

El legado histórico franquista y el mercado de trabajo en España

The Francoist historical legacy and the labour market in Spain

JORGE SOLA

Universidad Complutense de Madrid
jorgesola@cps.ucm.es

RESUMEN

Este artículo explora los efectos que ha tenido el legado histórico heredado de la economía política franquista en la configuración del mercado de trabajo en España y en sus persistentes desequilibrios. Según una visión muy extendida, la “rigidez” del mercado de trabajo franquista ha sobrevivido en la etapa democrática y es la principal causa de problemas como el alto desempleo, la dualidad laboral o la falta de competitividad. El propósito de este artículo es mostrar que el legado histórico del franquismo sí ha tenido efectos en el mercado de trabajo, pero que estos efectos son distintos, e incluso opuestos, a los que señala la visión convencional. En particular, sostengo que la principal herencia del franquismo es un régimen de empleo caracterizado por la subordinación económica (bajos salarios) y política (falta de recursos de poder) del trabajo en las relaciones laborales. Para desarrollar esta tesis llevo a cabo un ejercicio de sociología histórica que, al reconstruir la evolución de las relaciones laborales, amplía el foco al resto de la economía política y presta atención a los equilibrios de poder a fin de examinar las continuidades históricas y los mecanismos por los que se reproducen.

Palabras clave: mercado de trabajo, clase, legado histórico, franquismo, poder.

ABSTRACT

This article addresses the effects of the francoist historical legacy on the making of the labour market in Spain and its persistent imbalances. According to the conventional wisdom, the “rigidity” of the francoist labour market outlasted the dictatorship and is the main cause of the current problems such as unemployment, labour dualism or competitiveness. The

article aims to show that whereas such legacy effects exist, they are quite different and even contrary to those pointed out by the conventional wisdom. In particular, I hold that the main continuity from the dictatorship has been an employment regime characterized by the subordination of Labour, both in economic (low wages) and political (weak power resources) terms. To defend this thesis, I reassess the recent evolution of the industrial relations in Spain, broadening the focus to the rest of the political economy and paying special attention to the power balances, in order to examine the path-dependent continuities and the mechanisms underlying them.

Keywords: *labour market, class, historical legacy, francoism, power.*

INTRODUCCIÓN¹

El mercado de trabajo español se ha caracterizado durante las últimas tres décadas por sus enormes desequilibrios. Con la crisis actual, la tasa de desempleo ha superado el 25%, pero incluso durante la época del *boom* financiero-inmobiliario (1995-2007) apenas bajó del 10%, duplicando aproximadamente la media europea en todo este tiempo. Algo similar ha ocurrido con la temporalidad: desde que a comienzos de los años noventa se situara en torno al 33%, ha permanecido por encima del doble de la media europea, y solo ha bajado a resultados de la destrucción de empleo temporal propiciada por la crisis. El cuadro es tan negativo que incluso un exasesor de la patronal no duda en hablar de un “mercado golfo”². Los efectos negativos de estos desequilibrios también han afectado a la productividad y la competitividad económica.

Según una visión muy extendida, muchos de estos problemas —desde el desempleo y la temporalidad hasta la falta de competitividad— tienen su origen en la rigidez del mercado de trabajo, y esta rigidez es la herencia directa del legado histórico franquista. Esta opinión queda resumida en un artículo reciente de la exministra conservadora Ana Palacio (2012):

“Los males de la economía española están provocando nuevos temores en la zona euro, y gran parte de la culpa proviene de la legislación laboral que se remonta a la época de la dictadura del general. [...] la legislación laboral de Franco ofreció a los trabajadores una pétrea seguridad en el trabajo y fuertes derechos de negociación colectiva.”

Pero esta opinión no se limita a un determinado espectro ideológico puesto que también tiene cierta aceptación en las filas progresistas. La idea básica es doble: los problemas económicos responden a un mercado de trabajo excesivamente rígido, y esta rigidez es la herencia del legado histórico del franquismo. Si bien la primera parte ha sido puesta en cuestión, la segunda se da casi siempre por sentada hasta el punto de que no parece necesario aportar pruebas en su defensa. El propósito de este artículo es mostrar que esta creencia es, en algunos aspectos, parcialmente engañosa, y en otros, directamente falsa.

El artículo no niega los efectos del legado histórico en la evolución del mercado de trabajo, sino que los efectos y el propio legado hayan sido esos y no otros muy distintos, cuando no totalmente contrarios. El argumento puede resumirse del siguiente modo. Para entender los efectos del franquismo sobre el mercado de trabajo hemos de ampliar el foco de la mirada, a fin de incluir el resto de la economía política, y modularlo de cara a considerar los equilibrios

¹ Este artículo forma parte de una investigación doctoral para cuya realización he disfrutado de un contrato, como personal investigador de apoyo, dentro del programa de ayudas de la Comunidad de Madrid. Inés Campillo, Carlos de Castro, Ion Martínez y Carlos Prieto discutieron conmigo una primera versión de este artículo; y una segunda versión fue presentada en el GT de Sociología de Trabajo, coordinado por Miguel Á. García Calavia y Pilar Carrasquer, del XI Congreso de la FES, donde también recibí interesantes observaciones de Sergio González. Pedro Limón leyó concienzudamente la versión definitiva. Agradezco a todos ellos sus comentarios y les eximo de cualquier responsabilidad.

² La expresión es de Fabián Márquez y está extraída de una entrevista semiestructurada realizada por el autor (el 28 de abril de 2011).

de poder de clase en él. De este modo, podemos apreciar las diferencias en las trayectorias históricas de España y el resto de Europa occidental tras la II Guerra Mundial: mientras que en Europa se vivió la llamada *era dorada* del capitalismo caracterizada por un mayor protagonismo de la clase trabajadora y las políticas asociadas a la ciudadanía social, España sufrió cuatro décadas particularmente oscuras de dictadura franquista. El franquismo creó una economía política con tres rasgos centrales: el carácter políticamente autoritario y socialmente raquítrico del Estado, el atraso y la ineficiencia de la estructura productiva, y la subordinación económico-política del trabajo. La pervivencia de estos elementos, con diferentes formas y grados, tras la transición democrática, ayuda a entender la situación del mercado laboral contemporáneo. Mi argumentación también invita a revisar críticamente el uso del concepto de “rigidez” para analizar las relaciones laborales, así como a reconsiderar la relevancia de los equilibrios de poder de clase para entender el cambio institucional en el capitalismo.

El artículo está dividido en cuatro apartados. En el primero se presenta el enfoque de la dependencia de la trayectoria (*path dependence*) como un marco teórico para el desarrollo empírico posterior. En el segundo se aborda el surgimiento de la economía política franquista y se consideran dos de sus tres piezas: el Estado y la estructura productiva; mientras que en el tercero se exploran con más detalle las relaciones laborales bajo la dictadura. En el cuarto apartado se analizan los cambios y continuidades que trajo consigo la transición a la democracia y sus efectos sobre el presente. Finalmente se ofrecen las conclusiones.

LEGADOS HISTÓRICOS Y DEPENDENCIA DE LA TRAYECTORIA

El enfoque teórico más apropiado para estudiar el efecto del legado histórico es el basado en la idea de la dependencia de la trayectoria. Levy ofrece la siguiente formulación de este enfoque: “una vez que un país o una región ha emprendido un camino determinado, los costes de invertirlo son muy altos; habrá otros puntos de elección, pero el afianzamiento de ciertos entramados institucionales obstruye una sencilla vuelta a la elección inicial” (1997: 28). El núcleo del enfoque es el siguiente: en un determinado punto crítico (*critical juncture*) se produce un acontecimiento contingente que hace que un país o una institución tome una dirección o adopte una forma; y a continuación, en virtud de una serie de mecanismos de autorrefuerzo, se crean las condiciones para que en el futuro se permanezca en esa dirección o se reproduzca esa forma. Levy ofrece una imagen plástica: “quizá la mejor metáfora es un árbol, en lugar de un camino. Desde el mismo tronco salen diferentes ramas cada vez más pequeñas. Aunque es posible dar media vuelta o saltar de una a otra [...] la rama por la que uno empieza a escalar es aquella por la que tiende a seguir” (1997: 28). Mientras que la génesis del proceso es sobre todo contingente, su reproducción es relativamente determinista³.

³ La ilustración más simple de la lógica de este proceso es el invento matemático de la “urna de Polya”: supongamos que tenemos una urna con dos bolas, una negra y otra roja; extraemos una de ellas al azar; luego la metemos de nuevo en la urna junto a otra del mismo color; y repetimos esa operación hasta que la urna se llene. Inicialmente no podemos anticipar la composición final de la urna, pero sí que podemos prever que finalmente se alcanzará un equilibrio, cuyo resultado *dependerá* del color de la primera bola extraída (ver Pierson, 2000).

La lógica general que subyace a este modelo ha sido utilizada para estudiar la evolución tecnológica o la historia económica (Arthur, 1994; North, 1990). Pierson (2000) ha defendido su aplicación a la vida política: una vez que se establecen determinadas instituciones, estas generan rendimientos crecientes (*increasing returns*) que hacen cada vez más costosa —en términos de aprendizaje, coordinación o adaptación— su posible transformación. Este mecanismo de autorrefuerzo o retroalimentación conduce a que, una vez que se ha emprendido un camino, cada paso que se da en esa dirección incrementa la probabilidad de permanecer en él debido a que los beneficios *relativos* de esta opción superan crecientemente los de otras posibles alternativas. Cabe preguntarse, sin embargo, *para quién* son los beneficios relativos de la reproducción de ciertas instituciones.

Esta pregunta nos invita a integrar las relaciones de poder y los conflictos subsiguientes en la reproducción de los entramados institucionales (Thelen, 1999). En este sentido, podemos distinguir otros dos mecanismos de autorrefuerzo además del mecanismo utilitarista de los “rendimientos crecientes” (Mahoney, 2000). El “mecanismo del poder” enfatiza los efectos distributivos de las instituciones y los conflictos a los que puede dar lugar: no importa que los beneficios relativos solo afecten a una minoría siempre que esta tenga el suficiente poder para asegurar su reproducción; y esos beneficios favorecerán la perpetuación de su poder. Por supuesto, esta desigualdad puede superar un umbral en la que se haga intolerable, propiciando un conflicto para revertir la situación que conduzca al cambio institucional. El “mecanismo de la legitimidad” consiste en que una vez establecida una institución, las creencias de los individuos en su legitimidad, estén expresadas por medio de actitudes pasivas o activas, contribuyen a reproducir esta institución debido a que es percibida socialmente como legítima, lo que a su vez refuerza su legitimidad. De acuerdo con ambos, las instituciones pueden verse como sedimentaciones del conflicto pasado que estructuran la distribución del poder en el presente (Korpi, 2001)⁴. Estos mecanismos —que deben verse como tipos ideales— nos permiten introducir una perspectiva vertical, que capture las relaciones de poder social en la reproducción de las trayectorias histórico-institucionales. Finalmente, no hay que perder de vista su posible transformación: por muy resistentes que sean, las instituciones también cambian. Retomando la metáfora arbórea de Levy: en ocasiones una rama se rompe y hay que saltar a otra. Es importante tener esto en cuenta para integrar en el análisis los *shocks* externos o las contradicciones internas que conducen al cambio institucional.

LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL FRANQUISMO

La guerra civil y la derrota de la II República pueden considerarse un punto crítico en la historia de la economía política en España. Este episodio terminó con un proyecto

⁴ Mahoney —que se inspira en las cuatro tradiciones sociológicas detectadas por Collins (1994)— incluye un cuarto mecanismo: el funcional, que explica la reproducción de una institución por sus efectos beneficiosos para la continuidad del sistema del que forma parte y sugiere que esta corre peligro en cuanto deja de ser funcional o se produce un desajuste en el sistema.

modernizador y trastocó los equilibrios de poder de clase, impidiendo el establecimiento de un pacto social entre capital y trabajo similar a los del resto de Europa. La República había significado el triunfo de las clases populares, que irrumpieron con ella en la vida política y consiguieron grandes avances en sus condiciones de vida y trabajo (Vilar, 2006). El movimiento obrero fue uno de los grandes protagonistas de este proyecto político. El levantamiento fascista debe interpretarse, en este sentido, como un intento de frenar este proceso de reforma social y restaurar el poder de clase. Estas dos citas, de un empresario y un responsable de prensa de Franco, respectivamente, reflejan dicha motivación:

“En 1931 hubo un cambio político en España, y de entonces a acá fue creándose y adquiriendo luego, de día en día, mayor ímpetu la lucha de clases. *En esta lucha llevábamos peor suerte las clases burguesas. En el motín callejero, en la discusión de la plaza pública, podía la masa obrera [...]* Era constante el comentario ‘esto no puede seguir así’” (Morales, cit. en Fontana, 1990: 13).

“Tenemos que matar, matar y matar ¿sabe usted?... No cabe esperar que se libren del virus del bolchevismo. Ahora espero que comprenda usted qué es lo que entendemos por regeneración de España... Es nuestro programa exterminar un tercio de la población masculina española. *Con eso se limpiaría el país y nos libraríamos del proletariado*” (Gonzalo de Aguilera, cit. en Richards, 1998: 47).

La violencia política que se produjo en aquellos años para extirpar ese virus “cumplía en el campo franquista una función política fundamental, ligada a las necesidades de una guerra de clases de los menos contra los más: la de paralizar al enemigo por el terror” (Fontana, 2000: 18). El ataque a las expresiones organizadas de la clase trabajadora llegó hasta el punto de que en algunas ciudades bastaba con tener un carnet de la UGT para ser ejecutado sumariamente (Fontana, 2000). En estas circunstancias, “las élites empresariales y las clases privilegiadas no pactaron acuerdos políticos con las clases populares simplemente porque estas habían sido derrotadas por las armas y el terror” (Fernández Steinko, 2010: 151).

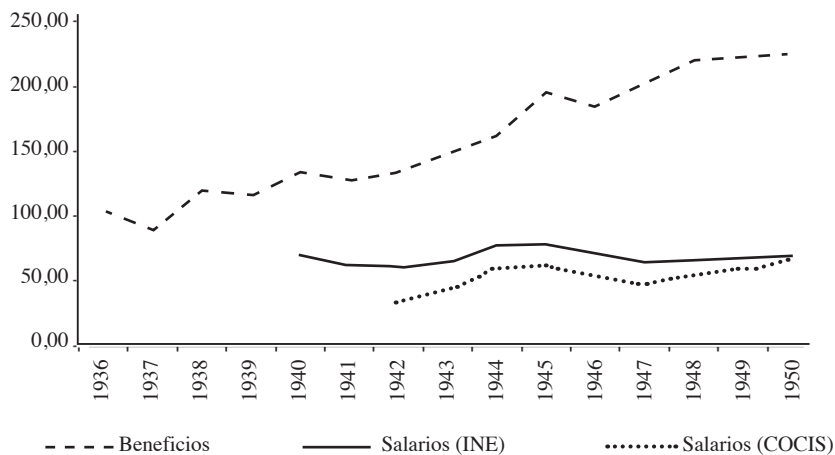
Los gráficos 1 y 2 reflejan esta restauración del poder de clase. En el primero se recoge la evolución de la distribución funcional de la renta en salarios y beneficios. La masa salarial se incrementó a lo largo del primer tercio de siglo, especialmente en los años de la República, pero la dictadura produjo una enorme inflexión en favor de los beneficios. Este giro favorable a las rentas de capital no tuvo parangón en ningún otro país avanzado (Catalán, 1989), y solo empezó a modificarse en los años sesenta con la reconstrucción del movimiento obrero. En el gráfico 2 se recoge la evolución de los salarios reales y los beneficios: mientras que los primeros descendieron a la mitad de su nivel en 1936 y tardaron dos décadas en recuperarlo, los segundos vivieron un crecimiento progresivo. Como resumen Carreras y Tafunell: “Uno de los principales objetivos de la insurrección de julio de 1936 fue interrumpir e intervenir las tendencias en la distribución de la renta y la riqueza nacionales dominantes durante la República [...]. Su victoria fue la de los terratenientes y los empresarios” (2007: 272).

GRÁFICO 1
PARTICIPACIÓN DE LA MASA SALARIAL (%) EN LA RENTA (1914-2011)



Fuente: Muñoz de Bustillo (2010). Los datos correspondientes a los años que aparecen en blanco no están disponibles.

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LOS BENEFICIOS Y SALARIOS REALES (1936-1950)



Fuente y notas: elaboración propia a partir de los datos de beneficios recogidos en Carreras y Tafunell (2005) y los datos de salarios (del Instituto Nacional de Estadística y de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Sabadell) recogidos en Molinero e Ysàs (1998). La base de las tres variables es 1936=100, pero los datos de los salarios entre 1937 y 1940 no están disponibles.

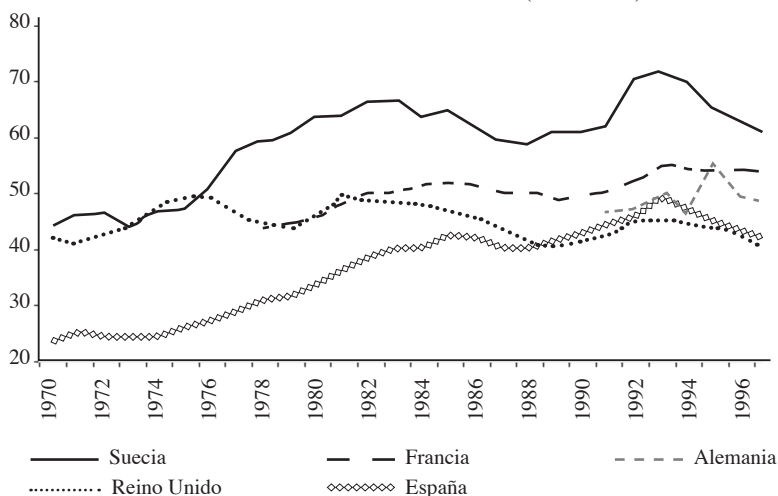
Así pues, en lugar del pacto keynesiano-socialdemócrata propio del resto de Europa occidental, en España se conformó un tipo peculiar de economía política. Pese a que la dictadura vivió tres periodos diferenciados — la autarquía (1939-1950), el desarrollismo (1959-1975) y la fase de transición entre ambos— pueden distinguirse rasgos comunes a todos ellos; rasgos que pueden quedar eclipsados por la dicotomía convencional de intervencionismo-liberalización, que no captura las relaciones de poder y los equilibrios de clase. La economía política del

franquismo puede caracterizarse según tres elementos clave: el raquitismo social y el autoritarismo político del Estado, la ineficiencia de la estructura productiva, y la subordinación política y económica del trabajo.

El papel del Estado en la economía política franquista queda desdibujado bajo el concepto de “intervencionismo”: se desplegó una intervención *reguladora* a través de una maraña de reglamentaciones, pero la intervención *directa* fue escasa, como indica el bajo nivel de gasto público que recoge el gráfico 3. Además, las reglas que puso en juego sirvieron para restaurar los privilegios amenazados por la II República y favorecieron sistemáticamente los intereses de las élites económicas. Uno de los objetivos de esta política, aplicada discrecionalmente, era crear una barrera de entrada al mercado para proteger el *statu quo* del empresariado (García Delgado, 2000). Según Ros, en la retórica franquista había “una aversión a las formas, no al fondo del capitalismo liberal” (1977: 30).

Es cierto que también se creó el Instituto Nacional de Industria y se aplicaron hasta tres Planes de Desarrollo, emulando la política indicativa francesa. Pero por más que el Estado franquista se contagiara del *Zeitgeist* keynesiano en torno a la deseable intervención pública en la economía, la aplicación que hizo de este principio fue opuesta a la del resto de países europeos: no solo mantuvo un sector público raquíto, sino que este favoreció sistemáticamente los intereses de las élites capitalistas, como ilustran episodios como el de la enorme transferencia de capital a la banca a través de la nacionalización de RENFE (ver Carreras y Tafunell, 2007)⁵.

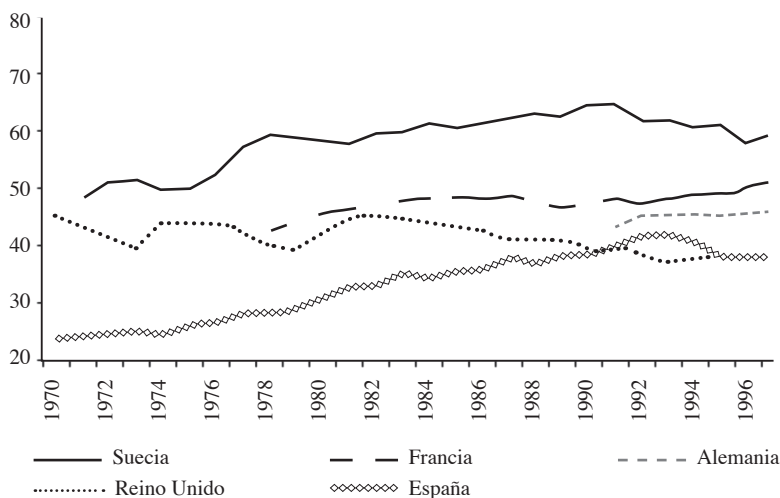
GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DEL GASTO PÚBLICO (% DEL PIB)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OCDE.

⁵ Pese a ello, la ineficiencia y el despilfarro asociados al intervencionismo franquista estigmatizaron a ojos de las élites económicas de la siguiente generación *cualquier* política industrial, como refleja la famosa sentencia del exministro socialista de Economía Carlos Solchaga: “la mejor política industrial es aquella que no existe”.

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS PÚBLICOS (% DEL PIB)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OCDE.

La política social quedó reducida a un conjunto de políticas dispersas de carácter asistencial, que muchas veces tenían también una función de control social (en el caso de las mujeres, dirigidas a su reclusión en el hogar). Sus efectos redistributivos brillaban por su ausencia hasta el punto de que las reservas de la Seguridad Social (instaurada en 1963) fueron utilizadas para financiar a la banca y las empresas públicas (Molinero, 2003). El sector más desarrollado probablemente fue la vivienda de promoción pública (entre 1940 y 1970 se construyeron cerca de medio millón), pero su rasgo determinante fue la apuesta por la vivienda en propiedad, que alentaba el individualismo posesivo por encima de las solidaridades de clase. El ministro de Vivienda se adelantó varias décadas a Margaret Thatcher al proclamar: “queremos un país de propietarios, no de proletarios”⁶.

La otra cara del raquitismo del Estado eran sus escasos ingresos. España había tenido un inveterado problema con la Hacienda Pública debido a la ausencia de una reforma fiscal suficiente, y el franquismo se encargó de eliminar todos los avances obtenidos durante la II República. En los gráficos 3 y 4 se puede observar la evolución comparada del gasto y los ingresos públicos en España con varios países europeos. Las diferencias son palmarias: a principios de los años setenta, tanto el gasto como los ingresos públicos de España eran aproximadamente la mitad que los de Suecia, Francia o Reino Unido. En este sentido, se acercaba más al ideal liberal del Estado mínimo; pero no descuidó su deber como “vigilante

⁶ El éxito fue indiscutible: si en 1950 el porcentaje de vivienda en alquiler en las grandes ciudades superaba el 90%, cincuenta años más tarde ese porcentaje era del 10% para toda España, que estaba a la cabeza de Europa en vivienda en propiedad (Naredo, 2010). Para el desarrollo y los efectos de la política thatcheriana, véase el vívido retrato de Owen Jones (2013).

nocturno”: en 1945 el gasto en defensa representaba el 43% de todo el gasto público, cuando diez años antes rondaba el 16% (Comín y Díaz, 2005: 945-946).

Uno de los resultados de la política del franquismo fue reforzar los peores rasgos de la estructura productiva preexistente. El “fracaso de la revolución industrial” en España (Nadal, 1975) había retrasado la modernización económica; y una de sus rémoras era la ausencia de una clase capitalista emprendedora —razón por la cual los empresarios extranjeros habían tenido un gran protagonismo, mientras que los españoles tendían a buscar el abrigo del Estado para protegerse de la competencia (ver Tortella y Núñez, 2011: cap. 8). Si bien durante el franquismo se culminó el proceso de industrialización y tuvo lugar un desarrollo económico imponente⁷, lo cierto es que la estructura productiva que sustentaba el “milagro español” presentaba importantes debilidades relacionadas con las estrategias empresariales, que a su vez se retroalimentaban con los otros elementos de la economía política franquista.

El dualismo de la estructura productiva consistía en un pequeño grupo de grandes empresas —la mayoría multinacionales o propiedad del Estado— y una densa red de pequeñas empresas dispersas y anticuadas (Köhler, 1995; Etxezarreta, 1991). Esta estructura productiva era propia de los países semiperiféricos y los hacía extremadamente vulnerables a la coyuntura internacional (déficit comercial, necesidad de financiación, dependencia tecnológica, etc.). Tales desequilibrios pudieron eludirse provisionalmente gracias a las siguientes condiciones institucionales: (1) mecanismos represivos que fijaban a la baja los salarios; (2) un sistema financiero ligado a los grandes grupos empresariales, que ofrecía capital a tipos de interés muy bajos; (3) proteccionismo comercial que garantizaba un mercado interno cautivo; (4) una estructura fiscal claramente regresiva que favorecía a las rentas altas; y (5) una Administración pública clientelista y discrecional. Todas ellas iban en la misma dirección: transferir riqueza hacia las clases privilegiadas sin favorecer su papel económico dinamizador. Según Catalán: “las fortunas más rápidas se hicieron [...] en actividades donde se dieron pocas innovaciones productivas, pero que por diversas razones estuvieron privadas de la libre competencia [como la construcción o la banca]” (1991: 106). Unas condiciones institucionales que privilegiaban el acceso preferente a las materias primas, el favor en las licencias o las operaciones en el mercado negro antes que la eficiencia empresarial y la innovación tecnológica dieron lugar a un empresario poco emprendedor: “se sustituyó la competencia del mercado por la de las camarillas industriales que no competían ahora en precio, calidad o costes, sino en la consecución de los favores oficiales” (González, 1979: 300). Como resume la feliz expresión de Sevilla: “España [era] un país con malas empresas y buenos negocios” (1985: 65).

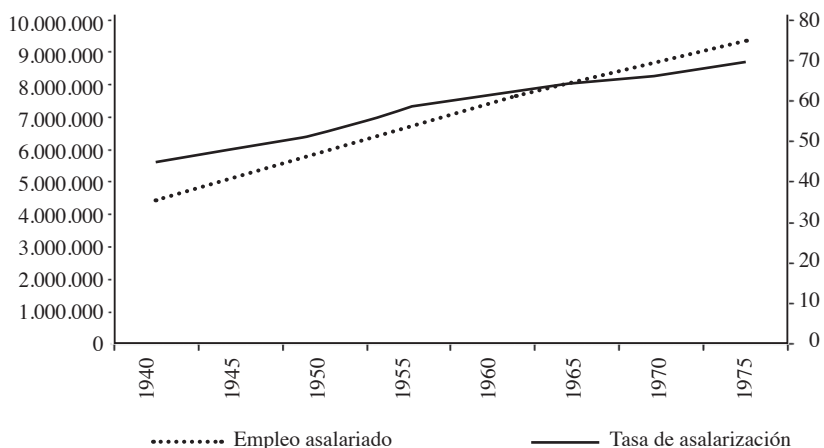
Si el pacto keynesiano-socialdemócrata europeo se proponía “la eutanasia del rentista”, el franquismo hizo todo lo posible por resucitarlo: se protegieron los privilegios de las élites económicas y los empresarios mantuvieron comportamientos rentistas cuyo resultado fue la reproducción de una estructura productiva ineficiente, que solo podía sostenerse gracias a la tercera pieza de la economía política franquista: la subordinación política y económica del trabajo.

⁷ El notable crecimiento económico de los años sesenta puede explicarse, sobre todo, por el retraso del que se partía y el favorable contexto internacional (Catalán, 1991).

LAS RELACIONES LABORALES BAJO EL FRANQUISMO

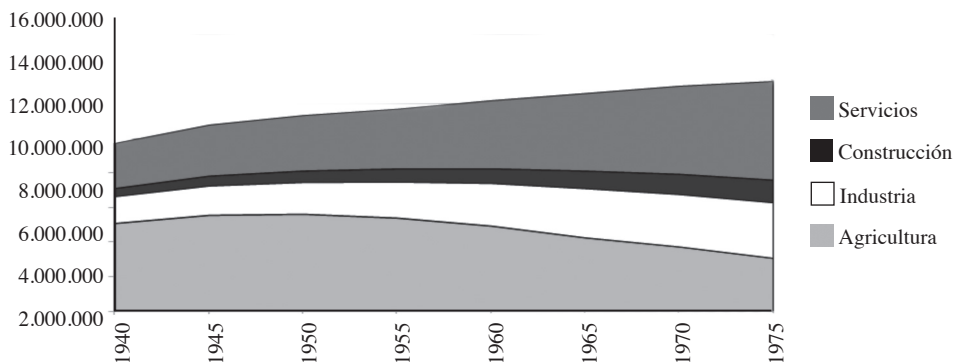
Aunque las relaciones laborales bajo el franquismo también pueden dividirse en varias fases —separadas por la *Ley de Convenios Colectivos Sindicales* de 1958—, existen importantes continuidades en todas ellas. Pero al hablar sobre el mercado laboral franquista debe hacerse una doble advertencia: la tasa de asalarización apenas alcanzaba el 45% en 1940 (ver gráfico 5), y había una división entre el mercado de trabajo agrícola, donde se concentraba más de la mitad de los empleos en 1940 (gráfico 6), y los mercados de la industria y los servicios. De modo que ciertas “rigideces” respondían sobre todo al grado de modernización de la sociedad española.

GRÁFICO 5
EMPLEO ASALARIADO Y LA TASA DE ASALARIZACIÓN



Fuente: Maluquer y Llonch (2005).

GRÁFICO 6
EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN POR SECTORES



Fuente: Maluquer y Llonch (2005).

La falta de libertad sindical era el rasgo central de las relaciones laborales que determinaba todas las demás. La dictadura ilegalizó a los sindicatos, incautó sus bienes y depuró a los trabajadores desafectos (Molinero y Ysàs, 1998). En su lugar, creó la Organización Sindical Española (OSE), más conocida como el Sindicato Vertical. La OSE se caracterizaba por la afiliación obligatoria de todos los trabajadores (excepto funcionarios y profesionales) si bien este principio no se cumplía *de facto* (Babiano, 1998). Los empresarios también estaban encuadrados en ella, pero disponían de mayor autonomía y conservaron la posibilidad de organizarse por su cuenta. Aunque se dividiera en “secciones económicas” (empresarios) y “secciones sociales” (trabajadores), la OSE era una *entidad de derecho público* que funcionaba como una ramificación del propio Estado y de la política gubernamental, excluía cualquier posibilidad de autonomía de la clase trabajadora y, en definitiva, “subordinaba los intereses de los trabajadores a los del Estado” (Sagardoy, cit. en Soto, 2003: 230). El derecho de huelga, por supuesto, estaba proscrito. El código penal de 1944 y las leyes de seguridad del Estado declaraban la huelga como un “delito de sedición”. En los años sesenta, como efecto del incremento de la conflictividad laboral, el régimen relajó esta legislación para distinguir la huelga política y la laboral-económica, que era castigada con menor dureza, pero seguía siendo causa de despido⁸. Los cambios menores introducidos entre 1970 y 1975, así como la postura más progresista de algunos magistrados, no impidieron que hasta 1977 no se reconociera el derecho a huelga, con un decreto que sigue vigente en la actualidad.

La regulación de la relación laboral era ambivalente. Según la *Ley de Contrato de Trabajo* de 1944⁹ (vigente hasta 1976) la duración del contrato de trabajo podía ser “por tiempo indefinido, por tiempo cierto, expreso o tácito, o para obra o servicio determinado”, si bien la jurisprudencia y las reglamentaciones fueron consolidando el contrato indefinido como la “norma de empleo” habitual. Ello no impidió que se utilizaran los contratos temporales: según las estimaciones de Toharia, “a principios de los años sesenta, el porcentaje de trabajadores temporales en las empresas de diez asalariados o más, en los sectores de la construcción, de las industrias de la alimentación, bebidas y tabacos, era del 48,4% y 32,2%, respectivamente” (1986: 163).

En cuanto al despido, la ley ofrecía un peculiar garantismo. Estaba justificado por dos tipos de causas: si eran económicas, el trabajador podía exigir el salario correspondiente al plazo de preaviso y, en caso de despido colectivo, debía autorizarse un *expediente de regulación de empleo* cuya indemnización la fijaba la Magistratura de Trabajo; si eran disciplinarias, el trabajador no tenía derecho a indemnización a no ser que fuera considerado injustificado por el magistrado, en cuyo caso el trabajador podía escoger entre una indemnización fijada por este y la readmisión. Esta última posibilidad desapareció en 1958. De modo que puede decirse que “el despido era prácticamente libre, pero con una indemnización variable, aun cuando fuese declarado injustificado” (Serrano y Malo de Molina, 1979: 77). Es difícil saber cuál era la cuantía media de las indemnizaciones, pero nada hace pensar que fuera mayor a la de otros

⁸ Ver Decreto de 20 de septiembre de 1962. El Tribunal Supremo confirmó que la participación en una huelga era causa de despido, que esto también afectaba a los enlaces sindicales y que, por si quedaba alguna duda, todas las huelgas eran ilegales (Molinero y Ysàs, 1998).

⁹ Antes se había promulgado el famoso *Fuero del Trabajo*, que recogía los principios programáticos (desde la visión armónica de la relación capital-trabajo, hasta la marginación de la mujer casada, pasando por la legitimidad del Estado para intervenir directamente en las relaciones laborales) pero cuya concreción jurídica era escasa.

países europeos. A esto hay que añadir que el empresario podía recurrir al despido disciplinario para castigar cualquier protesta con la colaboración de las autoridades políticas y judiciales (Soto, 2003). En palabras de Toharia: “la protección [del empleo] se obtenía a cambio de un silencio absoluto en lo referente a los derechos sindicales, las condiciones de trabajo, etc.” (1986: 162). Pero aun así, hay que matizar la idea de que el empleo era extremadamente estable. Según los datos que ofrece el propio Toharia (1987), en los años setenta el grado de antigüedad de los trabajadores españoles era comparable al de sus homónimos europeos. La estabilidad en el empleo no era una excentricidad nacional, resultado de un pacto tácito o una concesión política, sino uno de los pocos rasgos que compartía con el resto de países europeos.

La relación laboral dentro de la empresa estaba regulada por el Estado a través de las *reglamentaciones de trabajo* (denominadas, a partir de 1964, *ordenanzas laborales*) que fijaban las condiciones laborales mínimas. En ausencia de autonomía de las partes y negociación colectiva, esta era la única forma de regular la vida en la empresa, pero también aquí hay que preguntarse por la naturaleza y los efectos de este “intervencionismo”. Los empresarios no solo influyeron en la redacción de las reglamentaciones y en su posterior aplicación, sino que las hicieron compatibles con el poder discrecional que disfrutaban en el interior de la empresa: el patrón que debía adaptarlas luego era significativamente denominado “jefe de empresa”, traducción del *Betriebsführer* nazi (Molinero y Ysàs, 1998). La jornada laboral es un buen ejemplo de este poder discrecional: el incumplimiento de las reglamentaciones en aspectos como las horas extraordinarias dejaba sin efecto la detallada regulación del tiempo de trabajo (ver Babiano, 1995: 122-136).

Con la creación de los *jurados de empresa* en 1947, cuyo objetivo básico era prevenir y canalizar el conflicto laboral, se abrió una pequeña puerta a la participación de los trabajadores, pero lo cierto es que sus características tampoco podían servir para asegurar el cumplimiento de la ley: estaban presididos por el propietario o gerente de la empresa, se limitaban a los centros con más de 50 trabajadores, y la representación de los trabajadores estaba totalmente mediatizada por el Sindicato Vertical, que podía excluir arbitrariamente a quienes considerara “perjudiciales”¹⁰. La vía legal tampoco parecía prometedora: se calcula que hasta los años sesenta, las demandas que se presentaban a la Magistratura de Trabajo apenas llegaban al 0,5% de la población activa, y menos del 20% eran resueltas a favor de los trabajadores, debido a la “escandalosa parcialidad a favor de los patronos” (Molinero y Ysàs, 1998: 21). Si bien esto cambió ligeramente en los años sesenta con la movilización obrera, la maraña de reglamentaciones permitió en la práctica “la ampliación del poder empresarial” (Soto, 2003: 224).

El Estado aplicó también una política de bloqueo salarial a través de órdenes y decretos que marcaban los topes salariales a los que podían llegar las empresas. El resultado de esta política puede apreciarse en el gráfico 2: niveles salariales cercanos a los mínimos de subsistencia. Nuevamente, el intervencionismo estatal respondía a los intereses de los empresarios en detrimento de los trabajadores. Pero esta política tenía efectos contraproducentes, ya que suponía un obstáculo para el crecimiento de la demanda y la productividad, lo que finalmente condujo a su modificación por medio de la *Ley de Convenios Colectivos* de 1958. Este cambio en la política salarial

¹⁰ Ver artículo 2 del Reglamento de los Jurados de Empresa.

formaba parte del giro liberalizador en política económica que culminaría un año más tarde con el *Plan de Estabilización*. El objetivo era flexibilizar los niveles salariales, permitir que se incrementaran controladamente y crear mecanismos indirectos de control para propiciar de este modo mejoras en la productividad de las empresas sin que esto amenazase su tasa de beneficios.

Esta ley dio lugar a una suerte de negociación colectiva¹¹ que se desarrollaba en el interior del Sindicato Vertical y donde los representantes de los dos sectores negociaban los convenios colectivos. Pero no había nada parecido a la autonomía de las partes: la injerencia del Estado abarcaba desde el inicio de las negociaciones hasta su aprobación final, incluyendo la posibilidad de introducir modificaciones. Con todo, la remoción de los topes salariales propició un “pseudofordismo” en el que los salarios y la productividad empezaron a crecer de forma paralela (Toharia, 1986). Pero el látigo de los salarios para incrementar la productividad se aplicó con suavidad, ya que la intervención estatal garantizó, con medios más indirectos que los anteriores, el control de las subidas salariales. Por ejemplo, en el caso de que no hubiera acuerdo o este no satisficiera el criterio de la autoridad laboral, el Estado podía dictar las *normas de obligado cumplimiento* que fijaban unilateralmente y casi siempre a la baja los niveles salariales.

Los convenios colectivos fueron creciendo hasta abarcar a más de un tercio de los trabajadores (ver tabla 1). Respecto a las normas de obligado cumplimiento, podían llegar a representar hasta el 20% del total de los convenios, lo que indica que de cada cinco trabajadores cubiertos por un convenio, uno de ellos tenía uno que se había resuelto con la intervención directa del Estado. A través de este prisma se puede apreciar la intensidad de la lucha de clases: esas normas fueron mucho más numerosas en los sectores más combativos (en los años 1963-1965 constituyeron el 75% en el metal, el 98% en el transporte y el 54% en las industrias extractivas; ver Serrano y Malo de Molina, 1979) y su evolución es paralela al número de huelgas. El nivel de cobertura de los convenios era, en todo caso, mucho más bajo que en el resto de Europa y el 68% de ellos (el 89% en términos de trabajadores afectados) eran convenios de sector que, debido a las condiciones político-institucionales, se respetaban mucho menos que los convenios de *empresa*, donde la movilización era más sencilla y los representantes de los trabajadores no procedían de la burocracia franquista (Toharia, 1986).

Existían otros cuatro factores que dotaban de flexibilidad al modelo salarial del desarrollismo: (1) la existencia de un salario mínimo (el SMIG, introducido en 1963) tan bajo que no tenía una incidencia directa sobre los niveles salariales; (2) la tendencia a incrementar los salarios a través de los llamados “flecós salariales”: un conjunto de retribuciones adicionales de carácter selectivo (primas, pluses, gratificaciones, etc.) que permitía a los empresarios ligarlas al rendimiento, la lealtad o la cualificación, y modificarlas a su antojo para ajustar el salario a las necesidades empresariales (en promedio, estos flecos podían representar casi la mitad del salario real; ver Serrano y Malo de Molina, 1979); (3) el uso abusivo de las horas extraordinarias, que permitía a los empresarios evitar la contratación o el despido para ajustar la cantidad de mano de obra a las necesidades de la empresa, gracias a lo baratas que resultaban y lo necesarias que eran para los trabajadores (durante el periodo 1965-1975, las horas extras representaban el 4,5% de la jornada

¹¹ Es importante señalar que este sistema *no* puede asimilarse a la negociación colectiva, pues no se daba una condición básica: la autonomía de las partes.

laboral, sobrepasando el 15% en los grandes centros industriales; ver Serrano y Malo de Molina, 1979: 143-150)¹²; y (4) el subsidio de paro, creado en 1958, era tan limitado que no proporcionaba a los trabajadores una buena posición de negociación frente a la amenaza de despido.

TABLA 1
EVOLUCIÓN DE LOS CONVENIOS COLECTIVOS (1958-1980)

Años	Número de convenios	Número de NOC o DAO	Tasa de cobertura	Coefficiente de obligatoriedad
1958	7		0	
1959	205		7	
1960	168	1	5	0,1
1961	449		14	0,0
1962	1.538	41	34	4,3
1963	1.027	56	26	3,8
1964	994	113	20	20,7
1965	1.147	182	26	23,4
1966	937	132	23	19,9
1967	1.055	186	22	23,8
1968	165	11	4	18,5
1969	1.578	181	49	12,1
1970	1.673	156	52	7,8
1971	1.184	135	39	4,6
1972	1.560	204	41	12,2
1973	1.422	149	32	10,6
1974	1.634	122	36	19,7
1975	1.027	189	20	33,5
1976	1.603	233	48	16,4
1977	1.349	106	33	17,6
1978	1.838	82	54	7,5
1979	2.122	125	59	15,4
1980	2.564	126	73	7,0

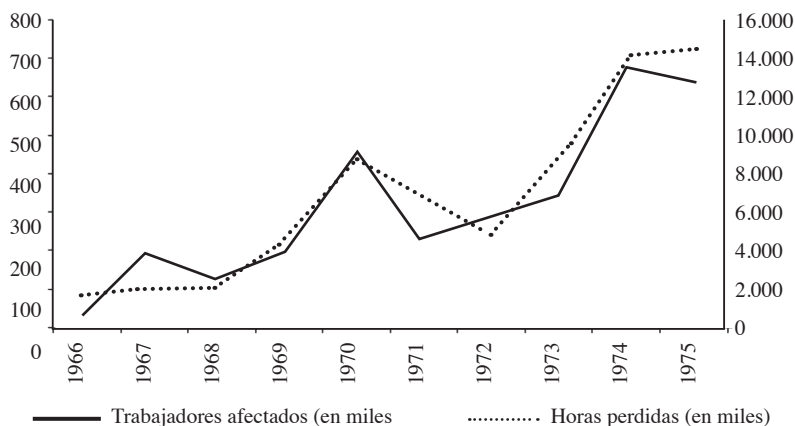
Fuentes y notas: elaboración propia a partir de datos de Maluquer y Llonch (2005) y Molinero e Ysàs (1998). Las Decisiones Arbitrales Obligatorias (DAO) sustituyen a las NOC en 1973. La tasa de cobertura hace referencia al porcentaje de trabajadores cubierto por un convenio o una NOC "(Normas de Obligado Cumplimiento)" o DAO. El coeficiente de obligatoriedad hace referencia al porcentaje de NOC o DAO sobre el total de convenios.

¹² Para hacerse una idea de qué efectos tenía esto sobre los trabajadores hay que pensar que "el español [trabajaba] en su actividad principal 48 horas a la semana si [era] empleado y unas 58 si [era] obrero" (Serrano y Malo de Molina, 1979: 151, cursivas mías).

Con todos estos elementos se consolidó un modelo de “bajos salarios, baja productividad”. No obstante, gracias al *boom* económico y la movilización obrera los salarios remontaron posiciones en la distribución de la renta (de 1964 a 1975 pasaron de representar el 44,3% al 53,7% del PIB) y crecieron en términos reales una tasa media anual del 7,5%¹³, pero siempre lo hicieron por debajo del incremento de la productividad, que era absorbido por los beneficios de la empresa. También se redujo el abanico salarial: si en 1964 el salario medio de un técnico titulado era cuatro veces mayor que el de un peón, en 1976 el diferencial se había reducido al 2,7 (Sáez, 1982). Pero todo ello no significó que se redujera globalmente la desigualdad social: las grandes beneficiarias del “milagro español” fueron las rentas más altas, que mantuvieron su poder económico intacto (Albi, 1975).

Los avances obtenidos por los trabajadores en este tiempo eran el resultado del resurgir del movimiento obrero en los años sesenta, que se convirtió en el motor de la lucha antifranquista (Molinero y Ysàs, 1998). Las primeras comisiones obreras¹⁴ aprovecharon las elecciones de *enlaces sindicales* y *vocales de los jurados de empresa*, para entrar en el Sindicato Vertical —si bien esto no daba ninguna seguridad a los trabajadores (entre 1971 y 1972 fueron despedidos más de 17.000 enlaces sindicales, ver Soto, 2006)— y de este modo se fueron extendiendo. En el gráfico 7 puede observarse el espectacular incremento de la conflictividad laboral. De 1966 a 1975, el número de horas no trabajadas se multiplicó por diez, y muchas veces los conflictos laborales tomaban una forma política dirigida contra la dictadura (Molinero y Ysàs, 1998, Maravall, 1970).

GRÁFICO 7
TRABAJADORES AFECTADOS Y HORAS NO TRABAJADAS POR HUELGA



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Trabajo, recogido en Molinero e Ysàs (1998).

¹³ En realidad, una parte del crecimiento de las rentas del trabajo se explica por el aumento del número de asalariados, y una parte del crecimiento de los salarios reales por el aumento de los empleos cualificados en la estructura ocupacional.

¹⁴ Las comisiones obreras (en minúscula) surgieron a principios de los sesenta como formas organizativas esporádicas para negociar con los empresarios y coordinar acciones de protesta. Fueron extendiéndose y articulándose, hasta que en 1967 se celebró la I Asamblea Nacional de CCOO. Pocos meses después fueron ilegalizadas por el Tribunal Supremo.

Tras este recorrido por las relaciones laborales bajo el franquismo surge la siguiente pregunta: ¿era el franquista un mercado de trabajo tan “rígido” como se dice? La respuesta no puede ser unívoca: es cierto que favoreció la estabilidad del empleo, intervino para fijar los salarios o desplegó una densa red de reglamentaciones; pero también ilegalizó a los sindicatos, respetó la discrecionalidad empresarial y si fijó los salarios fue siempre a la baja. Esto nos lleva a esta otra pregunta: ¿es el examen de sus rigideces la mejor estrategia teórica para analizar un mercado de trabajo? El concepto de “rigidez” toma sentido a la luz de un determinado modelo teórico del mercado laboral, en el que cualquier restricción externa que dificulte el equilibrio espontáneo entre salarios y empleo cae dentro de ese cajón de sastre. Pero las rigideces pueden ser de muchos tipos y tener efectos opuestos sobre la distribución del poder y la riqueza¹⁵: no es lo mismo establecer un salario mínimo generoso que fijar topes salariales exigüos, de igual modo que no es lo mismo fomentar el empleo femenino que exigir a las mujeres la autorización de sus maridos para poder trabajar. Por esta razón, parece más prometedor analizar el mercado de trabajo al trasluz de las relaciones de poder y los equilibrios de clase. En ese sentido, el rasgo definitorio de las relaciones laborales franquistas era la subordinación política y económica de los trabajadores. Por un lado, la clase trabajadora no solo tenía vetada su participación política y sindical, sino que estaba desprotegida en la propia relación laboral: toda la “maquinaria jurídica [estaba] destinada a asegurar una fuerte disciplina laboral” (Babiano, 1995: 65)¹⁶. Por el otro, este desequilibrio de poder condujo a una represión de los salarios, directa hasta 1958 e indirecta a partir de entonces, en favor de los beneficios de los empresarios. Como concluyen Serrano y Malo de Molina: “todas las instituciones básicas del mercado de trabajo adquirían [...] su coherencia interna en su papel de potentes mecanismos de contención y control de la dinámica salarial” (1979: 302).

LA TRANSICIÓN Y EL LEGADO FRANQUISTA

Recapitulando, la subordinación política (escaso poder social) y económica (bajos salarios) del trabajo encajaba con las otras dos piezas de la economía política del franquismo: una estructura productiva ineficaz en la que pervivían los comportamientos empresariales rentistas, y un Estado socialmente raquítico y políticamente autoritario. Estos tres elementos se retroalimentaban mutuamente. Primero, la política del Estado protegía a los empresarios de la competencia, no les presionaba fiscalmente, repartía privilegios de un modo clientelar y favorecía el abaratamiento artificial de los factores de producción, lo que favorecía la formación de un empresariado nacional cuyas estrategias tan poco *schumpeterianas* reforzaron las ineficiencias de la estructura productiva. Todo ello favoreció también la reproducción del

¹⁵ En realidad, también pueden tener efectos muy distintos sobre la eficiencia económica ya que ciertas restricciones pueden ser claramente beneficiosos para el funcionamiento del mercado de trabajo y de la economía en general (ver Streeck, 1997; Agell, 1999).

¹⁶ Como concluye Soto, “la ineficacia de la labor inspectora del Estado, el escaso control del sindicato y la complicidad empresarial [hacían posible] la existencia de arbitrariedades que [confirmaban] el poder de los empresarios dentro de los centros de trabajo” (2003: 230).

enorme poder del que disfrutaba la burguesía española, que estaba interesada en mantener el carácter raquíutico y autoritario del Estado para conservar de ese modo sus privilegios. Segundo, la represión sistemática de la dictadura destruyó las bases del movimiento obrero e hizo posible la conformación de un modelo de bajos salarios. A su vez, la clase trabajadora, al carecer de los recursos de poder de sus homólogas europeas, no pudo influir en las políticas del Estado, lo que contribuyó a mantener su raquitismo social. Y tercero, la existencia de unos salarios muy bajos impidió que estos jugaran un papel económico dinamizador, tanto obligando a las empresas a innovar como estimulando la demanda agregada en el mercado interno, lo que reforzó una estructura productiva ineficaz que favorecía, al mismo tiempo, la reproducción de los bajos salarios y las malas condiciones laborales. En la retroalimentación de estos tres elementos pueden distinguirse, entrelazados, los tres tipos de mecanismos a los que me he referido antes. Pero conviene resaltar el basado en el poder: los círculos viciosos sobre los que giraba la economía política del franquismo eran visiblemente virtuosos para las élites del régimen.

Sin embargo, como expliqué, existen factores exógenos y endógenos que pueden debilitar tales mecanismos de retroalimentación y propiciar el cambio social. En el caso de España, en los años setenta se dieron cita estos tres factores: el desarrollo de un movimiento obrero combativo, la crisis económica internacional y la erosión política del régimen, que hacían peligrar cada uno de los tres elementos de esta economía política. La muerte de Franco en 1975 precipitó la confluencia de estos factores y abrió lo que se conoce como la transición a la democracia. Esa coyuntura representaba un punto crítico, que no solo favorecía el cambio del sistema político hacia un régimen parlamentario, sino que abría la puerta a un giro en la trayectoria económico-política en la dirección de otros países de Europa occidental. O, siguiendo con la metáfora de Levy, permitía saltar de una rama a otra.

La transición fue un periodo complejo con elementos de continuidad y cambio, cuyo dulcificado relato ha impedido, al menos hasta fechas recientes, un escrutinio crítico y desapasionado. Para evaluar hasta qué punto supuso un cambio en la economía política del franquismo podemos reducir esta complejidad al siguiente dilema que se produjo ante la crisis económica de los años setenta. Esta crisis se expresó con mayor dureza en España, y muchos lo atribuyeron a la “explosión salarial” impulsada por la movilización obrera en aquellos años (Rojo, 1981); pero el crecimiento de los salarios tras décadas de contención no era sino la expresión de los desequilibrios que subyacían al “milagro económico español” que la crisis había puesto al descubierto. El dilema consistía en elegir entre una salida *activa* o una salida *pasiva* a la crisis: en pocas palabras, o bien se ajustaban los salarios al bajo nivel tecnológico de las empresas, o bien se ajustaba el nivel tecnológico al crecimiento de los salarios, impulsando un cambio profundo en la estructura productiva (Sevilla, 1985; Albaracín, 1991). Los dos polos de este dilema deben entenderse como tipos ideales, y sus implicaciones resultan evidentes: mientras la primera respetaba el *statu quo*, la segunda exigía un cambio profundo en la estructura de poder social y llevaba consigo una alteración de la trayectoria económico-política anterior.

Con matices, primó la salida pasiva. El hito fundamental en este sentido fueron los Pactos de la Moncloa de 1977. El contenido de estos pactos, firmados por los partidos políticos de todo el arco parlamentario, era básicamente el de un plan de ajuste (moderación

salarial y política restrictiva, junto a otras medidas sociales que apenas se desarrollaron¹⁷) para atajar la inflación y restaurar la tasa de beneficio. El efecto de esta política no deja lugar a dudas: en los diez años siguientes la inflación descendió del 24,5% al 5,2% y los costes laborales reales se redujeron un 11,1%, pero la participación de los salarios en la distribución de la renta cayó 7,7 puntos (ver gráfico 1) y el desempleo creció del 5,3% al 18,5%¹⁸. Los Pactos de la Moncloa, que se han convertido con el tiempo en el mito fundacional de la democracia¹⁹, marcaron la dirección y los límites por los que iban a discurrir las políticas económicas y de empleo posteriores. La victoria del PSOE en 1982 y su hegemonía electoral durante los catorce años siguientes no supusieron grandes cambios. Según Köhler, “si el centro de UCD pilotó la transición, lo hizo mediante acuerdos siempre frágiles, equilibrios inciertos [...] pero fue el PSOE quien estabilizó y afianzó un determinado modelo” (1995: 153).

Los Pactos de la Moncloa fueron el primer jalón de una etapa de concertación social que duró los siete años siguientes e incluyó la firma de cinco grandes acuerdos. Pero estos pactos no respondían al esquema “socialdemócrata-keynesiano” de moderación salarial a cambio de pleno empleo y políticas sociales. La contrapartida más clara fue el reconocimiento institucional de los sindicatos y su consolidación organizativa en lo que se conoce como la “transición sindical” (Serrano, 2000; Köhler, 1995), pero eso no impidió que estos terminaran siendo los “parientes pobres” de la transición²⁰. Si, como argumenta Goldthorpe, la inflación debe verse como la “expresión monetaria de un conflicto distributivo [que crece cuando este] se ha vuelto *más intenso* y en cierta medida *más parejo*” (1978: 229), el caso español es un caso paradigmático, del que la clase trabajadora salió derrotada y cargó con los costes de la crisis. Esto no es óbice para reconocer los avances legislativos que obtuvo durante los años de la transición: desde la mejora de los derechos laborales²¹ hasta la democratización del sistema de relaciones laborales²², pasando por el desarrollo de un incipiente Estado de Bienestar. Pero, en términos generales, los trabajadores mantuvieron una posición de subordinación político-económica si la comparamos con la situación que disfrutaban en el resto de Europa.

¹⁷ Junto a los objetivos de moderación salarial y una política monetaria restrictiva, los Pactos de la Moncloa incluían la reforma del presupuesto del Estado y del sistema financiero para evitar la socialización de costes, ciertas contrapartidas a la moderación salarial en forma de servicios públicos y prestaciones sociales, y medidas para liberalizar el aparato productivo y el sector energético. A juicio de Sevilla (1985), “se consiguió la mayor parte del primero, se inició el segundo, se intentó algo del tercero y se fracasó en el cuarto”.

¹⁸ Datos extraídos del *Annual Macro-Economic Database* (AMECO).

¹⁹ Para un análisis crítico de los marcos discursivos resulta muy fructífero el concepto de *cultura de la transición* acuñado por Guillem Martínez (2012).

²⁰ A juicio de Robert Fishman, en 1982, “el movimiento obrero español era, casi sin ninguna duda, el más débil de cualquier democracia occidental con una economía industrial” (1996: 5). Como escribió Bilbao: “Los sindicatos [tras la transición] se van a encontrar en una posición peculiar: son legales, pero su intervención [...] impide la recuperación económica. En los años sesenta, la tecnocracia franquista los satanizaba como disolventes del orden social. En los años ochenta, la tecnocracia los sataniza como disolventes del orden económico” (1991: 256).

²¹ Tampoco conviene exagerar este punto: por poner un ejemplo, el famoso artículo de la Ley de Relaciones Laborales de 1976 que obligaba a la readmisión en caso de despido nulo fue eliminado por decreto pocos meses después debido a las presiones de la patronal.

²² Estos cambios culminaron con la Ley Orgánica de Libertad Sindical (LOLS) de 1985.

También se produjeron importantes continuidades, aunque en grados distintos, en las otras dos piezas de la economía política franquista. En el caso de la estructura productiva, la salida pasiva a la crisis desincentivó un cambio tecnológico y organizativo del tejido empresarial, así como una renovación de la propia clase empresarial. Es cierto que muchas empresas no sobrevivieron a la crisis, y que en general dejaron de disfrutar del abrigo del Estado con la integración en la Unión Europea (salvo en el caso de algunos oligopolios). Pero no existió una reconversión industrial, sino más bien un feroz proceso de desindustrialización sin alternativas que, además de socavar el poder del movimiento obrero en sus enclaves tradicionales, confinó a España en una posición de la división internacional del trabajo definida por los servicios de poco valor añadido y la especulación financiero-inmobiliaria, un modelo productivo que ahora se empieza a cuestionar. Las empresas no solo pudieron seguir recurriendo a los bajos salarios, sino también a la contratación temporal: de 1976 a 1983 se aprobó hasta una docena de decretos para promover este tipo de contratos, y a partir de la reforma de 1984 se eliminó cualquier traba a su uso. Con la contratación temporal y la subsiguiente vulnerabilidad de los trabajadores se restauraba el poder discrecional del empresario. Las consecuencias son bien conocidas: poca innovación en tecnología y capital humano (Álvarez, 1996), y desplazamiento de las inversiones en actividades de bajo valor añadido —como la construcción o el turismo— o directamente especulativas (López y Rodríguez, 2010), lo que ha conducido a perseverar en la estrategia competitiva de “baja productividad, bajos salarios”.

Para hacernos una idea del tipo de empresas que componían la estructura productiva podemos prestar atención a su tamaño y su nivel tecnológico. A la altura de 1986, el peso de las pequeñas empresas (en términos de empleo) en España era del 78,8%, mientras que las grandes empresas representaban el 8,1%. En Alemania, Reino Unido y Francia, la distribución del empleo en pequeñas y grandes empresas era del 45,5% y 35,8%, del 47,1% y el 30%, y del 48% y 36,3%, respectivamente (Tafunell, 2005). En cuanto a su nivel tecnológico, el peso de las empresas de complejidad tecnológica baja no ha disminuido desde entonces del 40%, mientras que en la media de Alemania, Francia, Italia y Reino Unido es del 35%; y el peso de las empresas con una complejidad tecnológica alta o muy alta apenas ha sobrepasado el 30%, cuando la media de esos cuatro países es de más del 40% (Buesa y Molero, 1999: 159). Como concluye Fernández Steinko (2010: 189): “este modelo de empresa [propio del franquismo] salió ileso de la transición política”. En cuanto a las características de la clase empresarial, es difícil pensar que no hay ninguna continuidad entre los protagonistas de *La escopeta nacional* y los escándalos de corrupción actuales²³.

El Estado experimentó cambios más importantes. En el plano político vivió una transformación que lo homologó al resto de las democracias europeas, si bien el modo en que se produjo este proceso —sin ruptura con el régimen anterior y con la continuidad de los aparatos del Estado (Fishman, 2010)— trajo aparejados ciertos déficits democráticos que hoy empiezan a salir a la luz. En el plano socioeconómico, el Estado pasó a desempeñar un papel más importante: de 1975 a 1982 los ingresos públicos pasaron del 25,8% al 32,7% y el gasto

²³ Me refiero, en particular, a casos como el del expresidente de la CEOE acusado de varios delitos o los empresarios involucrados en la presunta financiación irregular de partidos políticos, que hacen pensar que todavía hoy, como entonces, “una amistad vale más que mil contabilidades de costes” (Sevilla, 1985: 10).

público del 26% al 38,7% (ver gráficos 3 y 4), pero aun así siguieron bastante por debajo de los estándares europeos, con la excepción del Reino Unido neoliberal, que se vio sobrepasado a finales de los ochenta por las secuelas del experimento *thatcheriano*. La reforma fiscal de 1977 pronto se reveló insuficiente para financiar el sector público y el déficit fiscal medio creció del 3,2% del PIB en 1978-1982 al 5,7% en 1983-1987. Esto impidió que se redujera la brecha que separaba a España del resto de Europa: el gasto social como porcentaje del PIB creció entre 1975 y 1982 del 14% al 20%, pero se estabilizó a partir de entonces, dando lugar al llamado “subdesarrollo social de España” (Navarro, 2006).

En resumen, por debajo del cambio político-institucional, en la transición y la democracia se reprodujeron muchos de los rasgos de la economía política del franquismo. Es indudable que se produjo un proceso de modernización, pero ese proceso —por compararlo con dos casos opuestos— siguió más de cerca la senda liberal de los países anglosajones que la socialdemócrata de los países escandinavos. La ventana de oportunidad abierta por el punto crítico de la transición apenas fue aprovechada para impulsar un cambio en la trayectoria económico-política. Es difícil saber hasta qué punto el legado de la dictadura ofrecía otras posibilidades, pero el contraejemplo de Portugal muestra cómo un escenario democratizador diferente condujo a resultados distintos en relación con la economía política y el mercado de trabajo (ver especialmente Fishman, 2010).

Aunque no hay espacio para desarrollarlos con detalle, pueden citarse tres factores que coadyuvaron a la reproducción de esta economía política. Primero, los empresarios utilizaron su posición de poder a cualquier cambio que desafiara sus privilegios y rechazaron, a veces en tono apocalíptico, propuestas que en otros países eran habituales. En cierto modo, consiguieron escorar el debate hacia sus posiciones y encerrarlo dentro de ciertos límites (Martínez Lucio, 1991). Segundo, resultaba más sencillo a corto plazo mantener la estructura productiva que abordar su transformación: los costes de aprendizaje, coordinación y adaptación que llevaba consigo la modificación de un modelo productivo basado en el gran peso del turismo y la construcción, dependiente tecnológicamente y formado por pequeñas empresas, fueron un desincentivo que los sucesivos gobiernos evitaron, y el resultado fue que “la reconversión de la clase empresarial no se produjo” (Joaquín Estefanía, cit. en Etxezarreta, 1991: 77). Tercero, los mapas cognitivos de las élites políticas identificaban democratización con desregulación o liberalización económica²⁴. La peculiar combinación de liberalismo económico cubierto de autoritarismo político²⁵ de la dictadura propició esta “pirotecnia ideológica” (Bilbao, 1999: 21) y allanó el camino a una política de mercado. Un argumento recurrente era que una vez que habían obtenido la libertad sindical, los trabajadores no podían

²⁴ Esta cita de Guillermo de la Dehesa (secretario de Estado de Economía entre 1986 y 1988 y actual vicepresidente del Banco Santander) es elocuente: “mientras que en algunos países occidentales la idea de una política económica ‘progresista’ había sido combinada con una fuerte intervención estatal para compensar las imperfecciones del mercado y para evitar el monopolio y el oligopolio, en España *la democracia liberal tenía solo una opción realmente progresista: intentar liberar las fuerzas económicas potenciales de un sistema intervencionista e ineficiente heredado por el régimen anterior. La liberalización del altamente regulado mercado español era mucho más urgente y necesario que cualquier otra medida*” (de la Dehesa, 1994: 134, subrayado mío).

²⁵ Esta peculiaridad no es tan excepcional; es conocida la declaración de Von Hayek tras su visita al Chile de Pinochet: “Personalmente prefiero un dictador liberal que un gobierno democrático donde el liberalismo esté ausente”.

disfrutar a la vez de la “excesiva” protección institucional. En opinión de Fernández Steinko, la mayor parte de las élites políticas de la joven democracia provenía de una clase media-alta que había padecido la represión política del Estado, pero no su raquitismo social, lo que forjó una “aguda conciencia antiestatista” (2010: 166)²⁶.

Si bien el debate sobre el *grado* en que pervivieron los elementos de la economía política franquista no puede zanjarse en estos pocos párrafos y exigiría un tratamiento más detallado y matizado, la *naturaleza* de este legado parece indiscutible: su rasgo definitorio no era la sobreprotección de los trabajadores, sino su subordinación política y económica ante los empresarios. Esta continuidad *lampedusiana* queda resumida en las palabras que le dirige un empresario a otro en una novela ambientada en la transición: “tú y yo ya hemos ganado una guerra, ahora les toca [a nuestros hijos] ganar una paz” (Reig, 2011: 52)²⁷. El resultado de este legado puede rastrearse en la actualidad reciente. En términos económicos, el desempleo ha sido la vía de ajuste de todas las crisis y ha doblado la media europea incluso en época de bonanza; la precariedad se ha instalado en el mercado laboral extendiendo la inseguridad entre todos los trabajadores (no solo entre los temporales; ver Paugam y Zhou, 2007); y los salarios han ido perdiendo terreno frente a los beneficios en la distribución de la renta (ver gráfico 1), y se han mantenido prácticamente estancados durante todo el *boom* financiero-inmobiliario. Mientras que en términos políticos, se ha consolidado un sindicalismo de votantes y no de afiliados (Martínez Lucio, 1998) que ha debilitado a estas organizaciones y ha obstaculizado su presencia en las empresas, donde las formas de participación de los trabajadores han encontrado siempre una oposición frontal. La “reforma empresarial” sigue siendo una asignatura pendiente, y pese a la renovación generacional, todavía pervive la huella del “empresariado maleado en aquella Alta Escuela de Ciencias Empresariales Fáciles que fue el franquismo”, por utilizar la feliz expresión de Manuel Vázquez Montalbán (1988)²⁸. Incluso en el discurso antisindical actual es posible percibir ecos del pasado: expresiones frecuentes como la acusación de “abusar de su poder” o “ir contra el interés general” aparecían ya en la orden por la que se ilegalizaba a los sindicatos durante la guerra civil²⁹. En resumen, parece más apropiado caracterizar el régimen de empleo actual por

²⁶ Según este autor: “Esta forma de acceso a la modernidad sin apenas apoyatura del sector público contrasta con la imagen que el Régimen dejó en el imaginario político de una parte de la oposición [...] Lo que sobre todo percibían las clases populares [...] era la falta de compromiso social del Estado, su desinterés por sus necesidades educativas y sanitarias: su *raquitismo*. La percepción de las clases medias opositoras era, sin embargo, otra muy distinta, pues [...] su bienestar no dependía de la misma forma de una institución redistribuidora. Estas sufrían ante todo la omnipresencia cultural y simbólica del Régimen [...] que inundaba efectivamente todo el país. Su aguda conciencia antiestatista está, por tanto, más sustentada en hechos ideológicos y coercitivos que económicos y sociales” (Fernández Steinko, 2010: 166).

²⁷ Puede verse la respuesta que ofrece Rafael del Pino (fundador de Ferrovial) a la pregunta “¿Os daba miedo el cambio de régimen?” para apreciar que la realidad no andaba tan lejos de la ficción: “Lo que se produjo fue un cambio generacional. Los que hicimos la guerra nos consumimos con el paso de los años y llegaron nuestros hijos [...] En el gobierno pasó lo mismo que en toda la sociedad [...]. A Franco le sustituyó el Rey, a Carlos Arias le tomó el relevo Adolfo Suárez y después Felipe González. En el fondo todo fue bastante natural” (cit. en Guindal, 2011: 47-48). Naredo habla de una “refundación oligárquica del poder” durante la transición (2001).

²⁸ En un tono más académico, el economista norteamericano Witney exponía una idea similar: “el bajo nivel de productividad y salarios es atribuible en general a los empresarios y no a los trabajadores, que contentos con unos niveles de renta asegurados y operando en una política de estructuras que protege sus intereses, perdieron la oportunidad de llevar al país al nivel del resto de los países europeos” (cit. en Serrano y Malo de Molina, 1979: 52).

²⁹ Orden de 10 de enero de 1937.

la subordinación económico-política de los trabajadores, que es comparativamente mayor a la de otros países (Gallie, 2007; Sola *et al.*, 2013; Prieto, 2009).

CONCLUSIONES

He empezado este artículo presentando la visión dominante acerca de los problemas del mercado de trabajo y de su origen en la rigidez del mercado de trabajo durante el franquismo. A fin de examinar críticamente este lugar común he ampliado el foco teórico para incluir las relaciones de poder y los equilibrios de clase en una perspectiva histórica. Siguiendo el enfoque de la dependencia de la trayectoria, he argumentado que la guerra civil fue un punto crítico que dio lugar a una economía política caracterizada por el raquitismo social y el autoritarismo político del Estado, la ineficiencia de la estructura productiva y los comportamientos rentistas de la clase empresarial, y la subordinación económica y política del trabajo. Finalmente, he mostrado cómo muchos aspectos de la economía política y las relaciones laborales del franquismo sobrevivieron, en cierto grado durante la transición y la democracia conformando el régimen de empleo que existe en la actualidad.

El objetivo principal del artículo no era tanto rebatir el revisionismo histórico que se desprende de la cita con la que empezaba³⁰, como cuestionar una visión, próxima pero más ponderada, muy extendida en nuestros días, también entre los investigadores sociales. En este sentido, he puesto en cuestión la idea de que el mercado de trabajo durante el franquismo era excesivamente rígido, y he argumentado que su legado principal fue más bien la subordinación del trabajo en las relaciones laborales. Ciertamente, no creo que este artículo zanje el debate, pero sí espero que pueda ayudar a abrirlo. Existe un vasto campo de asuntos relacionados con el mercado de trabajo durante el franquismo a los que desde la sociología se les ha prestado escasa atención, y que conforman una prometedora agenda de investigación que puede ser especialmente provechosa si se aborda desde un enfoque comparativo y con un equipaje conceptual más apropiado que el importado desde la economía.

De este trabajo pueden extraerse también otros tres hilos de los que tirar en futuras investigaciones, que van más allá del caso español. El primero es que la trayectoria económico-política que he reconstruido fue en parte común a otros países del sur de Europa como Portugal o Grecia: la existencia de largas dictaduras que interrumpieron la modernización y trastocaron los equilibrios de clase en favor de las élites favoreció la pervivencia de determinados rasgos

³⁰ Para apreciar la distancia entre este revisionismo y la realidad, pueden recordarse estos dos episodios: en los años setenta, mientras que en Reino Unido se creaba una Comisión Real para estudiar la democracia industrial, en Alemania se aprobaba una ley de “codeterminación” en la empresa y en Suecia se discutía el *Plan Meidner* de fondos de inversión controlados por los asalariados (Glyn, 2007), en Vitoria, durante una huelga obrera que había paralizado la ciudad en 1976, la policía tiroteó a los trabajadores que huían de una asamblea, tras haberles lanzado gases dentro de la iglesia en la que estaban reunidos, provocando cinco muertes y 150 heridos de bala, y tres años antes, el Tribunal de Orden Público condenó, en el conocido como *Proceso 1001* a toda la dirección de CCOO por asociación ilícita a penas de 12 a 20 años de cárcel. La repuesta que le dio el reputado economista Luís Garicano (de la London School of Economics y el *think tank* FEDEA) al periodista Mariano Guindal cuando este le habló de dicho proceso —“¿El proceso qué...?” (cit. en Guindal, 2011: 16)— sugiere que este recordatorio no es ocioso.

de la economía política (clase empresarial rentista, debilidad fiscal, clientelismo del Estado, dependencia tecnológica, etc.) que guardan relación con la forma en que se ha expresado la crisis económica actual en esta región (ver este argumento en Streeck, 2011). El segundo se refiere a las limitaciones que imponen los legados históricos a los recursos de poder que poseen en un momento dado los actores de clase (variable en la que se centra la teoría de los recursos de poder de Huber y Stephens, 2001, y Korpi, 1983): la pervivencia de la economía política heredada bajo la larga hegemonía electoral del PSOE en España nos obliga a repensar la resiliencia del “iceberg de poder” —por usar la expresión del propio Korpi (1998)— que se esconde bajo la superficie de las políticas públicas. El tercero tiene que ver con la conveniencia teórica de la noción de “rigidez” como concepto para estudiar y caracterizar el mercado de trabajo: como he defendido, este concepto incluye restricciones de naturaleza y con efectos dispares, cuando no opuestos, y oculta las relaciones de poder que se establecen en el mercado de trabajo y, por ende, en el resto de la vida social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agell, J. (1999), “On the Benefits From Rigid Labour Markets: Norms, Market Failures, and Social Insurance”, *The Economic Journal*, 109 (453): 143-164.
- Albarracín, J. (1991), “La extracción del excedente y el proceso de acumulación”, en M. Etxezarreta (ed.), *La Reestructuración del capitalismo en España: 1970-1990*, Barcelona, Icaria / Fuhem.
- Albi, E. (1975), “La distribución personal de la renta en España (1964-1967-1970)”, *Hacienda Pública Española*, 32: 53-66.
- Álvarez, C. (1996), *El impacto de la contratación temporal sobre el sistema productivo español: relación entre segmentación laboral y productiva*, Madrid, Consejo Económico y Social.
- Arthur, W. B. (1994), *Increasing returns and path dependence in the economy*, Ann Arbor, University of Michigan.
- Babiano, J. (1995), *Emigrantes, cronómetros y huelgas: un estudio sobre el trabajo y los trabajadores durante el franquismo*, Madrid, Siglo XXI / Fundación 1º de Mayo.
- (1998), *Paternalismo industrial y disciplina fabril en España (1938-1958)*, Madrid, Consejo Económico y Social.
- Bilbao, A. (1991), “Trabajadores, gestión económica y crisis sindical”, en F. Miguélez y C. Prieto (eds.), *Las relaciones laborales en España*, Madrid, Siglo XXI.
- (1999), *El empleo precario: seguridad de la economía e inseguridad del trabajo*, Madrid, Los libros de la Catarata.
- Buesa, M. y Molero, J. (1999), “La industria: reorganización y competitividad”, en J. L. García Delgado (coord.), *España, economía ante el siglo XXI*, Madrid, Espasa Calpe.
- Carreras, A. y Tafunell, X. (eds.) (2005), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Bilbao, BBVA.
- (2007), *Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona, Crítica.
- Catalán, J. (1989), “Autarquía y desarrollo de la industria de fábrica durante la segunda guerra mundial. Un enfoque comparativo”, en J. L. García Delgado (ed.), *El primer franquismo. España durante la II Guerra Mundial*, Madrid, Siglo XXI.

- (1991), “Del “milagro” a la crisis: la herencia económica del franquismo”, en M. Etxezarreta (ed.), *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*, Barcelona, Icaria / FUEM.
- Collins, R. (1994), *Four sociological traditions*, New York, Oxford University Press.
- Comín, F. y Díaz, D. (2005), “Sector público administrativo y Estado del Bienestar”, en A. Carreras y X. Tafunell (eds.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Bilbao, BBVA.
- De la Dehesa, G. (1994), “Spain”, en J. Williamson (ed.), *The political economy of policy reform*, Washington, DC, Institute for International Economics.
- Etxezarreta, M. (1991), “Introducción”, en M. Etxezarreta (ed.), *La Reestructuración del capitalismo en España: 1970-1990*, Barcelona, Icaria / Fuhem.
- Fernández Steinko, A. (2010), *Izquierda y republicanismo: el salto a la refundación*, Madrid, Akal.
- Fishman, R. (2010), “Rethinking the Iberian Transformations: How Democratization Scenarios Shaped Labor Market Outcomes”, *Studies in Comparative International Development*, 45 (3): 281-310.
- (1996), *Organización obrera y retorno a la democracia en España*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Fontana, J. (2000), “Introducción: Reflexión sobre la naturaleza y las consecuencias del Franquismo”, en J. Fontana (ed.), *España bajo el franquismo*, Barcelona, Crítica.
- Gallie, D. (ed.) (2007), *Employment regimes and the quality of work*, Oxford, Oxford University Press.
- García Delgado, J. L. (2000), “Estancamiento industrial e intervencionismo durante el primer franquismo”, en J. Fontana (ed.), *España bajo el franquismo*, Barcelona, Crítica.
- Glyn, A. (2007), *Capitalism unleashed: finance, globalization and welfare*, Oxford, Oxford University Press.
- Goldthorpe, J. H. (1978), “The Current Inflation: Towards a Sociological Account”, en F. Hirsch y J. H. Goldthorpe (eds.), *The Political Economy of Inflation*, London, Martin Robertson.
- González, M. J. (1979), *La economía política del franquismo (1940-1970): Dirigismo, mercado y planificación*, Madrid, Tecnos.
- Guindal, M. (2011), *El declive de los dioses: los secretos de la transición económica española desvelados por un testigo de excepción*, Barcelona, Planeta.
- Huber, E. y Stephens, J. D. (2001), *Development and crisis of the Welfare State: parties and policies in global markets*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Jones, O. (2013), *Chavs. La demonización de la clase obrera*, Madrid, Capitán Swing.
- Köhler, H.-D. (1995), *El movimiento sindical en España: transición democrática, regionalismo, modernización económica*, Madrid, Fundamentos.
- Korpi, W. (1983), *The democratic class struggle*, London, Routledge y Kegan Paul.
- (1998), “The Iceberg of Power below the Surface: A Preface to Power Resources Theory”, en J. S. O'Connor y G. M. Olsen (eds.), *Power resources theory and the welfare state, a critical approach.*, Toronto, University of Toronto Press.
- (2001), “Contentious Institutions: An Augmented Rational-Action Analysis of the Origins and Path Dependency of Welfare State Institutions in Western Countries”, *Rationality and Society*, 13 (2): 235-283.
- Levy, M. (1997), “A Model, a Method, and a Map: Rational Choice in Comparative and Historical Analysis”, en M. I. Lichbach y A. S. Zuckerman (eds.), *Comparative politics: rationality, culture, and structure*, Cambridge, Cambridge University Press.

- López, I. y Rodríguez, E. (2010), *Fin de ciclo: financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*, Madrid, Traficantes de sueños.
- Mahoney, J. (2000), "Path dependence in historical sociology", *Theory and Society*, 29 (4): 507-548.
- Maluquer, J. y Llonch, M. (2005), "Trabajo y relaciones laborales", en A. Carreras y X. Tafunell (eds.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Bilbao, BBVA.
- Maravall, J. M. (1970), *El desarrollo económico y la clase obrera*, Barcelona, Ariel.
- Martínez, G. (ed.) (2012), *CT o la cultura de la transición: crítica a 35 años de cultura española*, Madrid, Debate.
- Martínez Lucio, M. (1991), "Employer identity and the politics of the labour market in Spain", *West European Politics*, 14 (1): 41-55.
- (1998), "Spain: Regulating Employment and Social Fragmentation", en A. Ferner y R. Hyman (eds.), *Changing Industrial Relations in Europe*, London, Basil Blackwell.
- Molinero, C. (2003), "La política social del régimen franquista. Una asignatura pendiente de la historiografía", *Ayer*, 50: 319-331.
- Molinero, C. e Ysàs, P. (1998), *Productores disciplinados y minorías subversivas: clase obrera y conflictividad laboral en la España franquista*, Madrid, Siglo XXI.
- Muñoz de Bustillo, R. (2010), "La distribución funcional de la renta en España: una visión desde la perspectiva del largo plazo", *Gaceta Sindical*, 9: 93-108.
- Nadal, J. (1975), *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, Barcelona, Ariel.
- Naredo, J. M. (2001), *Por una oposición que se oponga*, Barcelona, Anagrama.
- (2010), "El modelo inmobiliario español y sus consecuencias", *CF+S*, 44: 13-28.
- Navarro, V. (2006), *El subdesarrollo social de España: causas y consecuencias*, Barcelona, Anagrama.
- North, D. C. (1990), *Institutions, institutional change, and economic performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Palacio, A. (2012). "Spain's Wilting Economy Still Held in Franco's Grip", *Bloomberg*. Disponible en: <http://www.bloomberg.com/news/2012-04-17/spain-s-wilting-economy-still-held-in-franco-s-grip.html>.
- Paugam, S. y Zhou, Y. (2007), "Job insecurity", en D. Gallie (ed.), *Employment regimes and the quality of work*, Oxford, Oxford University Press.
- Pierson, P. (2000), "Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics", *The American Political Science Review*, 94 (2): 251-267.
- Prieto, C. (ed.) (2009), *La calidad del empleo en España: una aproximación teórica y empírica*, Madrid, Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- Reig, R. (2011), *Todo está perdonado*, Barcelona, Tusquets.
- Richards, M. (1998), *A time of silence: civil war and the culture of repression in Franco's Spain, 1936-1945*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rojo, L. Á. (1981), "Desempleo y factores reales", *Papeles de Economía Española*, 8: 124-136.
- Ros, J. (1977), *Qué es la economía franquista*, Barcelona, La Gaya Ciencia.
- Sáez, F. (1982), "Salarios y segmentación del mercado de trabajo en España", *El mercado de trabajo en España*, Secretaría General Técnica del Ministerio de Trabajo.
- Serrano, A. y Malo de Molina, J. L. (1979), *Salarios y mercado de trabajo en España*, Madrid, Blume.
- Serrano, R. (2000), *Transformación y cambio de sindicalismo español contemporáneo*, Córdoba, CSIC / IESA.

- Sevilla, J. V. (1985), *Economía política de la crisis española*, Barcelona, Crítica.
- Sola, J., Alonso, L. E., Fernández, C. J. e Ibáñez, R. (2013), “The Expansion of Temporary Employment in Spain (1984-2010): Neither Socially Fair nor Economically Productive”, en M. Koch y M. Fritz (eds.), *Non-Standard Employment in Europe: Paradigms, Prevalence and Policy Responses*, Londres, Palgrave Macmillan.
- Soto, Á. (2003), “Rupturas y continuidades en las relaciones laborales del primer franquismo, 1938-1958”, en C. F. Barciela (ed.), *Autarquía y mercado negro: el fracaso económico del primer franquismo, 1939-1959*, Barcelona, Crítica.
- (2006), “No todo fue igual: cambios en las relaciones laborales, trabajo y nivel de vida de los españoles, 1958-1975”, *Pasado y memoria: Revista de historia contemporánea*, 5: 15-44.
- Streeck, W. (1997), “Beneficial Constraints: On the Economic Limits of Rational Voluntarism”, en J. R. Hollingsworth y R. Boyer (eds.), *Contemporary Capitalism: the embeddedness of institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (2011), “A plan for growth?” *The Current Moment*. Disponible en: <http://thecurrentmoment.wordpress.com/2011/09/07/a-plan-for-growth/>.
- Tafunell, X. (2005), “Empresa y bolsa”, en A. Carreras y X. Tafunell (eds.), *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Bilbao, BBVA.
- Thelen, K. (1999), “Historical Institutionalism in Comparative Politics”, *Annual Review of Political Science*, 2 (1): 369-404.
- Toharia, L. (1986), “Un fordismo inacabado: entre la transición política y la crisis económica: España”, en R. Boyer (ed.), *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- (1987), “Las diferentes explicaciones del desempleo en España y sus consecuencias para las políticas de empleo”, en L. Fina y L. Toharia (eds.), *Las causas del paro en España: un punto de vista estructural*, Madrid, Fundación IESA.
- Tortella, G. y Núñez, C. E. (2011), *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*, Madrid, Alianza Editorial.
- Vázquez Montalbán, M. (1988), “La quinta del ‘bonsai’”. *El País*. Disponible en: http://elpais.com/diario/1988/11/10/opinion/595119604_850215.html.
- Vilar, M. (2006), “La distribución funcional de la renta en España entre 1914 y 1959: una propuesta de análisis”, *Investigaciones de Historia Económica*, 6: 105-136.

Jorge Sola es colaborador honorífico del Departamento de Sociología I de la Universidad Complutense de Madrid, en donde ha realizado una tesis doctoral sobre la desregulación del mercado laboral en España, y miembro del grupo de investigación EGECO. Ha realizado estancias de investigación en el European University Institute de Florencia y las universidades de Madison (Wisconsin) y Berkeley (California). Sus principales áreas de interés son la sociología económica, la sociología política y la teoría social.

Recibido: 30/10/2013

Aceptado: 21/11/2013