estructura de la negociación colectiva*, *Revista de Política Social*, Nro. 137, enero marzo 1983, pags. 404 y sigs.

(26) *Cfr.*, *Ibíd.*

OKUN, A., *Inflation: its Mechanisms and Welfare Costs*, en *Brooking Papers on Economic Activity*, Nro. 2, 1975. Citado por CUADRADO y VILLENA, *op. cit*