

La economía española y sus condicionamientos sociales durante 1975-76

Por Germán ANCOCHEA

El pasado año se ha caracterizado, en lo económico, no sólo por una fuerte depresión; se han producido una serie de sucesos sociopolíticos que han condicionado profundamente el normal desenvolvimiento de la actividad productiva, trastocando algunos de los supuestos sobre los que ésta se venía apoyando.

En el presente artículo, después de dedicar un apartado a la evolución propiamente coyuntural de la economía (que procuraré sea lo más breve posible), se estudiará la política económica adoptada, encuadrándola dentro de la crisis política general y la ruptura del pacto entre los políticos y los empresarios. Se hará después una referencia al famoso discurso de Villar Mir como marco para la consideración del comportamiento de los salarios. Finalmente se intenta plantear la disyuntiva entre paro e inflación, entendidos como medios reanimadores de la economía; a través de la redistribución regresiva de la renta, dentro del contexto de una economía capitalista.

LA COYUNTURA ECONOMICA

Sin duda, 1975 ha sido el año de actividad económica más deprimida desde que la economía española adoptó, a partir de 1959, pautas de comportamiento análogas a las de los países industrializados. En él han coincidido un ritmo mínimo de crecimiento del Producto Nacional Bruto con elevadas tasas de inflación y paro y un elevado déficit exterior. Si la depresión no ha sido mayor se debe a un aceptable año agrícola y la relativa rigidez a la baja de la producción del sector servicios, que representa más del 50 por 100 del producto interior bruto.

EVOLUCION DEL P. N. B. Y DE LOS COMPONENTES DE LA DEMANDA
(Crecimiento a precios constantes)

	1974	1975
Consumo privado	5,8	1,9
Consumo público	5,8	3,7
Formación bruta de capital	6,5	-3,3
Exportaciones	-1,6	1,0
Importaciones (—)	4,8	-2,0
Producto Nacional Bruto	5,0	1,2

Los factores que han coadyuvado a este resultado han sido varios y de distinta índole. Heredados del pasado: la depresión cíclica (de exclusivo origen interno y que se inició a finales de 1973) y la crisis petrolífera. Entre los recientes, destacan la decisión de la autoridad económica de dar por finalizada la política compensatoria (que había escalonado la repercusión interior de la crisis general) y los múltiples e importantes sucesos extraeconómicos ocurridos a lo largo del año. Estos han dado lugar a uno de los hechos más característicos del período: la pérdida de confianza de la clase empresarial.

INDICADORES DE OFERTA (*)

	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
Producción industrial	-10,3	-7,9	-7,4	-4,3
Expectativas empresariales (1) ...	9	-4	-6	-4
Utilización de la capacidad (2) ...	79	78	80	79

La actividad productiva sufrió un rápido deterioro en los últimos meses de 1974 y primeros del 75, para ir amortiguando posteriormente el ritmo de caída e iniciar un comportamiento de dientes de sierra a lo largo de la segunda mitad del año. El nivel de producción se ha recuperado ligeramente (debido a razones técnicas de exceso de capacidad productiva desempleada y ligero descenso de **stocks**), pero sigue manteniéndose por debajo de la tendencia a largo plazo, y todo permite suponer que durante meses va a seguir oscilando al mismo nivel.

(*) Tasas de crecimiento interanual de las medias trimestrales. El IV trimestre se refiere a los meses disponibles. Elaboración propia sobre datos del I. N. E. y del S. E. E.

(1) Desviación respecto al valor normal, valor absoluto.

(2) Porcentaje de capacidad utilizada.

INDICADORES DE INVERSION (*)

	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
Inv. en bienes de equipo	— 7,6	— 8,1	— 8,7	— 13,7
Pedidos (1)	— 18	— 34	— 44	— 48
Inv. en construcción	— 6,1	— 7,5	— 10,4	— 10

Por el lado de la demanda ha sido significativa la fuerte disminución de la actividad inversora, tanto en construcción como en bienes de equipo. Esta caída, sin precedentes, no ofrece ningún síntoma de detención; como es lógico en una economía capitalista cuando existe un 20 por 100 de capacidad excedente, se da la necesidad de frenar la demanda de consumo y resultan deprimidas las expectativas empresariales.

INDICADORES DE CONSUMO (*)

	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
Pedidos (1)	— 43	— 38	— 34	— 27
Ventas grandes almacenes (3) ...	9,7	— 2,0	— 6,3	— 8,8
Gasolina	10,1	9,3	10,9	5,5

El consumo ha mantenido más fuerza que el resto de los componentes del gasto, creciendo a una tasa ligeramente mayor que el PNB. La explicación hay que buscarla en que, de hecho, los salarios han sufrido menos la recesión que en otras ocasiones y, por otra parte, en que tal vez mucha gente haya reaccionado frente a las presiones inflacionistas anticipando sus gastos y disminuyendo el ahorro.

INDICADORES DEL SECTOR EXTERIOR (*)

	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
Reservas de divisas (4)	— 237,3	— 0,8	437,5	— 336,8
Importaciones	24,6	4,3	— 5,4	— 2,9
Exportaciones	21,9	8,9	0,9	— 1,0
Cobertura	48,0	43,2	42,9	52,3

Durante los primeros meses del año el comercio exterior ha registrado un anómalo crecimiento de las importaciones que, sin embargo, se han ido desacelerando a lo largo del año. Las exportaciones que, a finales de 1974, habían recobrado cierta fuerza, fueron perdiéndola durante 1975, para reanimarse al final,

(3) Deflactadas por el incremento del coste de la vida.

(4) Valor absoluto total.

como lo demuestra la mejoría del coeficiente de cobertura (exportaciones/importaciones). Con todo, el año se ha saldado con un déficit de más de 490.000 millones de pesetas en la balanza comercial, ligeramente superior al del año pasado, a pesar de las distintas tasas de crecimiento del producto. Las reservas de divisas prácticamente no han disminuido gracias al elevado volumen de endeudamiento internacional.

INDICADORES DE PRECIOS (*)

	I trim.	II trim.	III trim.	IV trim.
Precios al por mayor	14,5	11,7	12,9	11,3
Coste de la vida	18,7	17,2	17,5	14,7

Las tensiones inflacionistas han ido cediendo ligeramente a lo largo del año, bajo el efecto de la disminución de los precios exteriores, de una política de estrecho control de las magnitudes monetarias y de la debilidad de la actividad interior. Sin embargo, queda todavía en el sistema un considerable potencial inflacionista que pudiera rebrotar en cualquier momento. No conviene despreciar, a la hora de juzgar los resultados finales del coste de la vida, las actuaciones dirigidas a influir directamente sobre dichos resultados, tanto a través de lanzamientos de productos a bajo precio como aplazando múltiples subidas de precios que se han hecho realidad, en bloque, en los primeros meses de 1976.

Privados del recurso a la emigración, el paro ha aumentado rápidamente, hasta situarse en cifras próximas al 3 por 100, según datos oficiales y superiores al 5 por 100 según el consenso general de los expertos. De los salarios me ocuparé en otro apartado.

LA POLITICA ECONOMICA

La principal característica de la política económica ha sido el cambio del titular de la cartera de Hacienda (y superministro de Economía) por tres veces en el período octubre-74/diciembre-75, junto a la inseguridad en cuanto a la permanencia en el cargo de los más altos rectores de la Administración.

Tal vez sea necesario, al referirse a la política económica de 1975, mencionar tres facetas: las grandes líneas de la misma, en cuanto expresión programática de los supremos niveles de decisión política; la política llevada a cabo, de hecho, por altos

funcionarios con mayor estabilidad en el cargo y, finalmente, los resultados de ambas influencias.

Sería una exageración decir que las grandes líneas de la política económica no han existido, pero no lo parece en cambio el afirmar que se han visto marcadas por la provisionalidad y la falta de claridad. Durante el año se han producido dos paquetes de medidas económicas, de los cuales resulta difícil deducir cuál era la intención que perseguían y cuáles iban a ser sus resultados netos.

Las de abril decían buscar la estabilidad de precios, y pretendían hacerlo a través de un aumento de los controles administrativos de más que dudosa eficacia y por medio de una política de rentas consistente en una semicongelación de salarios, un aplazamiento del reparto de beneficios y un freno al aumento de las cotizaciones a la Seguridad Social. Para conseguir mayor equidad en el reparto de la carga fiscal se introducían una serie de retoques, de los que el más efectivo era el gravamen del 15 por 100 sobre los intereses pasivos, de mayor eficacia a la hora de aumentar la recaudación que a la de mejorar la justicia de nuestro sistema fiscal.

En noviembre se dictan nuevas medidas que dicen querer frenar el paro, estimular la inversión y controlar los precios. Para frenar el paro se apunta un programa trienal de financiación a la inversión, fundamentalmente a base de fondos ya existentes. El fomento de la inversión se reduce casi a mejorar el atractivo bursátil de tipos muy concretos de acciones. Los controles administrativos de precios se acompañan de un aumento efectivo de los precios de los productos petrolíferos, de las tarifas eléctricas y de los transportes. Me siento incapaz de evaluar el efecto final de estas medidas y el mensaje que la Administración pretendió hacer llegar al público.

Más claramente ha funcionado la política monetaria. Aunque siguiendo, sin duda, directrices superiores, los artífices inmediatos de la misma se sentían probablemente más seguros de su situación como altos funcionarios y mantuvieron una decidida postura de control de la masa monetaria a través de la actuación sobre los activos líquidos de la Banca, sin las alegrías expansivas del pasado ni los frenazos bruscos de épocas recientes, suministrando en cada momento sólo la liquidez necesaria.

En el terreno de la política de cambios, también sin declaraciones programáticas, la peseta ha flotado suavemente a la baja, pero sin llegar a compensar la pérdida de poder competitivo de nuestras exportaciones a causa del mayor aumento de nuestros precios interiores. El tabú de la cotización de la peseta como motivo de orgullo nacional no parece fácil de desterrar.

¿Cuál ha sido el resultado neto de todas estas actuaciones —o a pesar de estas actuaciones— en el campo de la política monetaria? Parece que un relativo éxito en el control de la inflación, sin aumentar la tendencia a la baja de la actividad productiva y un relativo fracaso a la hora de controlar el déficit exterior, primando, en apariencia, el empleo sobre la estabilidad de precios. La bondad de esta política desde la racionalidad capitalista nos la dará el futuro; dejo para el final del artículo la referencia a su posible contenido ético.

El año termina con las declaraciones del nuevo titular de asuntos económicos. Pero las declaraciones del Sr. Villar Mir significan algo más que una mera falta de diplomacia y merecen punto y aparte.

EL PACTO ENTRE LOS POLITICOS Y LOS EMPRESARIOS

Es posible que el principal problema económico del año, y sin duda de una importancia que trasciende lo meramente económico, ha sido la falta de confianza de la clase empresarial. Su decisión de no invertir y de transferir fondos al extranjero va mucho más allá de lo «normal» en épocas de dificultades económicas y es un claro reflejo de esta profunda crisis que vive la sociedad española.

Dos hechos, en apariencia irrelevantes, son, a mi parecer, el mejor reflejo de la crisis. Durante el verano, el ministro de Industria acusa a los empresarios de cobardía y viene a decir que al patriotismo se le llama invertir. Semanas después, desde la revista «Contrapunto» (11 de septiembre 1975), el empresario valenciano Joaquín Muñoz Peirats le contesta con un artículo antológico, del que entresaco las siguientes frases que espero reflejen honestamente la totalidad del escrito:

«Antes de la década de los setenta existía un pacto Gobierno-empresarios. Pacto no escrito ni verbal... pacto tácito... Su extracto era el siguiente: 'Vosotros trabajad que yo haré la política'... Las circunstancias, el tiempo, el entorno, han cambiado radicalmente; el sistema político, no... El pacto ha saltado en astillas y a la hora de su vencimiento ha sido imposible su renovación...»

Intentemos nosotros hacer explícito el posible contenido de ese pacto. La parte de los empresarios está clara: en vez de apoyar posibles alternativas al régimen, en vez de llevarse el dinero al extranjero, ellos debían invertir y acumular beneficios en paz y sin mancharse excesivamente las manos; a cambio, los políticos le ofrecían la anulación de cualquier representación real de la clase obrera, la ausencia de conflictividad, la ausencia

de competencia exterior, la asunción de las actividades necesarias, pero no rentables, etc....

Pero he aquí que la sustancial acumulación de plusvalía así producida precisa ser reinvertida y para ello es necesario abrir mercados exteriores, para lo cual resultan un obstáculo «esos» políticos. Y he aquí, también, que, a pesar de los pesares, la clase trabajadora va ganando en conciencia de clase, en organización y combatividad, y cuando llega la crisis y las empresas quieren pactar con la clase obrera una tregua, no encuentran un interlocutor válido y cuando lo hallan y pactan con él son sancionadas, porque resulta que el interlocutor válido no coincide con el legal. Y he aquí, finalmente, que los que habían venido asegurando la «paz» durante años no parecen ya idóneos para hacerlo en los momentos que se veían venir.

Los empresarios empiezan a volver la espalda a los políticos. Los «supuestos sucesorios» se producen y es llamado a regir la economía del país un empresario típico, que en su primera alocución habla como lo haría al denegarle una subida de sueldo al jurado de empresa. Los «nuevos» políticos intentan reconstruir el pacto con los empresarios de siempre, adaptando el país a sus necesidades.

EL DISCURSO DE VILLAR MIR: SALARIOS Y PRECIOS EN LA ECONOMIA ESPAÑOLA

«En dos años de dificultades hemos consumido más de lo que hemos producido; hemos trabajado menos y no más como era necesario; hemos asistido a una carrera desmesurada entre precios y salarios», que han ganado los salarios. Estas afirmaciones y la de un endeudamiento internacional de 8.700 millones de dólares han sido lo más destacado del controvertido discurso del nuevo vicepresidente del Gobierno para asuntos económicos.

No es este el momento para ocuparse de la oportunidad de las declaraciones, cosa que ya han demostrado fehacientemente los hechos; dediquémonos mejor a discernir qué parte de verdad y cuál de demagogia hay en ellas. Procedamos de menor a mayor.

No hay duda de que nuestro endeudamiento puede ascender a todos esos millones, ni de que su devolución puede suponer una carga importante; lo que hay que poner en claro es el alcance de ese endeudamiento. En cuanto a su relación con las divisas, ninguna entidad dudaría en prestarle 8.700 millones a alguien que tiene casi 6.000, que siempre ha pagado sus deudas y con razonables posibilidades de hacer producir ese dinero. Pero, además, considerar el total de la deuda como endeuda-

miento no es exacto, pues parte de ella corresponde a la compra de activos españoles y ninguna empresa se considera endeudada por el importe de su capital.

En cuanto a la afirmación de que «hemos trabajado menos» parece demagogia de la más pura. No creo que nadie sea capaz de convencer a los 600.000 (¿un millón?) de parados que hay en el país de que si no trabajan es porque no quieren. Tampoco se lo creerán los que han visto disminuir alarmantemente sus horas extraordinarias. Y por otra parte, ¿qué iban a hacer las empresas con una mayor producción, si no venden lo que tienen? ¿No han sido los mismos empresarios los que han aprovechado cualquier motivo para cerrar las fábricas y disminuir los días de trabajo?

Desde luego, el consumo ha crecido más que el producto, pero no hemos consumido más de lo que hemos producido (sólo el 67,5 por 100). Quizás hubiese sido necesario un menor consumo para que no presionase sobre las importaciones, pero si no se consume ¿quién compra lo producido?; porque, si no se ha exportado más, no ha sido porque no hubiese qué exportar.

Y queda la afirmación más importante: los salarios han subido más que los precios. La cuestión tiene dos vertientes: una, la confusión con que se utilizan las distintas mediciones de los salarios y, otra, los motivos existentes para que los salarios deban crecer menos que los precios.

Al manejar las cifras de salarios se utilizan con aparente confusión tres conceptos distintos:

- Salario/hora = total de pagos por trabajo (incluida Seguridad Social)/horas trabajadas.
- Salario/persona = total de pagos por trabajo/número de trabajadores.
- Coste del factor trabajo = total de pagos por trabajo/producción total.

Veamos ahora qué puede significar un aumento de cada uno de estos indicadores de salarios.

El **salario/hora** puede aumentar:

- a. Porque aumenta el total de pagos por trabajo.
 - a.1 Por aumento de los salarios reales.
 - a.2 Por aumento de la cotización a la Seguridad Social.
 - a.3 Porque aumenta, dentro de la misma masa laboral, el nivel de capacitación (y, por lo tanto, de sueldos) de los componentes.

- b. Porque disminuye el número de horas trabajadas, manteniendo fija la plantilla.
 - b.1 Por disminución indiferenciada de las horas trabajadas.
 - b.2 Disminución de las horas extraordinarias, que son las más baratas para la empresa.

El **salario por persona** puede aumentar:

- a. Por aumento del total de pagos por trabajo (por cualquiera de las causas reseñadas).
- b. Porque la disminución de trabajadores afecte más a los estratos de remuneración más baja (peones y eventuales) que a los estratos de sueldo más elevado, con lo cual aumenta automáticamente el salario medio.

Los **costes del factor trabajo** pueden aumentar:

- a. Porque aumenten los salarios totales, manteniéndose la misma producción.
- b. Porque disminuya la producción, manteniendo fijos los pagos totales por trabajo.
- c. Porque suban más los pagos por trabajo que los precios de venta de los productos.

Estamos ahora en condiciones de intentar averiguar qué se esconde tras la carrera que los salarios le han ganado a los precios.

INDICADORES DE LOS SALARIOS

(Tasas de crecimiento deflactadas sobre el año anterior)

	Salario/ hora	Salario/ trabajador	Salario/ hora agrícola	Coste del factor trabajo
1973	4,9	6,4	7,0	— 2,1
1974	15,0	8,1	14,4	— 5,5
1975:				
Enero	16,4	6,0	6,2	20,0
Febrero	11,5	5,1	3,4	14,7
Marzo	14,1	1,8	3,0	22,7
Abril	6,8	1,3	1,2	14,5
Mayo	13,3	6,3	— 0,3	25,6
Junio	13,7	4,5	— 1,5	23,2
Julio	9,3	0,5	— 4,0	13,7
Agosto	15,3	1,4	— 2,6	25,9
Septiembre	6,3	— 1,5	— 4,1	13,9
Media de 1975 ...	11,6	2,2	— 0,1	19,3

Fuente: Servicio Sindical de Estadística y Ministerio de Agricultura.

En el cuadro se recogen las subidas reales de los salarios, es decir, deflactados por el coste de la vida, lo que representa la ventaja que llevan, en la carrera, a los precios.

Efectivamente, el coste del factor trabajo ha aumentado durante los nueve primeros meses del año (en la industria) alrededor del 19 por 100. Ello se debe a que ha disminuido sensiblemente la producción, más a base de disminuir las horas trabajadas que la plantilla. Esta es una de las incongruencias de la economía española, que, moviéndose dentro de la racionalidad capitalista, no posee la válvula de un despido flexible conjugado con un verdadero Seguro de Desempleo. Más tarde reflexionaremos sobre si esto es o no una ventaja para la clase trabajadora. Este aumento del coste del factor trabajo, el mayor registrado por las estadísticas de Sindicatos, ha supuesto una efectiva dificultad para la empresa; pero no olvidemos que, en cambio, había disminuido apreciablemente durante los años 72, 73 y 74. Esto entra, por otra parte, dentro del «riesgo» que comporta la gestión empresarial y que «justifica» en un régimen de propiedad privada de los medios de producción que el capitalista se apropie la mayor parte del producto.

Como consecuencia de la disminución de horas de trabajo con una plantilla bastante rígida, los salarios/hora han aumentado en términos reales alrededor del 11 por 100. Ahora bien, los pagos por trabajador sólo han aumentado un 2,2 por 100 (en la industria), y en ellos hay que tener presente que una parte se ha debido al aumento de las cuotas de la Seguridad Social y al cambio de estructura de la masa trabajadora.

En resumen, que si para la clase empresarial ha subido el coste del factor trabajo, no puede afirmarse lo mismo del salario percibido por cada trabajador, tanto más si se tiene en cuenta que los datos de que disponemos se refieren a las empresas mayores de cada sector, donde normalmente son más elevados los salarios.

Por otra parte, el que los salarios hayan crecido más que el producto nacional bruto puede ser un argumento para los patronos, pero no lo es, en ningún caso, para los trabajadores. Si el actual reparto de la tarta es injusto, no hay ningún motivo para que los trabajadores no intenten lograr en cualquier momento un pedazo mayor, y si, en un momento dado, moviéndose dentro de la racionalidad capitalista, una mayor presión para mejorar el reparto de la tarta puede resultar perjudicial para los intereses de la clase obrera, habrán de ser sus legítimos representantes los que pacten una tregua, con las debidas garantías de que la parte no percibida se va a emplear en crear nuevos puestos de trabajo y no en incrementar los saldos de las cuentas cifradas en Suiza.

Vuelve a plantearse qué puede ser más conveniente para la clase trabajadora, si el paro con estabilidad de precios o el empleo con inflación. El fin del próximo apartado es intentar demostrar que, en teoría, ambas soluciones pueden ser idénticas para el conjunto de la masa laboral.

EL CONTENIDO ULTIMO DE LAS POLITICAS ANTIDEPRESIVAS

Para salir de una situación depresiva, en una economía de iniciativa privada, es condición necesaria (aunque puede no ser suficiente) el que mejoren las perspectivas sobre beneficios de los empresarios. Y ello debe traducirse en un aumento de su participación en el reparto, a expensas, naturalmente, del resto de los protagonistas de la actividad económica. La crisis de 1967 se tradujo en un descenso de la participación de las rentas salariales netas en la renta nacional, de tres puntos porcentuales, de manera que hasta 1975 éstas no han recuperado el peso que tenían en 1966. Durante este lapso de tiempo, la crisis de 1971 significó también un retroceso (aunque esta vez de medio punto) de la participación de los salarios en la renta.

Los procedimientos que existen para conseguir esta disminución son, con mayor o menor sofisticación, de dos tipos. O bien aumentar los precios más que los salarios (si la fuerza de la clase trabajadora impide su congelación), o bien aumentar el paro, con lo cual disminuye la capacidad negociadora de los asalariados e incluso puede obtenerse una mejoría de la relación producción/salarios.

Permítaseme recurrir a una simple formulación matemática, que, aunque obvia, puede ayudarme a clarificar la idea.

Sea:

F = pagos totales por trabajo.
N = número total de trabajadores.
S = salario medio.

Evidentemente:

$$F = N \cdot S$$

Si tratamos de disminuir F, podemos hacerlo disminuyendo N o disminuyendo S (o aumentando más los precios). El resultado para el conjunto de los asalariados es el mismo. Se me dirá que, a nivel social, es preferible que todo el mundo cobre menos y trabaje a que existan personas en paro. Esto, que puede tener una justificación si no existe Seguro de Desempleo, pierde su lógica cuando existe. En efecto, sea:

N_e = trabajadores empleados.

N_p = trabajadores parados.

S = salario medio.

D = seguro medio de desempleo.

F = pagos totales por trabajo antes de la crisis.

$F' = N_e \cdot S =$ pagos totales por trabajo después de la crisis, menores que F .

El conjunto de la clase trabajadora puede recibir el mismo volumen de renta que antes de la crisis

$$F = N_e \cdot S + N_p \cdot D$$
$$F' = F - N_p \cdot D$$

y, sin embargo, habrá disminuido el volumen de renta pagado por los empresarios (F'), que pueden verse estimulados a invertir. La cuestión sería de dónde sale el importe del Seguro de Desempleo. «Lo justo» sería que de sistema fiscal equitativo. En la práctica volverá a salir de los trabajadores, pero lo que pretendía demostrar este ejemplo tan trivial es que para el conjunto de los asalariados puede resultar lo mismo el paro con estabilidad que la inflación con pleno empleo.

Volvamos a las circunstancias concretas de la economía española de 1975. La posibilidad de congelar los salarios se mostró inútil, por la combatividad de la clase obrera y por la crisis interna del sistema político. Esta misma crisis, la ausencia de un Seguro de Desempleo y la imposibilidad de exportar emigrantes hacían imposible, política y socialmente, el recurrir a una política estabilizadora como la del 59 ó la del 67. No quedaba más recurso que fiar el papel «redistribuidor» a una mezcla de inflación y semicongelación salarial. Esta, sin embargo, no ha resultado suficiente, y la prolongación del proceso inflacionista puede acarrear graves trastornos al conjunto de la vida económica, por lo que se hace cada vez más imprescindible para las empresas el establecimiento de un pacto social con los legítimos representantes de los trabajadores. No quiere decir, sin embargo, que ese pacto se logre (ni presupone que a los trabajadores les interese o no), como tampoco significa que si el pacto no se logra, por un motivo u otro, los empresarios no busquen una posición de fuerza en que sea factible una nueva estabilización.

De lo que no hay duda es de que la crisis acabarán pagándola los de siempre.