

# EL PRESTIGIO DE PROFESIONES EN EL MUNDO EMPRESARIAL

## INTRODUCCION (1)

La distinción de rangos ha sido una de las bases de todo orden social y uno de los temas más permanentes y centrales de la sociología (2). En la teoría de estratificación social contemporánea la dimensión del prestigio ha venido a ocupar un lugar preeminente, junto a otros indicadores o aspectos

---

(1) Este artículo es parte del libro inédito *El empresario español como factor humano en el desarrollo económico*. Está basado en el análisis de una encuesta llevada a cabo por la Escuela de Organización Industrial de Madrid, por iniciativa de su Director, don Fermín de la Sierra. Sin su apoyo entusiasta y sin la organización, el ambiente intelectual y la ayuda financiera —realmente extraordinaria— de la Escuela de Organización Industrial esta investigación no se hubiera podido realizar.

Un primer avance del análisis y la metodología de la encuesta se presentó como tesis doctoral en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas (Madrid) en 1961 por AMANDO DE MIGUEL.

Quisiéramos haber expresado aquí nuestro agradecimiento a las muchas personas e instituciones que nos han ayudado en la realización de este estudio: altos funcionarios ministeriales, presidentes y secretarios de las Cámaras de Comercio, figuras prominentes de la Banca y la Industria, catedráticos de Universidad, jefes de los servicios de estudios de la Banca y personalidades sindicales. Sin embargo, el espacio disponible en un artículo de revista nos impide hacerlo y por ello tenemos que dejarlo para el libro en preparación. Allí también tendremos ocasión de agradecer nominalmente su colaboración a los entrevistadores que tanto esfuerzo pusieron en obtener las respuestas, y al personal administrativo de la Escuela de Organización Industrial y de la casa IBM de Madrid.

Agradecemos al Council for Research in the Social Sciences de Columbia University, el haber hecho posible un viaje a España del Profesor LINZ para completar la recogida de datos, y al Bureau of Applied Social Research de dicha Universidad el uso de su equipo IBM.

Pero a quien más tenemos que agradecer es a los empresarios —que tendrán que permanecer anónimos— quienes nos dieron su valioso tiempo y contestaron con tanta paciencia e interés a nuestras preguntas. A ellos va dedicado el artículo.

La encuesta intenta ser un estudio sistemático de diversas características de la Empresa y el Empresario español. La población a estudiar es aproximadamente los seis mil directores de empresas industriales de más de cincuenta trabajadores de trece pro-

del sistema de estratificación de una sociedad: la distribución de propiedad y de ingresos, las diferencias de poder, la conciencia subjetiva de grupo derivada de diferencias en la posición económica, en la situación profesional, en el control de los medios de producción, en el poder, en el estilo de vida, etc. Véase, por ejemplo, la definición de estratificación social en T. Parsons: «Entendemos por estratificación social el asignar rangos distintos (*differential ranking*) a los individuos humanos que componen un determinado sistema social y su trato mutuo como superiores e inferiores en

---

vincias españolas (Madrid, Barcelona, Vizcaya, Guipúzcoa, Asturias, Zaragoza, Valencia, Alicante, Coruña, Pontevedra, Cádiz, Córdoba y Sevilla). La población industrial de esas trece provincias representa cerca de las tres cuartas partes de la población industrial nacional. Como muestra se ha tomado la cifra de 460 empresarios, pero estratificados por tamaño de Empresa, de tal manera que en el tamaño más pequeño (50 a 99 trabajadores) se ha hecho una entrevista por cada treinta empresas existentes, mientras que en el tamaño más grande se han hecho una entrevista por cada dos empresas existentes. La descripción detallada de la muestra se hará en un apéndice al libro.

(2) Aunque hay precedentes más antiguos, el trabajo que inicia los estudios de este tipo es el de NORTH Y HATT: «Jobs and Occupations: A Popular Evaluation», *Public Opinion News*, 9, (1947), 3-13, basado en una encuesta realizada por el National Opinion Research Center (NORC). Este estudio está reproducido en R. BENDIX y S. M. LIPSET (eds.): *Class, Status and Power: A Reader in Social Stratification*, Free Press, Glencoe, Ill., 1953, págs. 411-26. Una última versión más completa de este importante estudio puede verse en ALBERT J. REISS (jr.): *Occupations and Social Status*, Free Press, Glencoe, Ill., 1961.

Para un estudio comparativo de los datos sobre prestigio de ocupaciones en varios países, véase ALEX INKELES y PETER ROSSI: «National Comparisons of Occupational Prestige», *Amer. J. Social.*, 61 (1956), 329-39, donde el lector encontrará referencias sobre el tema para los Estados Unidos, Alemania, Inglaterra, Nueva Zelanda, Japón y la U. R. S. S.

El tema del prestigio de profesiones es parte de un capítulo más amplio, el de la Sociología de las profesiones que contiene ya una abundantísima bibliografía. Uno de los iniciadores fué TALCOTT PARSONS: «The Professions and Social Structure» (1939) recogido en *Essays in Sociological Theory*, The Free Press of Glencoe, Ill., 1954.

Una monografía reciente sobre el tema es *Sozialprestige und Sozialer Status*, por HEINZ KLUTH (Ferdinand Enke Verlag, Stuttgart, 1957) en el que se analizan con detalle los problemas teóricos y conceptuales.

El primer estudio sobre el tema fué el de LEWIS LEOPOLD: *Prestige. A Psychological study of social stimates* (London, T. Fisher Unwin) publicado por primera vez en húngaro en 1913 y luego en alemán en 1916.

Un capítulo interesante sobre «The Social Grading of Occupations» en Inglaterra por C. A. MOSER y J. R. HALL puede verse en D. V. GLASS (ed.): *Social Mobility in Britain*. The Free Press, Glencoe, Ill., 1954.

Una réplica del estudio inglés siguiendo también a los estudios americanos se encuentra

determinados aspectos socialmente importantes» (2 bis). Esa diferente valoración es parte de nuestra vida cotidiana, y todos sabemos que cuando se cometen errores graves en esa asignación de rangos —o desacuerdo sobre qué rango debe asignarse a una determinada persona o grupo— hace a la gente sentirse «insultada» o tratada injustamente. Esto es cierto, tanto para aquellos que se sienten pospuestos como para los que se ven puestos en el mismo nivel que alguien o un grupo al que consideran inferior. Un ejemplo de lo anterior en nuestro estudio fué la indignación de un empresario medio al narrar a un entrevistador, todo excitado, cómo un magistrado del Trabajo le había tratado igual que a un obrero de la fábrica (haciéndole levantarse al declarar, preguntándole por su identidad y representación, etc.).

En toda sociedad existen sentimientos, valores, que sirven de norma sobre cuál es el orden de distintas actividades sobre el que puede existir más o menos consenso. En la sociedad estamental esos rasgos estaban claramente definidos —incluso legalmente— y se extendían a todas las esferas de la vida: matrimonio, comensalidad, acceso a cargos públicos, la posición en el ceremonial de la Corte, los grados académicos, etc. En la sociedad más igualitaria que ha nacido de la revolución industrial y de la Revolución francesa, las garantías de ese orden de rangos son menos formales, pero no por ello dejan de existir diferencias, aunque menos definidas y rígidas, y sobre todo, más restringidas en sus efectos.

Esa diferencia de rangos se refleja en una diferencia de prestigio de distintas actividades, profesiones u ocupaciones en la conciencia de la gente, tanto en los que reconocen prestigio a otros como en los que lo reciben o lo exigen. Una de las aspiraciones que todos tenemos es la de gozar del respeto de los demás. Una de las satisfacciones que ofrece la vida, como subrayó W. I. Thomas, es ese «reconocimiento» o «ser objeto del respeto moral por parte de otros cuya opinión uno valora». Herbert Mead y otros han señalado la estrecha relación de ese reconocimiento y el ego: el auto-respeto. Parsons insiste en ese aspecto en su análisis de la motivación de las actividades económicas. Por ello el prestigio del empresario en la sociedad es importante para la motivación del mismo, para su dedicación continuada a esa actividad (en vez de retirarse para dedicarse a otras) y

---

para Dinamarca en KAARE SVALASTOGA: *Prestige, Class and Mobility*, Gyldendal, Copenhagen, 1959.

Como no podemos recoger aquí una bibliografía exhaustiva véase para ello los repertorios de las obras citadas, y también BERNARD BARBER: *Social Stratification*, Harcourt, Brace & World, New York, 1957.

(2 bis) T. PARSONS: *Essays.*, op. cit., pág. 69.

para la capacidad del mundo de los negocios de atraer personas con capacidad.

Por ello, no es de extrañar que el primer estudio nacional del tema se hiciera con el apoyo del President's Scientific Advisory Board, con vistas a explorar problemas de política de educación y de reclutamiento de personal calificado para el gobierno de los Estados Unidos. Esta investigación científica, que tenía valiosos antecedentes en estudios monográficos, se repitió después —con más o menos modificaciones— en varios países. Estos trabajos han demostrado, sobre todo, el alto consenso que existe en las sociedades industrializadas en el orden de rangos o de prestigio de profesiones y ocupaciones (3). España ofrece especial interés en este aspecto por encontrarse en un momento de transición entre una sociedad tradicional (en parte, rural; en parte, más profesional y burocrática que industrial) hacia otra cada vez más industrial (4). Por otro lado, las grandes diferencias en la estructura social, y sobre todo, el desarrollo económico de distintas regiones, hacían el tema especialmente interesante.

I

## EL PRESTIGIO DE CINCO POSICIONES DIRECTIVAS EN LA SOCIEDAD ESPAÑOLA

El empresario de cierta importancia en sociedades más o menos industrializadas no compite por prestigio con los campesinos, los obreros, los empleados o pequeños funcionarios, sino con las profesiones liberales, los Cuerpos de funcionarios más prestigiados, las «élites» políticas, los militares

(3) Existe una jerarquía relativamente constante de prestigios asociada con el mundo industrial, incluso cuando éste se da en el contexto de sociedades que se diferencian por otra parte en aspectos importantes» (INKELES y ROSSI, op. cit., en S. M. LIPSET y N. J. SMELSER (eds.): *Sociology the progress of a decade*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N. J., 1961; pág. 515.)

(4) El interés de una fase transicional —resultado del encuentro de sistemas de valoración distintos— ha sido subrayado por INKELES y ROSSI (op. cit., pág. 506) cuando escriben: «No hay duda de que allí donde el mundo empresarial se ha introducido en sociedades —como España o el Japón— con valores establecidos basados en la tradición y reflejo de la cultura, se podrían esperar diferencias significativas entre la posición general de una ocupación en la jerarquía formal del mundo industrial y su posición en el esquema popular de rangos. Así, la interacción de los dos mundos (*systems*) —el mundo ocupacional moderno estandarizado y el módulo propio de la valoración nacional al evaluar las ocupaciones— sugiere un problema interesante para la sociología comparada.»

de alta graduación. Por ello, en un estudio de empresarios, parecía conveniente contrastar la posición del empresario con esas otras actividades preeminentes. Al elegir un número limitado de posiciones nos guió, además, la impresión (fundamentalmente falsa, como luego comprobamos, debido a nuestro ambiente de origen y educación) de que la sociedad española no había valorado suficientemente al hombre de empresa en relación con profesiones de entrada difícil —abogados del Estado o ingenieros de Caminos— y los altos cargos civiles y militares. Esperábamos que nuestros empresarios tuvieran conciencia de esa valoración, e incluso que protestaran contra ella. Como verá el lector en el curso de este artículo, un sector importante y numeroso del empresariado tiene una conciencia bien distinta de su papel en la sociedad. Conciencia de sí mismos como grupo prominente que se confirma en su conducta: al volver a elegir la misma ocupación si tuvieran que empezar de nuevo, el número de sus hijos que no han cambiado la Empresa por el ejercicio profesional o las oposiciones de prestigio, y las aspiraciones de los padres para sus hijos.

Entre las posiciones destacadas en la vida nacional elegimos cinco de ellas (el ordenar muchas más hubiera sido pedir demasiado en un cuestionario largo), comparables entre sí por ser todas numéricamente reducidas (5), ejercer considerable influencia o poder, sin excesivas diferencias internas en función y formación, y tampoco muy diferentes en el rango que

---

(5) Un dato de que estas ocupaciones son realmente «directorales» es el del número de personas que ocupan tales posiciones. Se trata en todos los casos de grupos reducidos en comparación con otras categorías profesionales. Así, por ejemplo, el grupo más numeroso sería el de los ingenieros de caminos, los cuales, descontando los aspirantes y jubilados, ascienden a 1.302 según el *Escalafón* de 1958.

Según el *Censo numérico y nominativo de empresas* del Ministerio de Trabajo, para esa misma fecha el número de «centros de trabajo» de más de 750 trabajadores se puede estimar en unos 332; no sería aventurado afirmar que, por lo tanto, los directores de empresa que emplean a más de 750 personas no pasan de los 300.

Los abogados del Estado son sólo 278 según el *Escalafón* de 1958.

Los directores generales pueden ser un número variable dado que los titulares de otros cargos llevan a veces la categoría de D. G. Nosotros hemos contado directamente ochenta al frente de Direcciones generales en 1958. JOSÉ LUIS DE ARRESE (*Hacia una meta institucional*, Madrid, Edic. del Movimiento, 1957) cita la cifra de 102 directores generales.

Un número más variable todavía es el de los «coroneles con mando». En total, de las *Escalillas* de las cuatro Armas del Ejército (1958) se pueden computar la cifra total de 430 coroneles, de los cuales sólo 160 se podrían considerar propiamente con mando de regimiento. Si agregamos los de Aviación tendríamos 124 coroneles más, de los cuales 43 son con mando (jefes de aeropuerto, sector aéreo, comandante de bases aéreas, etc.).

pueden ocupar en la opinión pública comparado con el de la mayoría de las profesiones y actividades. Concretamente, la pregunta era:

«¿Quién cree usted que tiene más prestigio en la sociedad española?»:

— ¿El director de una Empresa que emplea más de setecientas cincuenta personas?

— ¿Un Abogado del Estado?

— ¿Un coronel con mando?

— ¿Un Director general de un Ministerio?

— ¿Un ingeniero de Caminos?

¿Le importaría numerarlas de mayor a menor prestigio?»

Todas estas actividades y posiciones en una pregunta que hubiera exigido sólo decir cuánto se valoran y no en qué orden, hubieran figurado —con bastante consenso— a la cabeza. Aquí nosotros pedíamos más: el ponerlas en orden de prestigio, un poco como cuando en un banquete oficial o diplomático el jefe de protocolo no tiene más remedio que decidir el orden de puestos en la mesa, prescindiendo de sus sentimientos personales de amistad o de sus preferencias ideológicas. Y de la misma manera que el jefe de protocolo no tiene más remedio que decidir cada caso, procurábamos que los entrevistados nos dieran su interpretación del orden vigente. Sólo unos pocos insistieron tenazmente en poner en el mismo lugar dos posiciones directivas y una minoría no quiso ordenar las posiciones o consideró que algunas de ellas no eran comparables en la misma escala (6).

---

(6) *Análisis de los "no contestan"*.—Dado que el número de los que no contestan en absoluto a esta pregunta es suficientemente notable (un 10 por 100) y dado que los eliminamos en el análisis por razones de facilidad en el cálculo y la comparaciones de los índices, antes de entrar en el análisis se precisan unas líneas sobre el significado de estos casos de no contestación.

Están en primer lugar los que no valoran ninguna de las profesiones. La mayoría de las veces la negativa se justifica con expresiones como «depende de las personas», «en todas las profesiones hay quien tienen mucho y tiene poco prestigio», «es cuestión de la personalidad de cada cual», etc. Un empresario de Galicia nos contestó, por ejemplo, que «todo eso depende de las personas y no me he preocupado nunca de lo que piensa la sociedad española» (núm. 87).

En un segundo término la negativa se debe a incapacidad para entender la pregunta o más bien inhabilidad para construir un orden de rangos entre las cinco profesiones. Esta tendencia se refleja, por ejemplo, en que entre los «no contestan» abundan los empresarios pequeños, los de más de sesenta años, los de Galicia, etc. Un empresario de este tipo nos contestó: «No le veo interés a la pregunta, es puro comadreo» (núm. 281).

Por último vendrían los que simplemente no contestan porque no hubo tiempo sufi-

Al preguntar por el prestigio en «la sociedad española» en vez de en «su opinión personal» queríamos introducir un elemento de objetivización, aunque esperábamos que los elementos subjetivos no dejarían de influir, como

---

ciente para terminar la entrevista (la pregunta de prestigio estaba al final del cuestionario) Esto sucede en algunos casos de empresarios gigantes, que bien podríamos asegurar que son las personas más ocupadas del país (a alguno de ellos hubo que entrevistarles en varios momentos de varios días hasta conseguir completar el cuestionario). Esta tendencia se ve reflejada en que también aparecen supratrerepresentados los «no contestan» entre los empresarios gigantes, los que no tienen ninguna conexión familiar con la empresa, los ingenieros, los de Madrid, etc.

Un hecho importante es que la proporción de «no contestan» se relaciona linealmente con la edad: entre los de más de setenta años no contestan el 21 por 100, mientras que la proporción baja al 6 por 100 entre los de menos de treinta años.

Mucho más interesantes son los que valoran a una o varias profesiones de la lista, pero no a todas ellas. El caso más corriente es el que sólo valora al director de empresa considerando los demás como poco relevante. Este es el caso, por ejemplo, de un barcelonés, heredero de su empresa, para quien, después de valorar al empresario, «los demás carecen de importancia» (núm. 133). Un colega suyo en las mismas circunstancias hace lo mismo, pero con una crítica explícita de las demás ocupaciones:

«Los abogados del Estado —lo sé por experiencia de un pariente mío— cuando sacan las oposiciones son piltrafas, hombres agotados que no pueden ya coger un libro en sus manos. De los coroneles no opino porque no me atrevo. En cuanto a los directores generales e ingenieros de caminos júzguese por sus resultados: ¡Ministerios y carreteras!» (núm. 418).

Otro caso es el de un entrevistado, «hijo y nieto de militares de muy alta graduación» y él mismo militar que no valora al coronel y al ingeniero porque «las cosas han cambiado» (núm. 270). Hay quien no valora al ingeniero de caminos por «ser colega» (número 196). Citemos, por último, el caso, no aislado, del empresario andaluz que deja de valorar al coronel y al D. G., al primero porque «lo conocen sólo en su círculo» y al segundo porque «lo es mientras le dura la canongía» (núm. 216).

En resumen, los que dejan de valorar a una profesión en general lo hacen con un acento crítico que es perceptible sobre todo en el caso de los que no contestan a la valoración del coronel (son, sobre todo, empresarios del país vasco).

Una última palabra sobre otra omisión: a la segunda mitad de la muestra le incluimos en la lista una profesión más: el «médico especialista». Su rango de prestigio vendría a estar inmediatamente detrás del abogado del Estado, lo cual indica una valoración sensiblemente más baja que la que se encuentra en otras partes. Sin embargo, al hacer el análisis decidimos prescindir de este dato sobre el médico porque era un *status* ocupacional que por diversas razones no funcionaban como unívoco en la mente de nuestros empresarios, porque preguntado sólo a la mitad de la muestra la comparatividad era dudosa y el análisis complicado y, finalmente, porque lo incluimos pensando en el análisis comparativo con una encuesta entre la profesión médica que no se llegó a realizar en la forma prevista.

en el empresario que nos decía: «Al Abogado del Estado lo pongo el último por los disgustos que me han dado» (entrevista núm. 337).

En cierto sentido la pregunta era de las que los psicólogos llaman *proyectivas*. Preguntábamos cómo *la sociedad* veía estos grupos directivos para descubrir cómo se siente *él mismo* valorado con respecto a posiciones directivas más o menos paralelas en el mundo no industrial, fundamentalmente el profesional-burocrático.

T A B L A 1

Valoración de las cinco ocupaciones para el total de la muestra

LUGAR DE ORDEN DE PRESTIGIO	Empresario	Dr. general	Ingeniero C.	Abogado E.	Coronel
primero.....	45 %	32 %	12 %	13 %	3 %
Segundo.....	22 »	22 »	29 »	24 »	4 »
Tercero.....	16 »	21 »	30 »	27 »	9 »
Cuarto.....	11 »	19 »	22 »	27 »	19 »
Quinto.....	6 »	6 »	7 »	9 »	65 »
<i>Total contestan....</i>	100 % (393)	100 % (379)	100 % (394)	100 % (389)	100 % (386)

NOTAS.—En las tablas, los títulos de las profesiones valoradas se suelen abreviar a *Empresario*, para «director de una empresa que emplea más de 750 personas»; *Dr. general* o, a veces, *D. G.*, para el «Director general de un Ministerio»; *Ingeniero*, para «ingeniero de caminos»; *Abogado*, para «abogado del Estado», y *Coronel*, para «coronel con mandos».

Las valoraciones se estiman siempre prescindiendo de los que no contestan a la pregunta (véase la nota 6).

En todas las tablas, los números absolutos que suelen indicar el número de casos de un grupo determinado van entre paréntesis. Cuando las cifras son porcentajes, se suele indicar en la primera fila con el signo (%). Cuando las cifras son índices o «lugares medios», se suele indicar en los epígrafes de la tabla. Muchas veces, para no complicar excesivamente las tablas, damos los porcentajes o índices y, al final, entre paréntesis, el número de casos entre paréntesis del grupo que se trata, pero en el que se incluyen los «no contestan»; sin embargo, téngase bien presente que los cómputos se han hecho siempre para los que contestan a cada profesión determinada.

Los resultados más generales para los que contestan a la pregunta nos los da la tabla 1. Lo más saliente e importante es que el empresario sale favorecido frente a las demás profesiones, con un 45 por 100 del *empresariado* (7):

(7) Hablamos del «empresariado» en lugar de los «empresarios» para indicar que los datos basados en las 460 entrevistas están tomados de una muestra estratificada por tamaños en que el número de empresarios a entrevistar en cada grupo de tamaño se



poniéndolo en primer lugar; una proporción menor (32 por 100) coloca en ese lugar al Director general y un número considerablemente menor pone en primer término las restantes profesiones.

Si tomamos los dos primeros lugares (lo que llamamos índice de *preferencia*), la preeminencia del empresario también es clara, con un 67 por 100 poniéndolo en primero o segundo lugar (tabla 2). Este resultado es sor-

T A B L A 2

Índices de valoración de las cinco ocupaciones para el total de la muestra  
(El empresariado)

INDICES DE VALORACION	Empresario	D. G.	Ingeniero	Abogado	Coronel	TOTAL
Índice de prestigio . . . .	45	32	12	13	3	105
Índice de preferencia . .	67	54	41	37	7	207
Lugar medio . . . . .	2,13	2,44	2,73	2,94	4,38	

*Índice de prestigio.*—Proporción que coloca a cada ocupación en primer lugar.

*Índice de preferencia.*—Proporción que coloca a cada ocupación en primero o segundo lugar.

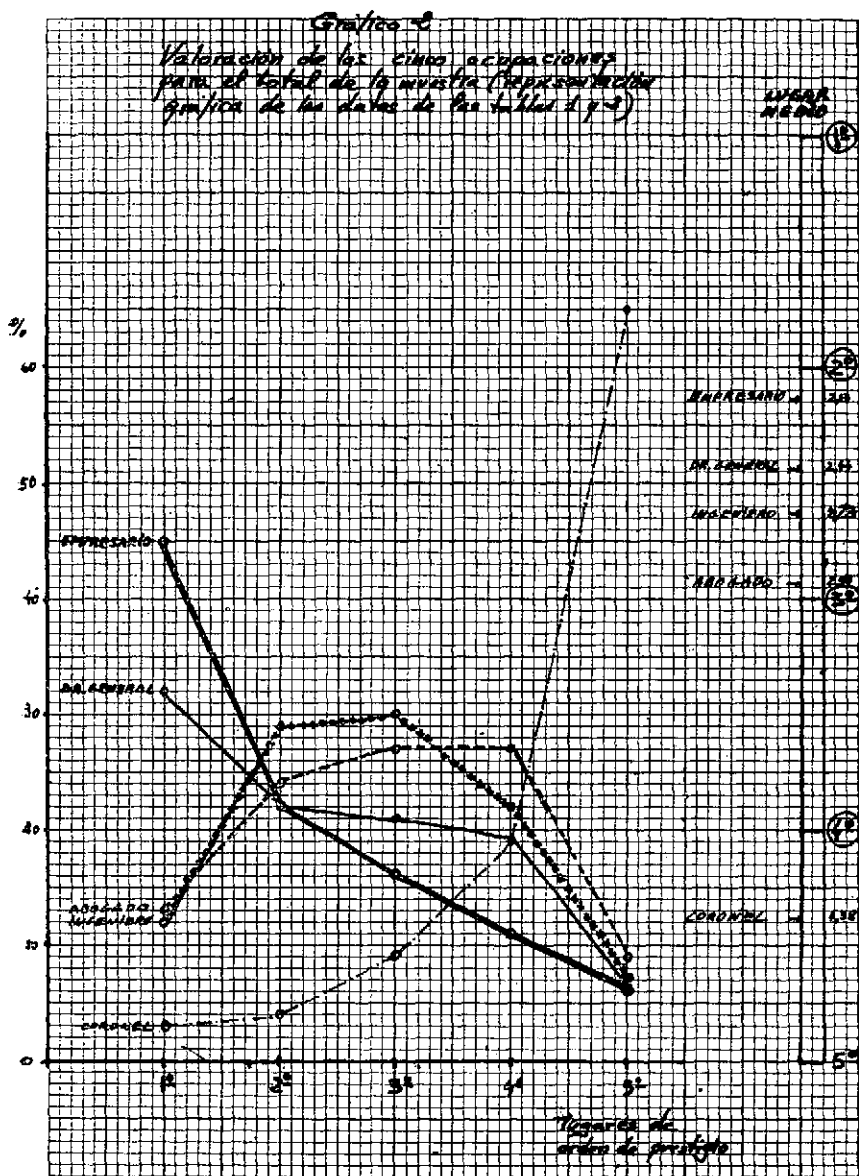
*Lugar medio.*—Media aritmética de 1 a 5 dando valores numéricos a los que lo colocan en primer lugar (5), en segundo (4), en tercero (3), etc.

NOTA.—Aunque los índices de prestigio y preferencia tienen un máximo de 100, como se han hallado del total que contestan a cada profesión, pueden sumar más de 100 por 100 (columna de la derecha) como resultado de que algunos pocos colocan a dos profesiones en un mismo lugar.

obtuvo en proporción al número de personas empleadas en empresas de ese tipo de tamaño, y no al número de empresas. Esto, naturalmente, daba un peso especial a las empresas cuanto mayor fuera el número de personas empleadas, aunque fueran un número muy pequeño del total de empresas.

Si habláramos de empresarios como individuos, la de cada uno de ellos tendría un peso igual, pero considerando la empresa como unidad económica afectando a una masa de consumidores, personal empleado y otras industrias dependientes de grandes suministradores, parece razonable dar a la opinión de los directores de las empresas un peso más o menos proporcional a su importancia en la economía.

Dados los datos que se podían obtener para el muestreo, el número de personas empleadas—reconociendo sus limitaciones—parecería ser adecuado. Naturalmente, cuando las diferencias de opinión por tamaños son grandes, los datos para los 460 empresarios representan una abstracción. El método de muestreo y las diferencias en los resultados entre el «empresariado» y los «empresarios» se discutirán en detalle en un apéndice al estudio cuando se publique en forma de libro, pues ello exigiría demasiado espacio en el contexto de un artículo.



prendente y significativo. Sorprendente en vista de lo que esperábamos encontrar y lo que muchos —sobre todo extranjeros— podrían esperar en un país que aún tiene mucho que hacer en su proceso de industrialización. Importante porque indica que el industrial español tiene conciencia de su

papel, no está a la defensiva frente a una sociedad tradicional (8), y esta es, sin duda, una actitud que indirectamente tiene que favorecer a la industrialización del país, pues una actividad que goza de prestigio está en posición favorable para atraer y retener los talentos necesarios. Sin embargo, las diferencias regionales —como era de esperar— muestran que existen diferencias apreciables en esa seguridad en sí mismos de nuestros empresarios; diferencias estrechamente ligadas con el desarrollo económico y la conciencia de grupo de la clase empresarial.

Se podrá objetar que es natural que, preguntando a empresarios, resulte favorecido el director de Empresa. Sólo la comparación con el lugar que otras profesiones o actividades se atribuirían a sí mismas podría probar una tendencia fuerte en este sentido. Por ejemplo, ¿harían lo mismo nuestros catedráticos de Universidad?

El contraste con otras preguntas en las que dábamos oportunidad a los entrevistados para subrayar sus éxitos, su influencia en la vida económica, etcétera —donde las respuestas pecaban de (auténtica o falsa) modestia—, es demasiado grande para ignorarlo; en todo caso se trataría de una sobrevaloración colectiva de la *clase empresarial* más que de una expresión de ambición personal, lo cual sería perfectamente compatible con la significación que estamos dando a los datos.

Además, tenemos que subrayar que esa alta valoración no es compartida por todos los empresarios (un 17 por 100 lo estiman por debajo de tres de las cinco profesiones) y que existen importantes diferencias de opinión entre empresarios, resultado, sobre todo, del ambiente —del clima de opinión— en que se mueven y de su propia formación, personalidad y posición social. Son esas diferencias las que atraen nuestra atención en las páginas siguientes.

Por otro lado, piénsese en el carácter de «élite» —en el sentido que Pareto (9) dió al término— de las otras posiciones que se comparan con

---

(8) El historiador de la economía A. COLB resume el problema en estos términos: «En varias sociedades del pasado, el mercader o el hombre de negocios se ha valorado por debajo de papeles sociales tales como los clérigos, soldados, maestros y profesionales en general. En otras sociedades la actividad empresarial se vió desmerecida considerablemente. Los hombres de negocios... buscaban el retiro tan pronto como les era posible en su vida para participar en cosas «más dignas de consideración», e intentaban hacer posible el movimiento de sus hijos a puestos y actividades más honoríficos» (ARTHUR H. COLB: *Business Enterprise in its Social Setting*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1959, pág. 149).

(9) VILFREDO PARETO: *Tratatto di Sociologia Generale*, Firenze, 1916, versión francesa autorizada, París, 1917, núms. 2.027 y 2.031.

el empresario: sólo hay que recordar la importancia en la historia moderna española del Ejército, el proceso de selección que ha representado el ingreso en Caminos, la distinción del Cuerpo de Abogados del Estado (10) y su posición en la Administración pública, y finalmente, el poder de un Director general como funcionario político colaborador más directo del Ministro (11).

Nuestros datos no sólo nos permiten decir qué proporción pone qué

---

(10) «Los abogados... llevaban la batuta política de la España del siglo XIX... Algunos abogados salieron de la misma burguesía pero sobre todo se reclutaron entre los terratenientes y pequeños propietarios provincianos... La obra de la Restauración descansó sobre sus cabezas... Entre los abogados se formó la clase parlamentaria más distinguida... Dominaron la tribuna pública y escalaron con facilidad el poder... En las Cortes de 1901 de un total de 389 diputados 244 eran abogados, 19 ingenieros, 11 médicos, 17 industriales, 9 agricultores, 89 funcionarios y otros» (J. VICENS VIVES: *Historia social y económica de España y América*, tomo IV, pág. 174, Editorial Teide, Barcelona, 1959).

(11) Como simple ejemplo de la valoración histórica de este tipo de ocupaciones véanse estas sabrosas citas de algunos personajes galdosianos que tan bien retratan nuestro siglo XIX: «... Reconociendo que no había carrera a la altura de su milagroso niño, pensaba dedicarlo a ingeniero, porque la abogacía es cosa de charlatanería. Ingeniero, pero ¿de qué?, ¿civil o militar? Pronto notó que a Valentín no le entusiasmba la tropa y que, contra la ley general de las aficiones infantiles, veía con indiferencia los uniformes. Pues, ingeniero de Caminos» (GALDÓS: «Torquemada en la hoguera», *Obras Completas*, Aguilar, tomo V, pág. 911).

«Era el chico más aplicado de la escuela y el amigo mejor que Cadalso tenía en ella. Su padre, sacristán de la iglesia de Montserrat le destinaba a seguir la carrera de Derecho, porque se le había metido en la cabeza que el mocosito aquél llegaría a ser personaje, quizá orador célebre, ¿por qué no ministro?» (GALDÓS: «Miau», *Obras Completas*, Aguilar, tomo V, pág. 552).

«Gustavo, hijo primogénito del marqués de Tellería, era, según el común sentir, lo mejor de la casa, la honra de la clase en que naciera y una esperanza para la patria. Inútil decir que era abogado... Había seguido la carrera genuinamente nacional y aventurera por excelencia» (GALDÓS: «La familia de León Roch», *Obras Completas*, Aguilar, tomo IV, pág. 791).

«Con ser tipos perfectos de la miseria disimulada, las niñas de don José se habrían horrorizado de que se les propusiera casarse con un hábil mecánico, con un rico tendero o con un propietario de aldea. Doña Laura... no pensaba en alianzas denigrantes. Sus ilusiones eran que Emilia se casase con un médico... En cuanto a Leonor, a quien su madre suponía dotada de un talento poco común, le vendría bien un oficial de Estado Mayor, de Ingenieros o algo así» (GALDÓS: «La desheredada», *Obras Completas*, Aguilar, tomo IV, pág. 1.019).

GALDÓS, no sin la misma ironía con que presenta el prestigio clásico del mundo profesional recoge también la ascensión del nuevo mundo industrial: «... hombre de negocios, hombre que se puede poner delante del rey; sí, señor; porque es un hombre que paga la contribución, un hombre de orden, de ley...» (GALDÓS: «La desheredada», *Obras Completas*, Aguilar, tomo IV, pág. 1.138).

profesión en cada uno de los lugares de orden, de uno a cinco, sino dar un valor numérico ordinal medio a su posición en una escala de prestigio de 1 a 5 (si todos los que contestan pusieran una profesión en primer lugar, su puesto sería 1; si todos en el quinto, le correspondería el 5; cómo es natural, no puede existir tal unanimidad en la práctica, y por ello los valores intermedios son los modales).

El empresario, que tantos colocaban en primero o segundo lugar, naturalmente ocupa en esta escala un puesto o lugar medio muy favorable: 2,13. Le sigue el Director general (2,44), y ya, con más diferencia, el ingeniero de Caminos (2,73) y el Abogado del Estado (2,94). A pesar de la distancia que separa al empresario del Abogado del Estado, ésa es pequeña comparada con la del intervalo entre este último y el coronel con mando, que se sitúa en el puesto 4,38. Es sorprendente que los empresarios no valoren más las posiciones directivas del Ejército dada la importancia que tienen en la vida pública española contemporánea. Algunos entrevistados se daban cuenta de esto, como lo reflejan estos dos comentarios literales:

«Aunque hay demasiados coroneles, hemos de darles un mínimo valor, ya que estamos en un Estado militarista.» (Entrevista número 217.)

«El último va el coronel, ¡si se entera...!» (número 405).

Son de destacar las diferencias de rango entre tres posiciones de carácter público: el Director general, el Abogado del Estado y el coronel con mando. Aunque el D. G. y el coronel son ambos *autoridades*, en la mente de los empresarios su prestigio es muy distinto (2,44 el lugar medio del Director general y 4,38 para el coronel), y, lo que es más importante, funcionan de manera muy distinta, esto es, representan valoraciones basadas en criterios muy diferentes, como sugiere nuestro análisis. Vale la pena insistir en la posición del Director general (2,44) frente a los ingenieros de Caminos y abogados del Estado (incidentalmente muchas veces los denominaremos, para abreviar, simplemente ingenieros y abogados), tan próximos entre sí (2,73 y 2,94). Aquí funciona indudablemente una valoración acusada del poder político; valoración que Ortega atribuía a la sociedad española cuando escribía en un ensayo sobre «el poder social» (por el que entendía algo muy parecido a lo que nosotros llamamos prestigio):

«Hay oficios a los cuales va con aproximada normalidad adscrita cierta dosis de poder social. La frecuencia con que hallamos esta adscripción nos hace pensar que es lógica y bien fundada. Así, acaece que en España, por ejemplo, el hombre político que ha sido gober-

nante o que está en propinquidad de serlo goza de un enorme poder social. Cualquier mequetrefe que durante veinticuatro horas ha asentado sus nalgas en una poltrona ministerial queda para el resto de su vida como socialmente consagrado. Todos los resortes específicamente sociales funcionan en su beneficio. No sólo tiene influencia política en el Parlamento y en las esferas del Gobierno, sino que al entrar en un baile privado o sentarse ante una mesa convivial parece que es "alguien". Y no disminuye la realidad del hecho el que los presentes tengan de sus dotes individuales la idea menos favorable. Lo característico de esto que llamo "poder social" es que existe y funciona, aunque individualmente no queramos reconocerlo» (12).

AFINIDAD DE UNAS PROFESIONES CON OTRAS EN SU PRESTIGIO

Al decidir el primero y sucesivos lugares el orden en que se elegían las profesiones no se debía simplemente al azar: ciertas combinaciones de las muchas posibles se dan con mayor frecuencia, y, como veremos después, reflejan actitudes bien diferenciadas.

Las combinaciones de posiciones mencionadas alternativamente en los

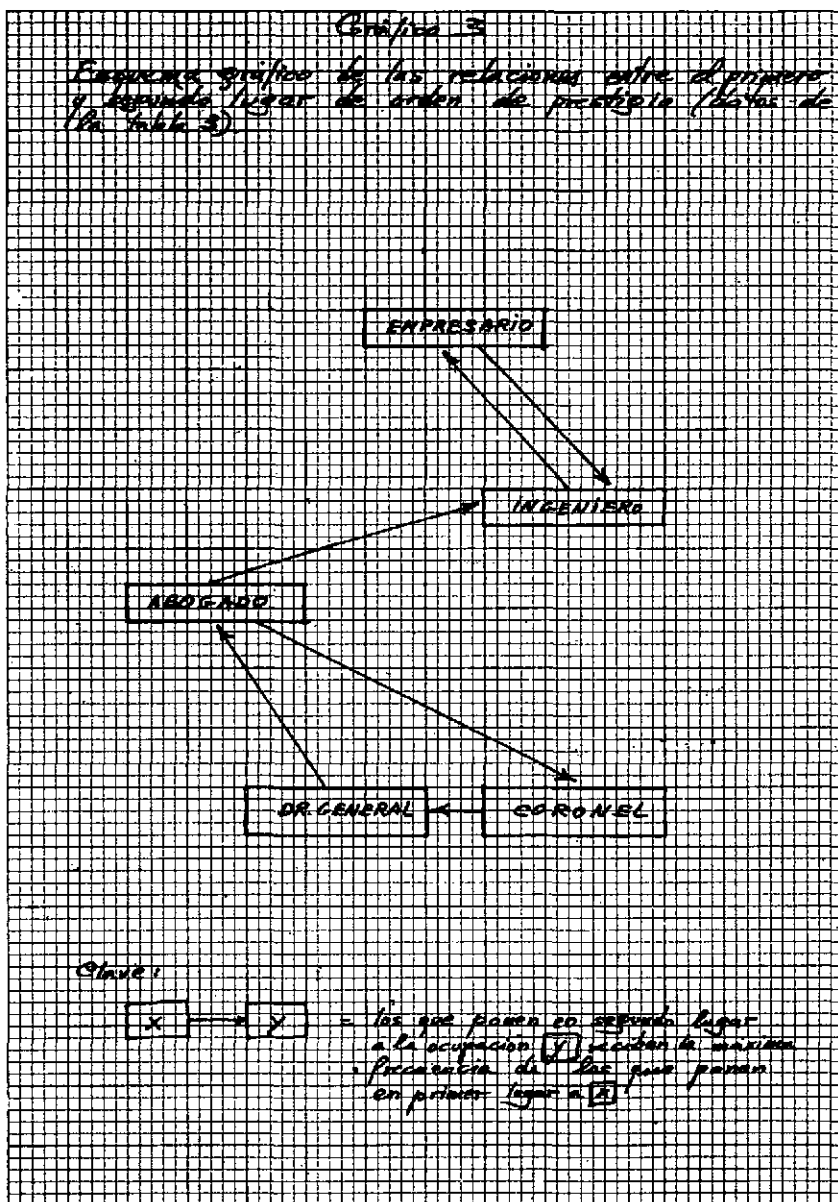
T A B L A 3

Relaciones entre el primero y segundo lugar de orden de prestigio

CONSIDERAN EN PRIMER LUGAR A:	CONSIDERAN EN SEGUNDO LUGAR A:					TOTAL
	Empresario	D. G.	Ingeniero	Abogado	Coron	
Empresario.....	—	35	38	23	2	100 % (173)
Dr. general.....	37	—	21	32	6	(126)
Ingeniero.....	50	21	—	23	2	( 48)
Abogado.....	28	24	38	—	10	( 50)
Coronel.....	—	55	—	11	—	( 9)

dos primeros lugares nos permiten hablar de una afinidad entre ciertas profesiones. Así, por ejemplo (tabla 3), más de un tercio (38 por 100) de

(12) ORTEGA Y GASSET: «El poder social», en *Obras Completas*. Revista de Occidente, Madrid, tomo III, pág. 486.



los que han mencionado al empresario en primer lugar ponen en segundo al ingeniero, pero sólo un 2 por 100 entre ellos ponen en segundo lugar al coronel. Por otro lado, ninguno de los que dan el primer puesto al co-

ronel ponen en el segundo al empresario, pero más de la mitad ponen en ese lugar al D. G. O para tomar otro ejemplo, de los que ponen al abogado en primer lugar, un 10 por 100 coloca al coronel inmediatamente después (compárese este grupo con el 2 por 100 de la combinación empresario-coronel).

En resumen, existe una afinidad entre el empresario y el ingeniero, que se refleja en que muchos de los que dan prestigio a uno se lo dan también al otro. Por otro lado, hay también una afinidad entre las profesiones académico-burocrática y la técnica por el número de los que ponen

T A B L A 4

Proporción que eligen a cada una de las posibles combinaciones de dos profesiones (en primero y segundo lugar) para el total de la muestra

PONEN EN PRIMERO O SEGUNDO LUGAR, INDISTINTAMENTE A:	Proporción
Empresario — Dr. general .....	24 %
Empresario — Ingeniero .....	20 »
Empresario — Abogado .....	12 »
Abogado — Dr. general .....	11 »
Dr. general — Ingeniero.....	8 »
Abogado — Ingeniero.. .....	7 »
Coronel — Dr. general.....	4 »
Coronel — Ingeniero.....	
Coronel — Abogado.....	1 »
Coronel — Empresario .....	1 »
No dicen.....	10 »
<i>Total</i> .....	100 % (460)

NOTAS.—Sobre el análisis de los «no dicen» véase la nota 6.

La combinación coronel-ingeniero sólo se da en un solo caso.

Nótese bien que las combinaciones aquí recogidas significan los que colocan a uno u otro en el primero o segundo lugar.

el ingeniero a continuación del abogado, y la minoría importante que opta por la combinación inversa. Asimismo es marcada la afinidad entre el coronel y el D. G., aunque sólo una minoría —no despreciable— de los que han puesto al D. G. en primer lugar, colocan en segundo al coronel; en todo caso son más los que combinan empresario-coronel o ingeniero-coronel. Es evidente, además, la afinidad entre las preferencias por el mundo buro-



crático y oficial en la frecuencia alta de la combinación Director general-Abogado del Estado. Los datos de la tabla 3 y el esquema gráfico 3 reflejan esas relaciones de afinidad, más o menos recíprocas.

Otra manera de ver los mismos datos, que tiene la ventaja de tener en cuenta la proporción de casos que han puesto una profesión en primer lugar respecto del *total* de casos (cosa que no hace la tabla 3), muestra la frecuencia de las distintas combinaciones en la muestra (tabla 4). Vemos así que la combinación más preferida es la de empresario-Director general (24 por 100) (lo cual no obsta para que las dos ocupaciones pertenezcan a mundos distintos), seguida muy de cerca por una industrial-técnica como es la de empresario-ingeniero (20 por 100). La combinación netamente no empresarial abogado-Director general es ya claramente minoritaria (11 por 100).

#### LAS DIMENSIONES DE LAS POSICIONES DIRECTIVAS O LOS COMPONENTES DEL PRESTIGIO

En este punto, y antes de proceder con el análisis, queremos explorar brevemente y con muchas reservas una caracterización operacional de los aspectos bajo los que se podrían ordenar de más a menos cada una de las posiciones. Aquéllos vendrían a ser como las dimensiones en que se evalúan las cinco profesiones, partiendo de que cada una representa, de un modo característico y saliente, una dimensión y que participa en mayor o menor grado en las otras cuatro (13). Esas dimensiones, en la medida en que la

---

(13) En ésta como en las demás variables no es necesario decir que nos movemos siempre en términos relativos; es decir, todas las profesiones recogidas, al ser de las más prestigiadas en una sociedad, requieren una dosis bastante considerable de técnica o de autoridad. Cuando decimos que una de ellas es la última en una determinada dimensión no queremos decir que carezca de autoridad o de técnica o de la dimensión que sea, sino que *relativamente a las otras* requiere una dosis menor de ese factor. Como de lo que aquí se trata es de un análisis interno de estas cinco profesiones las ordenamos siempre desde un máximo (+20) a un mínimo (-20), sin permitir que dos tengan el mismo peso, para tratar de conseguir un índice medio comparativo.

Nótese, además, que la misma forma de estar redactada la pregunta del prestigio imposibilita a los entrevistados el decir que todas están en primer lugar (aunque alguno a pesar de ello no deje de situar a dos o más ocupaciones en el mismo lugar). Probablemente si introdujéramos estas cinco ocupaciones dentro de una lista más heterogénea y numerosa nos saldrían todas altamente valoradas. Pero nosotros partimos aquí de que son ya ocupaciones de *élite* altamente valoradas y lo que tratamos de ver es el análisis de las diferencias internas entre ellas, reflejo de otros tantos factores externos interesantes para un análisis estructural.

presencia mayor de una u otra está correlacionada con el prestigio dado a las ocupaciones, nos da lo que implícitamente deben operar como «componentes del prestigio». En la tabla 5 encontrará el lector las dimensiones implícitas en cada una de las cinco profesiones y la posición de las mismas en cada una de ellas. Suponiendo que los pesos numéricos que damos a cada profesión en cada una de las dimensiones se pudieran sumar, obtenemos

T A B L A 5

Modelo de los componentes del prestigio de élite en una sociedad industrial, aplicado a cinco ocupaciones

OCUPACIONES	VALORES NUMERICOS CORRESPONDIENTES A LOS COMPONENTES DEL PRESTIGIO O DIMENSIONES					TOTAL algebraico
	Autoridad	Técnica	Organización	Industrial	Académica	
Empresario.....	- 10	0	+ 20	+ 20	- 20	+ 10
Abogado del E.....	0	+ 10	- 10	- 10	+ 20	+ 10
Coronel. ....	+ 10	- 20	0	- 20	- 10	- 40
Dr. general .....	+ 20	- 10	+ 10	0	0	+ 20
Ingeniero de C.....	- 20	+ 20	- 20	+ 10	+ 10	0

así un índice que vendría a ser como la resultante de la mayor o menor participación en cada una de las dimensiones. Si una posición favorable en el mayor número posible de esas dimensiones contribuye al prestigio, debería existir una relación entre ese índice y el prestigio atribuido; es decir, operarían como «componentes del prestigio».

Las dimensiones se pueden caracterizar del siguiente modo: Primero, la de *autoridad* o grado en que las decisiones del titular afectan o pueden afectar legítimamente a la sociedad. El D. G., que constantemente dicta decisiones normativas —incluso de carácter general—, la representa en su grado máximo (por lo cual le damos un peso de + 20); le sigue el coronel (+ 10), el Abogado del Estado (0), el empresario (- 10) y, finalmente, el ingeniero (- 20).

Segundo, la *técnica*, que representa el conjunto de conocimientos de carácter especializado, científico y aplicado, y no derivados de la experiencia ni ligados estrechamente a cualidades de la persona. Es la dimensión típica del ingeniero.

Una tercera, más difícil de definir, es la de *organización*, que sería en este caso la capacidad de coordinación de actividades múltiples y complejas a través de una cooperación voluntaria y la utilización de información; todo ello para lograr determinados fines racionales. La Empresa industrial, sobre todo de cierta importancia, indudablemente requiere esta habilidad en grado extremo.

La cuarta dimensión es *tradición* que supone el énfasis en valores, símbolos, ritual, respeto, hábito, dedicación incondicional y continuidad con el pasado. En este sentido es lo opuesto a la actitud racionalista, pragmática, igualitaria, escéptica de obligaciones limitadas y específicas y de innovación constante, que caracteriza la sociedad industrial. Por razones inherentes a su función, el Ejército ha sido tradicional. Además, la *profesión de las armas* ha sido una de las primeras —anterior al empresario industrial— mucho tiempo íntimamente ligada a la nobleza y participando de su prestigio tradicional. Para que el signo de los índices sea congruente en la tabla, la llamaremos *industrial*, con lo que el coronel que representa un máximo de «tradición», tendrá un valor de — 20.

Por último, tenemos la dimensión *académica*, la cual infiere títulos universitarios y estudios exigidos para ejercer la actividad profesional. Los titulares de otras posiciones pueden —y muchas veces tienen— esos títulos y conocimientos generales, pero sólo en el caso del Abogado del Estado y del ingeniero de Caminos son un requisito *sine qua non*.

La suma de los valores asignados a cada una de las posiciones en estas cinco dimensiones —que tiene bastante de provisional— nos da un índice final, una valoración hipotética, de cada una de ellas en función de las cinco dimensiones utilizadas *tal como las hemos definido*.

Es interesante notar que el orden de rangos así resultante no difiere apenas del prestigio asignado por los propios empresarios. En efecto, la única diferencia está en que el D. G. obtiene un índice más elevado que el empresario, cuando los empresarios les atribuyen un lugar medio ligeramente más bajo que el de ellos mismos. Esto puede ser el resultado del sesgo que introduce en la valoración del prestigio el tener que evaluar la propia actividad. El paralelismo —con la excepción citada— sugiere que las dimensiones latentes que hemos tratado de definir y hacer explícitas pueden muy bien haber sido «componentes del prestigio» implícitamente usadas por nuestros entrevistados, y que valdría la pena explorar en futuros estudios.

Por último, en el mismo modelo podemos intentar valorar el peso que a cada dimensión darían nuestros empresarios teniendo en cuenta los diferentes valores con que entran las profesiones en cada dimensión y el porcentaje que

coloca a cada profesión en primer lugar. Como la mayoría coloca al empresario en primer lugar y éste entra con un peso +20 en las dimensiones «organización» e «industrial» no es de extrañar que sean esas las más valoradas por el empresariado (tabla 6).

T A B L A 6

Valoración de los distintos componentes de prestigio para el total de la muestra

COMPONENTES DEL PRESTIGIO	Valor medio
«Organización».....	+ 8,1
«Industrial».....	+ 7,9
«Técnico».....	- 0,1
«Autoridad».....	- 0,2
«Académico».....	- 5,3

NOTA.—Esta tabla es una de las posibles aplicaciones del modelo presentado en la tabla 5 a los datos empíricos. El *valor medio* de cada componente se obtiene de la suma de los productos del *índice de prestigio* concedido a cada profesión (tabla 2) por los respectivos *pesos numéricos* dados a cada una de ellas en la dimensión de que se trate (tabla 5) y dividiendo todo ello por la suma total del índice de prestigio. Por ejemplo, el valor medio concedido a la dimensión «organización» sería :

$$\frac{(+ 20 \cdot 45) + (- 10 \cdot 13) + (0 \cdot 3) + (+ 10 \cdot 32) + (- 20 \cdot 12)}{45 + 13 + 3 + 32 + 12} = 8,1$$

## II. INDUSTRIALIZACION Y PRESTIGIO DE PROFESIONES

EL EMPRESARIO NO GOZA DEL MISMO PRESTIGIO EN TODA ESPAÑA

*La España industrializada da mayor prestigio al empresario*

La sociedad pre-industrial tenía su propia estructura de prestigio garantizada por el orden estamental con sus honores y privilegios. Durante siglos los mercaderes y artesanos, banqueros y los pocos dueños de minas y manufacturas, con pocas excepciones, incluso siendo ricos y poderosos, no podían compararse con el más modesto hidalgo.

A fines del siglo XIX en la mayoría de los países europeos la desigualdad jurídica y de prestigio social se puso en duda (ya no estaba justificada por diferencias de función) y el XIX en muchos países en proceso de industrialización está lleno de intentos de los nuevos empresarios industriales para obtener el respeto y el poder social del que se creían merecedores. Los portavoces de la clase empresarial pusieron a su servicio el pensamiento de su tiempo para exaltar la función empresarial: ideas religiosas puritanas más o menos secularizadas, el individualismo liberal, el darwinismo social, el saint-simonismo, el nacionalismo (14). Ideologías que discutían la preeminencia de las clases terratenientes, de la nobleza, de la burocracia, del ejército, e incluso de los abogados que habían sido de los principales beneficiarios de la Revolución francesa, según los países. El empresariado se sirvió de ellas para liberarse de las trabas de la sociedad tradicional, entrar en ella en pie de igualdad, justificar su continua dedicación a los negocios cuando su riqueza les hubiera permitido otro tipo de vida y al mismo tiempo justificar su posición de autoridad frente al obrero. El empresario no siempre ha tenido prestigio, lo ha conquistado en el curso de la industrialización.

España es un país con grandes diferencias regionales en su industrialización. Históricamente la conciencia «burguesa» a diferencia de la de «clase media» —para usar una distinción de Vicens Vives (15)— se ha desarrollado inicialmente sólo en determinadas regiones. Todo ello nos hacía esperar apreciables diferencias regionales en el prestigio de distintas actividades, a pesar de la creciente integración económica y social del país (que no elimina todavía una falta de consenso general mayor que el de otros países).

Para este análisis —como otros muchos del estudio— agrupamos las trece provincias en que hicimos entrevistas en dos regiones caracterizadas por el grado de industrialización (16): la «España industrializada» y la «España en proceso de industrialización» (A ellas habría que añadir una tercera España: la «España no industrializada», pero ésta, como es obvio, no fué incluida en

---

(14) Pueden verse los trabajos de REINHARD BENDIX: «A Study of Managerial Ideologies», *Economic Development and Cultural Change*, vol. V, núm. 2, enero 1957. «Industrialization, Ideologies, and Social Structure», *Amer. Sociol. Rev.*, vol. 24, número 5, octubre 1959.

(15) J. VICENS VIVES, *op. cit.*, pág. 152.

(16) Operacionalmente la división se basa en el índice de población trabajadora industrial (véase la tabla 14 y la nota 24). Preferimos este índice al de renta *per capita* (aunque la correlación entre uno y otro es naturalmente muy alta, concretamente  $r = +0,88$ ), porque es el que hemos usado como criterio en nuestra muestra y porque, sin duda, diferencia mucho más que la renta el desarrollo propiamente industrial (correla más con el índice de renta industrial del Banco de Bilbao que la renta *per capita* con este último).

la muestra). Por un lado, están las cinco provincias con un índice de población industrial más alto: Vizcaya, Barcelona, Guipúzcoa, Madrid y Asturias; por otro, la España en proceso de industrialización: Valencia, Zaragoza, Alicante, Cádiz, Coruña, Pontevedra, Córdoba y Sevilla.

¿Se diferencian en el prestigio que dan a distintas actividades los empresarios de las «dos Españas»? Ciertamente, y en la dirección esperada, como lo prueba la tabla 7 con el lugar medio dado a cada posición en cada zona. El

T A B L A 7

Zonas de desarrollo industrial y valoración del prestigio de las cinco ocupaciones

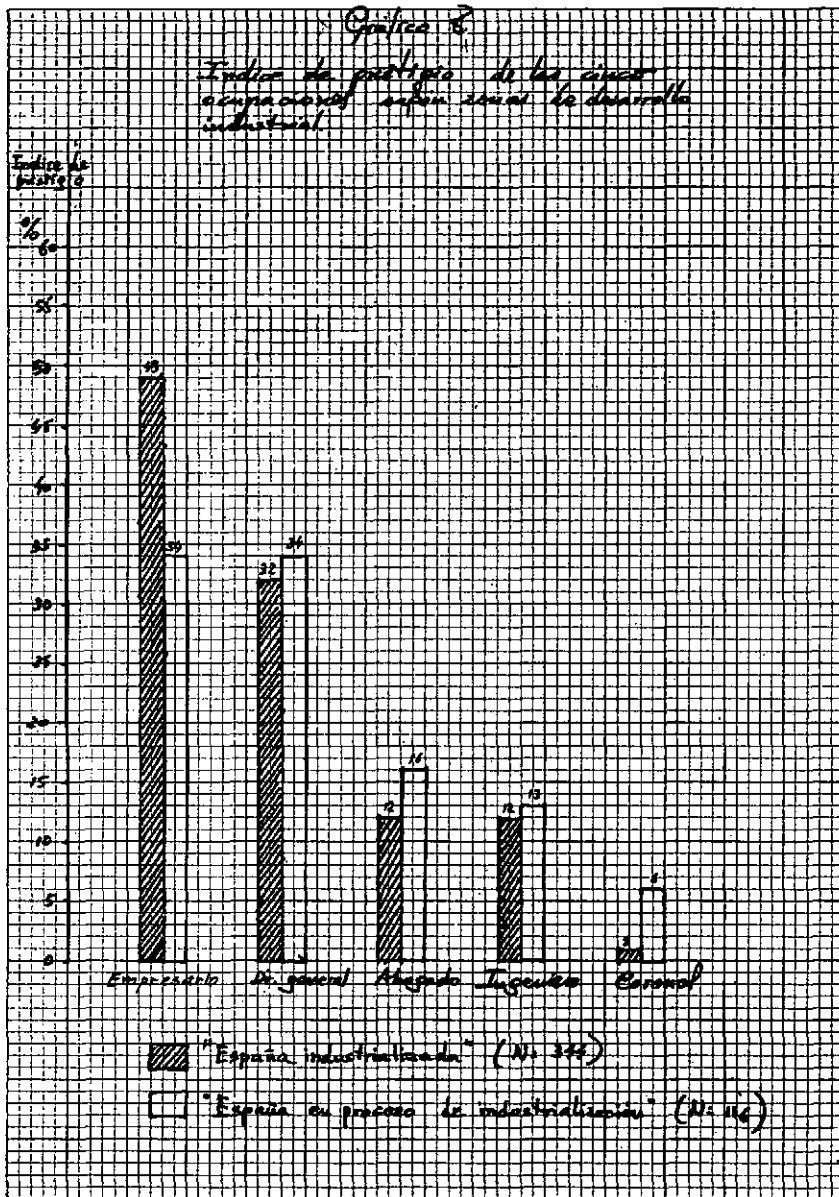
	LUGAR MEDIO DE PRESTIGIO CONCEDIDO AL:					(N)
	Empresario	Abogado	Coronel	Dr. General	Ingeniero	
España industrializada.. . . . .	1,98	2,82	4,55	2,47	2,81	(344)
España en proceso de industrialización.....	2,55	3,15	3,98	2,35	2,81	(116)
<i>Diferencia.....</i>	- 0,57	-- 0,33	+ 0,57	+ 0,12	0	

NOTA.—El signo (—) en las diferencias indica, por definición, si la profesión de que se trata es *menos* valorada en la «España en proceso de industrialización».

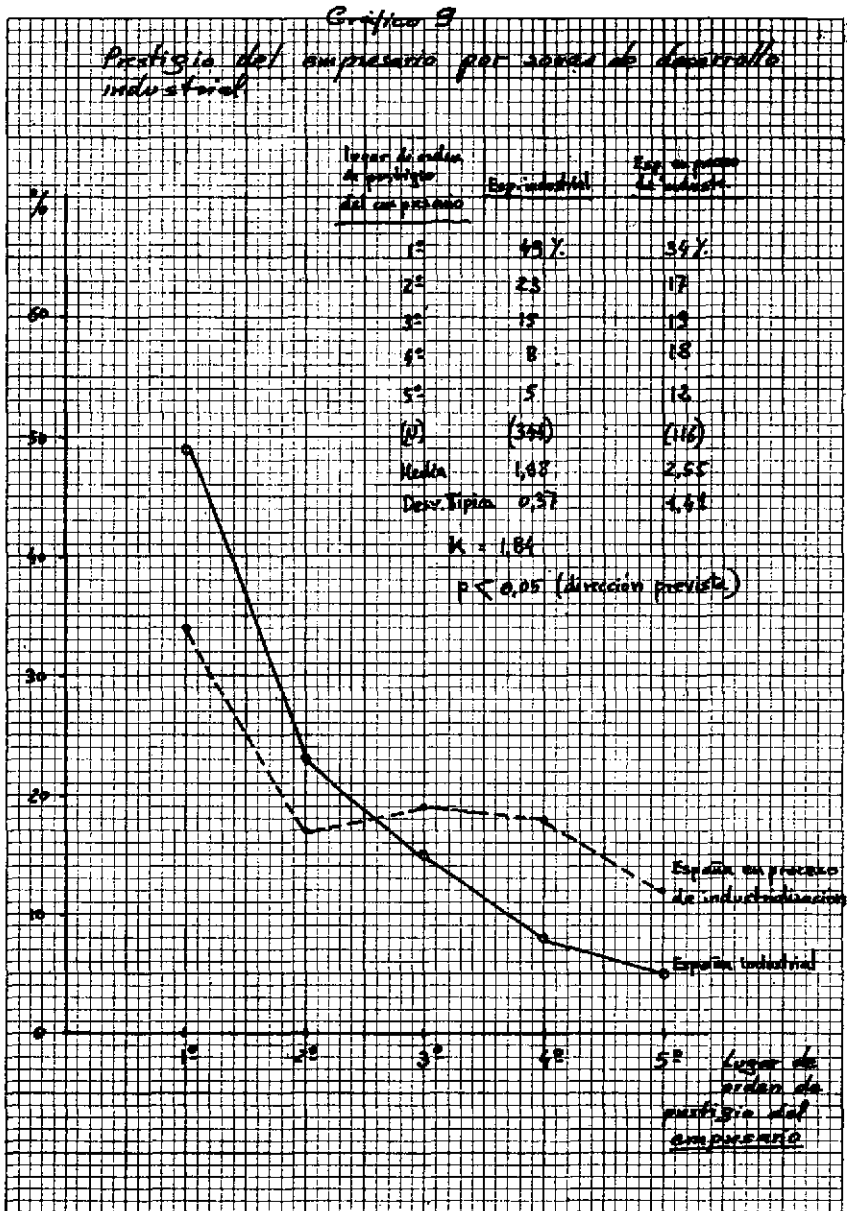
empresario —representante del mundo industrial— pierde en la España menos industrial los mismos puntos que gana el coronel, que representa un mundo tradicional existente ya antes de la sociedad industrial. También el D. G., representante del poder político frente al privatismo de los negocios, gana prestigio en la España no industrial.

Si consideramos el *índice de prestigio* (17) vemos todavía más claramente

(17) OTIS DUDLEY DUNCAN señala la utilidad de usar como índice de prestigio la proporción de los que colocan a una ocupación en el primero o segundo lugar más bien que el «lugar medio» puesto que «se ha señalado repetidamente en estudios de prestigio que los que contestan están menos dispuestos a hacer o capacitados para hacer juicios negativos que juicios positivos» (O. D. DUNCAN: «A Socioeconomic Index for all (NORC study) occupations», en A. J. Reiss, op. cit., pág. 117). Nosotros usamos uno y otro tipo de índices según los casos. La preferencia por el *índice de prestigio* en lugar del *lugar medio* descansa muchas veces en la mayor facilidad de cómputo y mayor visibilidad para el lector aunque sea algo menos preciso.



cómo el empresario de la España industrializada valora al director de empresa (49 por 100) por encima de sus colegas en la España que empieza a estarlo (34 por 100). En cambio, todas las demás posiciones directivas se valoran



más por los hombres de negocios de la España menos industrializada (gráfico 8). La diferencia es particularmente acusada en el caso del coronel. El



gráfico 9 muestra en detalle la valoración del empresario —del primero al quinto lugar— en ambas zonas: queda demostrado que la diferencia de prestigio entre ellas es significativa estadísticamente a un nivel del 95 por 100 (18).

*Las diferencias provinciales matizan nuestras conclusiones  
sobre las "dos Españas"*

La provincia en España constituye hoy en día una auténtica realidad social. Cada provincia es el centro de una vida económica, social y política, con su clima de opinión característico. Lo que fué inicialmente sobre todo un centro administrativo se ha convertido en un centro cultural, económico, de comunicaciones y un núcleo de integración social. Era, pues, de esperar que dentro de las dos Españas —industrial y en proceso de serlo— hubiera diferencias apreciables y que hubiera algunas desviaciones de las medidas centrales que caracterizan a ambas.

En la tabla 10 aparece el lugar medio de prestigio para cada profesión en las distintas provincias. El empresario es valorado por encima de la media total en Vizcaya (1,62), Barcelona (1,89) y Guipúzcoa (2,00) y más que la media de las provincias menos industriales en Madrid (2,23). Sólo en una provincia industrial, Asturias, su valoración (2,90) desciende apreciablemente com-

(18) Es decir, que una diferencia como ésta, supuesto que se debiera a puras variaciones muestrales debidas al azar, sólo aparecería menos de cinco veces entre cada cien muestras, lo que es estadísticamente aceptable en este tipo de investigaciones.

Deliberadamente no hemos usado pruebas estadísticas de inferencia en el curso de nuestro estudio dada la naturaleza del mismo. El tema de las pruebas de significación en estudios sociológicos basados en encuestas de opinión ha sido objeto de una seria polémica: HANAN C. SELVIN: «A Critique of Tests of Significance in Survey Research», *Amer. Soc. Rev.*, XXII (1957), 519-27; DAVID GOLD: «Comment», y H. C. SELVIN: «Reply», *ib.*, XXIII (1958), 85-86. Hemos preferido ver si las relaciones que encontramos se repiten en multitud de grupos distintos —por ejemplo, empresarios nacidos en y fuera de la región, con estudios jurídicos o técnico superiores, de distinta edad, etc., según los casos—. También hemos procurado ver si las variaciones en frecuencia de actitudes son paralelas a variaciones en la posición social —por ejemplo, la integración en la comunidad empresarial—. Este tipo de «réplicas internas» y el análisis cuidadoso de las «desviaciones» de lo que esperábamos en virtud de ciertas hipótesis —por ejemplo, el caso de Madrid parte de la España, industrializada, pero también, y sobre todo, capital de la nación— nos ofrece más confianza que la aplicación más o menos mecánica de «pruebas estadísticas» para cuya aplicación no se dan *todos* los requisitos lógicos y matemáticos. Además, el error de muestreo es sólo *uno* de los que pueden entrar en un estudio por encuesta por lo que la prueba estadística sin más no es suficiente para juzgar la validez de los datos.

parado con la situación más favorecida del mundo burocrático-oficial: el Abogado del Estado, el coronel y el D. G. De las ocho provincias (o mejor, seis

T A B L A 1 0

Prestigio de las cinco profesiones por provincias

PROVINCIAS	LUGAR MEDIO DE PRESTIGIO CONCEDIDO A:					
	Empresario	Abogado	Coronel	Dr. Gral.	Ingeniero	(N)
Vizcaya.....	1,62	2,65	4,65	2,49	3,18	( 71)
Barcelona.....	1,89	3,07	4,59	3,23	2,63	(156)
Guipúzcoa.....	2,00	3,10	4,43	2,48	2,55	( 25)
Madrid.....	2,23	2,71	4,54	2,21	2,93	( 77)
Asturias.....	2,90	2,00	3,80	2,10	3,60	( 15)
Valencia.....	2,79	3,86	3,55	1,93	2,69	( 31)
Alicante.....	3,06	2,73	3,82	2,31	2,94	( 16)
Zaragoza.....	2,38	2,67	3,92	2,38	3,36	( 15)
Cádiz.....	2,08	3,00	3,64	3,00	3,36	( 14)
Córdoba-Sevilla.....	2,20	2,95	4,42	2,42	2,80	( 20)
Coruña-Pontevedra...	2,89	3,00	4,63	2,53	2,27	( 20)
<i>Total.....</i>	2,13	2,94	4,38	2,44	2,73	(460)
Diferencia entre los lugares extremos.....	1,44	1,21	1,10	1,30	1,33	

grupos de provincias) (19) que consideramos en proceso de industrialización sólo en Cádiz (2,08) se le valora por encima de la media nacional.

Las diferencias provinciales nos obligan a matizar la diferencia entre las

(19) Agrupamos siempre a Coruña y Pontevedra y a Córdoba y Sevilla dada la similitud básica de la región y el escaso número de casos. Es muy posible que el corto número de casos con que contamos en algunas ocasiones —y que obedece a razones estructurales reales— influya en algunas de las desviaciones no del todo explicadas. Quizá a algún lector le extrañe muchas veces las consecuencias que sacamos de grupos muy reducidos producto de una división múltiple de variables. Es casi obligado en este tipo de estudios esta progresiva reducción de los grupos a medida que se complica el análisis y, citando una autoridad diríamos que «no se necesita un número representativo de casos en cada estrato o subgrupo de una determinada población con objeto de demostrar las conclusiones y generalizarlas a aquella población; lo que se necesita simplemente es suficiente número de casos para todos los grupos en conjunto» (HERBERT H. HYMAN y PAUL B. SHEATSLEY: «The Authoritarian Personality: a Methodological critique», en Richard Christie and Marie Jahoda (eds.), *Studies in the Scope and Method of the Authoritarian Personality*. The Free Press, Glencoe, Ill., 1954, pág. 51.)

dos Españas y a tratar de explicar dos excepciones, pero en conjunto confirman la conclusión fundamental de que el prestigio del empresario —o más exactamente su autoconciencia de prestigio— está en función del grado de industrialización. No es un azar que las tres provincias más industrializadas sean también las que le den más prestigio y justamente en el mismo orden en que se sitúan por la importancia de su población industrial.

Fijémonos por un momento en las otras posiciones en que se diferencian las provincias industrializadas de las que están en vías de serlo. De las cinco industriales sólo en Asturias el militar está en un lugar superior a la medida nacional, y sólo en Córdoba-Sevilla y las provincias gallegas, entre las no industrializadas, su posición es menos favorable que esa media. El D. G., favorecido en general por la España en industrialización, encuentra —igual que el coronel— una recepción más respetuosa en Asturias. Las otras provincias de la periferia industrial niegan su admiración a este representante del poder central y quizá piensen como un industrial guipuzcoano que nos decía: «El D. G. tendrá mucho prestigio en Madrid, pero aquí muy poco» (núm. 54). Lo cual es cierto porque el D. G. goza en la capital de España de un prestigio superior a la media nacional.

Por otro lado tenemos la actitud de un empresario alicantino, muy joven, que ponía en primer lugar al D. G. y decía:

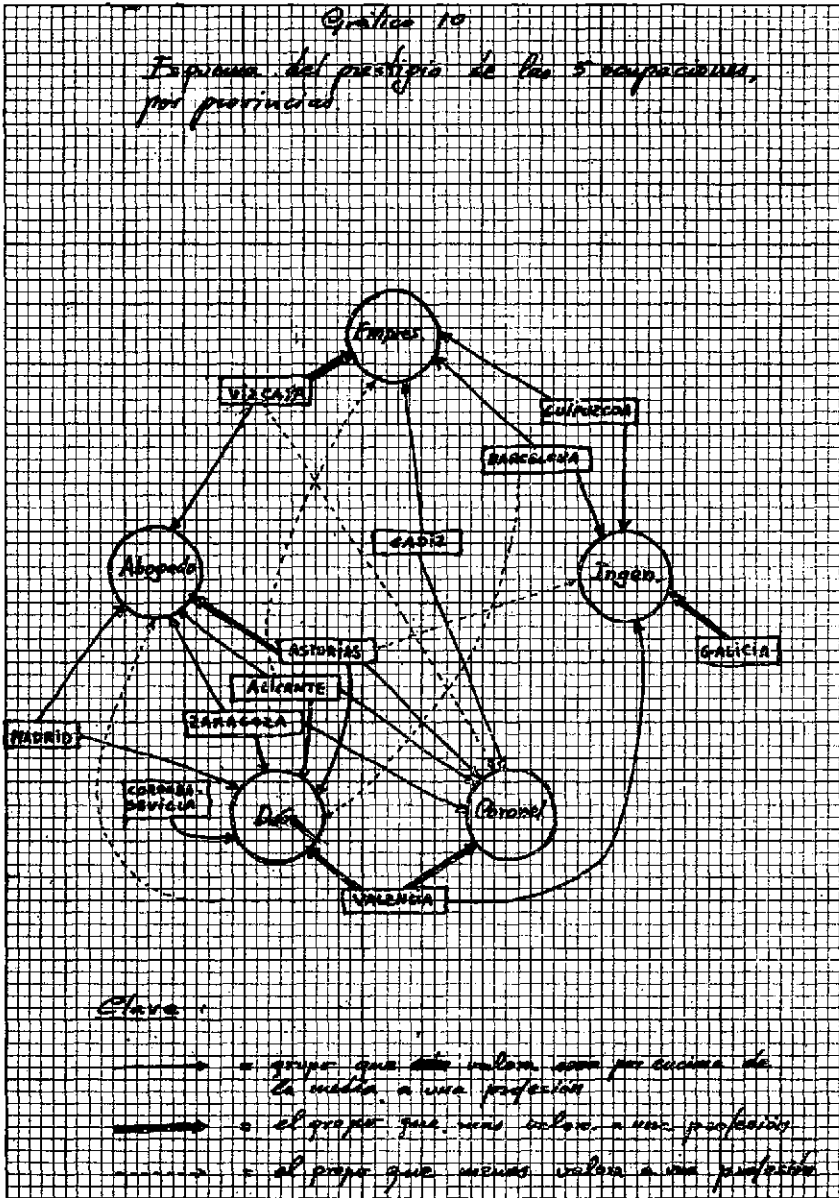
«Si viniera un Director General a ...X (la localidad donde está la fábrica) sería el amo y le haría la corte el director de empresa y todos los demás» (núm. 96) (20).

Esta segunda actitud puede que no sea ajena a las partes menos desarrolladas del país que, con la excepción de Cádiz y Galicia, conceden al D. G. un prestigio superior a la media total.

El lugar que los empresarios de Vizcaya dan, respectivamente, al empresario (1,62) y al coronel (4,65) comparado con las medias nacionales (2,13 y 4,38, respectivamente) y con el mínimo del empresario en Alicante (3,06) y el máximo del coronel en Valencia (3,55) muestran las grandes diferencias que en el prestigio de las varias posiciones directivas existen en España. Y eso que para los grandes bilbaínos un Director de empresa que emplea 750 personas no

---

(20) El número entre paréntesis después de cada comentario literal identifica a una entrevista sin revelar la identidad del entrevistado y sirven para indicar que proceden de entrevistas distintas. Se ha puesto un cuidado extremo en guardar el anonimato de los entrevistados, por lo que se dan características de la empresa o la persona que pudieran servir para identificarla, aunque tales datos contribuirían sin duda alguna a poner las respuestas en su propia perspectiva.



es más que un «empresario medio». El país Vasco y el Levante en este respecto representan, respectivamente, los extremos de auto-conciencia industrial y de tradicionalismo. Andalucía, y sobre todo Cádiz, presenta unas combi-

naciones más complejas posiblemente por el contacto más estrecho con el centro financiero madrileño, la industrialización favorecida desde Madrid, la existencia de una tradición industrial-mercantil en Jerez y Cádiz, etc. (21). El carácter autónomo y local de la industrialización levantina puede que influya en su falta de conciencia empresarial.

El prestigio del Abogado del Estado se asocia menos con la distinción hecha de España industrializada y en proceso de industrialización. Porque por un lado contiene una dimensión clara de burocracia pero al mismo tiempo cuenta con un factor intelectual y de poder indirecto muy admirado por los empresarios gigantes de las zonas más industrializadas. Concretamente, donde más se le valora es en Asturias (en donde la muestra es menos representativa por diversos azares no del todo achacables a nosotros y en donde el tipo de empresario entrevistado es en casi todos los casos de grandes sociedades y con carrera universitaria). En este, como en otros casos, juegan muchas veces características personales propias del individuo que contesta. Características personales que no quiere decir que estén distribuidas al azar a lo largo de otras variables, como la región o el tipo de empresa. Así podríamos citar el caso de un entrevistado que pone al abogado en primer lugar porque «son lo más prestigioso que hay» como lo prueba el que «personajes como Serrano Súñer o Gil Robles lo son» (núm. 57); lo cual prueba cómo la valoración del prestigio se proyecta incluso en la creencia falsa de que Gil Robles sea Abogado del Estado. La explicación de este caso de valoración tan fuerte (antes de leerle la lista de profesiones el entrevistado citado replicó: «Sin duda ninguna el de más prestigio es el Abogado del Estado») se encuentra en algunos datos biográficos: el entrevistado estudió en Deusto y ha ocupado cargos de tipo político.

El reconocimiento del «poder» del Abogado del Estado funciona como decimos para las empresas más importantes: uno de los empresarios más grandes de España nos dijo literalmente que el Abogado del Estado «tiene más poder» (núm. 360).

Vizcaya y Madrid valoran por encima de la media al Abogado del Estado y también Alicante y Zaragoza. Es curioso que sea Valencia donde menos se le considere aun cuando es en esta provincia donde más empresarios-abogados se encuentran (por lo que a los datos de nuestra muestra se refiere). En cambio,

---

(21) A no ser que juegue la tradición mercantil de esta ciudad la primera en desarrollar históricamente una clase burguesa. Pero esta interpretación se sale de los límites de nuestro estudio y queda ahí mereciendo una investigación ulterior. Sobre la significación histórica de la burguesía gaditana puede verse RAMÓN SOLÍS: *El Cádiz de las Cortes*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1956.

es Valencia donde más alto se coloca al coronel (3,55) más alto incluso que al abogado. También es Valencia donde se valora más que en ninguna otra al D. G. y Barcelona donde menos. En esta última provincia tanto el ingeniero como el abogado van delante del D. G. Por último, la valoración del ingeniero de caminos parece que nada tiene que ver con el grado de industrialización, sino que parece ser una característica que se da en torno a un ambiente pequeño

T A B L A 1 2

Algunas combinaciones de prestigio por provincias

		Director general:	
		+	-
Empresario:	+		Barcelona Vizcaya Guipúzcoa Cádiz
	-	Asturias Valencia Alicante Zaragoza Córdoba-Sevilla Madrid	Coruña-Pontevedra
Ingenieros de Caminos			
		+	-
Abogado del Estado:	+		Vizcaya Madrid Asturias Alicante Zaragoza
	-	Barcelona Guipúzcoa Valencia Coruña -Pontevedra	Cádiz Córdoba-Sevilla

+ : Valoran por *encima* de la media total.

- : Valoran por *debajo* de la media total.

industrial o pequeño burgués, por lo que las provincias con un tipo de empresa pequeña familiar —Galicia, Guipúzcoa, Barcelona y Valencia— son las que más lo valoran.

Con todos los riesgos que tiene utilizar los datos provinciales —basados a veces en muy pocas entrevistas y, por tanto, sujetos a considerables fluctuaciones— vale la pena comentar las diferencias entre el lugar medio atribuido a cada profesión en la provincia más favorable y la menos dispuesta a reconocerla como prestigiosa (22). La diferencia máxima la encontramos en el caso del empresario (1,44) indicando una considerable falta de consenso sobre su papel; incluso entre los empresarios de la España industrializada se da una diferencia de 1,28. En contraste, el máximo consenso se da en el caso del coronel donde la diferencia entre Vizcaya (4,69) y Valencia (3,55) es sólo 1,10. El consenso en las otras actividades ese intermedio entre esas dos cifras con un mayor disenso en las más relacionadas con el mundo industrial: el ingeniero.

Si el lector queda algo confundido por este análisis por provincias puede que la recapitulación de los datos en los gráficos 11 y 12 le sea útil. En el primero se presenta en forma de *sociograma* las «atracciones» o valoraciones por encima de la media y «rechazos» o valoraciones mínimas de cada una de las cinco ocupaciones por los diferentes grupos provinciales.

*El empresario y el D. G., las dos actividades más consideradas,  
pero en distintas provincias*

El gran empresario y el D. G. son las dos posiciones directivas más consideradas, pero las provincias donde se valoran más una y otra muestran una asociación negativa muy alta (perfecta si eliminamos los empresarios gallegos que valoran a ambas por debajo de la media). Parece existir una antinomia

---

(22) El lector debe tener presente que en todos los estudios que se han hecho sobre prestigio de profesiones el grado de consenso es muy grande y que, por otra parte, no estamos analizando las opiniones de una muestra nacional valorando una gama representativa de todas las profesiones, sino las de un grupo muy restringido y homogéneo como son los empresarios españoles de 13 provincias y que valoran una gama de sólo cinco ocupaciones directivas, en principio también muy homogéneas. Consecuencia de todo ello, las diferencias que se puedan esperar en las valoraciones han de ser mínimas y una diferencia estadísticamente apenas significativa se convierte para nosotros, por lo anteriormente dicho, en *altamente significativa* desde un punto de vista sociológico.

entre valorar una u otra como expresaba el director de una metalúrgica andaluza :

«La cuestión es: ¿qué es más difícil, dirigir Altos Hornos o ser Director general de Radiodifusión? Yo me inclino por lo primero» (número 341).

Las provincias más industrializadas y que se industrializaron históricamente antes (Vizcaya, Barcelona, Guipúzcoa) dan prestigio al empresario y no al D. G. Madrid, en cambio, es una provincia (o mejor, una ciudad) industrializada tardíamente, sin una tradición empresarial fuerte, y al mismo tiempo «capital y corte», centro burocrático y oficial de un Estado de fuerte tradición centralista. ¿Puede sorprender que, aun siendo industrial, dé prestigio al Director general? La excepción de Asturias puede que se explique en parte por la desviación en la muestra ya apuntada. Por otro lado, la experiencia de la Revolución de octubre del 34 y el carácter de su industria a la que afectan mucho las relaciones de clase, puede que haya hecho al gran empresario asturiano más consciente de la importancia del poder público —civil y militar— en mantener el orden necesario para la vida industrial. La conciencia anticentralista de la burguesía fabril de otras partes de la Península no podía tener allí tanta acogida.

En cambio, la valoración del coronel y del D. G. suelen ir asociadas positivamente. Sólo en Cádiz el militar está por encima de la media y no el D. G., en lo que puede que influya que de las tres provincias andaluzas consideradas sea esa la que contribuye más a la milicia en proporción a su población. Por otro lado, en Córdoba y Sevilla el D. G. está por encima de la media como en la mayoría de las provincias en proceso de industrialización. Madrid, por las razones apuntadas, aun siendo industrial, está en la misma situación.

A primera vista, el Abogado del Estado y el ingeniero de Caminos podrían parecer profesiones bastante comparables: ambas exigen una preparación seria y la oportunidad de entrar —la *oposición* y el *ingreso*— ha sido limitada. Por ello resulta inesperado que en las provincias donde se valora más que la media a una de ellas no se valore a la otra (gráfico 12). Sólo en Andalucía ambas actividades no gozan de un prestigio especial, aunque las diferencias que las separan de la media sean muy pequeñas. Más tarde volveremos sobre este punto.

Nos interesa ver ahora qué diferencias puede haber en los que valoran al empresario *juntamente* con otras posiciones. Concretamente, los que eligen al empresario en primero o segundo lugar y junto a él en alguno de esos lugares al abogado, D. G., ingeniero o coronel (tabla 13).



Vemos así que hay tres pautas muy distintas: a), elegir al empresario combinado con el Director general, típica de Vizcaya (con un 34 por 100 de los entrevistados con esta combinación en primero o segundo lugar); b), el empresario con el ingeniero, extraordinariamente alta en Cádiz (43 por 100)

T A B L A 13

Combinaciones de prestigio (con empresario en primero o segundo lugar)  
por provincias

PROVINCIAS	EMPRESARIO EN PRIMERO O SE- GUNDO LUGAR CON:				TOTAL COMBINA- CIONES		No dicen	TOTAL
	Aboga- do	D. G.	Ingenie- ro	Coronel	Con em- presario	Sin em- presario		
Cádiz.....	21	14	43	—	88	12	—	100 % ( 14)
Vizcaya.....	21	34	18	—	73	16	11	( 71)
Barcelona.....	13	24	26	1	64	24	12	(156)
Madrid.....	13	22	12	—	57	24	19	( 77)
Zaragoza.....	7	33	20	—	60	24	13	( 15)
Coruña-Pontevedra....	5	10	25	—	40	35	25	( 20)
Córdoba-Sevilla.....	10	30	15	5	60	40	—	( 20)
Guipúzcoa.....	8	32	20	—	50	42	8	( 25)
Asturias.....	13	13	1	—	27	53	20	( 15)
Valencia.....	—	19	13	3	35	62	3	( 31)
Alicante.....	—	6	19	—	25	75	—	( 16)
<i>Total.....</i>	15	24	20	1	60	28	11	(460)

NOTA.—En esta tabla, a diferencia de las demás, los datos son porcentajes hallados de la totalidad de casos, con el fin de recoger también el porcentaje de los que «no dicen» (véase nota 6). Las provincias se han ordenado según el porcentaje de los que no colocan al empresario en primero o segundo lugar.

seguida de Barcelona (26 por 100) y mucho más baja en Vizcaya (18 por 100); c), por último, la combinación empresario-abogado igualmente alta en Vizcaya y Cádiz.

En conjunto el papel tan alto que juega la valoración del empresario en Cádiz queda sin explicar, aparte de las conjeturas que hemos apuntado. Pero la diferencia entre Vizcaya y Barcelona es clara y es congruente con la que aparece en otros temas de la encuesta: los vizcaínos son un tipo de empresa-

rio más cerca de Madrid, con todas las consecuencias que ello lleva, y los empresarios barceloneses pertenecen a un tipo técnico y tradicional más alejado del mundo oficial y burocrático madrileño.

*¿Cómo se explica que las profesiones no gocen del mismo prestigio en todo el país?*

Afortunadamente no nos tenemos que contentar con probar que existen interesantes diferencias regionales y provinciales en el prestigio de las cinco actividades directivas, sino que podemos avanzar considerablemente hacia una explicación de esas diferencias.

La hipótesis inicial de nuestro estudio era que el prestigio que los empresarios atribuyen a ciertas posiciones refleja un clima de opinión, un ambiente del que ellos participan. Por tanto, la explicación tiene que tratar de descubrir las características provinciales y regionales que pueden contribuir a ese ambiente. Tales características nos las pueden dar: a), los datos sobre la estructura social de las provincias, su contribución al reclutamiento de distintas élites, tomados de censos, escalafones y fuentes similares; b), las contestaciones de nuestros entrevistados que nos permiten relacionar el ambiente en que se mueven, su integración en el mundo industrial con su imagen de la estructura de prestigios.

*La estructura social de las provincias y el prestigio.*—Una primera hipótesis, ya indicada, es que cuanto mayor sea el grado de industrialización tanto mayor será el prestigio del empresario. En una provincia industrial los empresarios serán más numerosos, habrá más empresas importantes y sus directores podrán actuar más eficazmente como portadores de un sector importante de la vida de la región.

Tomando el *índice de población industrial* (23) para cada provincia, se podría establecer un orden de rangos de las mismas por su potencia industrial, orden que se puede correlacionar después con el orden de rangos en la valo-

---

(23) El *índice de población trabajadora industrial* vendría a ser un indicador del desarrollo industrial a los efectos de nuestra encuesta (incidentalmente, los cinco índices más altos corresponden a las provincias que hemos denominado por eso mismo «España industrializada»). Se obtiene del cociente de dividir el número de trabajadores empleados en empresas industriales y de servicios de más de cincuenta trabajadores por el total de la población en cada provincia, multiplicando el resultado por mil. Es decir, el índice expresa directamente el número de trabajadores industriales por cada mil

ración del empresario (tabla 14). La expresión numérica del grado de asociación entre ambas variables es un índice de +0,53, que indica una correlación positiva y alta aunque no perfecta. En el caso de las provincias más industriales —Vizcaya, Barcelona y Guipúzcoa— la relación es más clara. Sin embargo, en Madrid, Asturias y Andalucía, encontramos algunas disonancias.

En nuestras investigaciones hemos descubierto que en España se podrían distinguir dos sectores en la población no-agrícola y no-obrera: dos clases medias y altas, una industrial-mercantil y otra profesional-burocrática con familias perteneciendo predominantemente a uno u otro sector. En las regiones más industriales la presencia de numerosos obreros manuales hace que la clase media y alta constituya proporcionalmente una parte menor de la población urbana que en provincias menos industrializadas (una vez que prescindimos de la población agrícola que en el esquema de clases sociales suele trastornar un tanto el modelo clásico) donde una parte notable de esa clase media y alta será —por definición al no haber industria— no-industrial.

La utilización de las clasificaciones censales para distinguir las «dos clases medias» no es fácil, y por ello hemos tomado la proporción alta de clase media

habitantes. (Fuente usada: Ministerio de Trabajo, Secretaría General Técnica, *Censo numérico y nominativo de empresas de más de veinticinco trabajadores...*, Madrid, 1959.)

El orden de rangos del lugar medio de prestigio del empresario se obtiene a partir de la tabla 10.

El coeficiente de correlación de rangos (Spearman) viene dado por la fórmula:

$$r_{0=1} = \frac{6 \text{ sigma } D^2}{N(N^2 - 1)}$$

donde  $\text{sigma } D^2$  es la suma del cuadrado de las diferencias entre los rangos, y  $N$  el número de casos (en este caso 11). El coeficiente tiene un máximo teórico de +1 y un mínimo teórico de -1.

El índice de clase media urbana expresa la proporción de clase media sobre la población activa no agrícola en cada provincia según los datos del *Censo de Población de 1950* (Presidencia del Gobierno, Instituto Nacional de Estadística, Madrid, 1954, tomo II, cuadro VII). Está derivado del calculado por F. MURILLO FERROL: *Los problemas específicos de la clase media española*, Actas del Congreso Internacional del Instituto de Clases Medias, tomo II, Informes y Comunicaciones, Madrid, 1960, págs. 131-182. Se considera «clase media» la suma de «profesionales, técnicos y afines» (incluido el clero), «empleados administrativos, de dirección, oficinas y similares» (incluidos los pequeños empresarios industriales), «trabajadores dedicados a la venta» y «militares profesionales» (excluidas las fuerzas de orden público). Se considera «población activa no agrícola» el «total de población económicamente activa» menos «agricultores, ganaderos, pescadores, cazadores, madereros y similares» y «profesiones no identificadas o no declaradas». Es esta inclusión de la población rural la que diferencia nuestro índice del profesor MURILLO.

urbana como indicador de la importancia del mundo profesional-burocrático y de pequeña burguesía. Esperábamos encontrar una relación positiva entre este predominio de la clase media urbana y el prestigio de las actividades no empresariales. Así la correlación de rangos de provincias según el índice de

T A B L A 14

Comparación entre el prestigio de dos ocupaciones, por provincias, y los índices provinciales de desarrollo industrial y de clase media urbana

PROVINCIAS	A Índice de población trabajadora industrial	B Orden de rangos de A	C Orden de rangos del lugar medio del empresario	D Índice de clase media urbana	E Orden de rangos de D	F Orden de rangos del lugar medio del Dr. general
Vizcaya.....	180	1	1	26	10	8
Barcelona.....	159	2	2	27	7	11
Guipúzcoa.....	153	3	3	27	7	7
Madrid.....	130	4	6	37	1	3
Asturias.....	116	5	10	27	7	2
Valencia.....	74	6	8	31	3	1
Zaragoza.....	70	7	7	32	2	5
Alicante.....	63	8	11	26	10	4
Cádiz.....	52	9	4	28	5	10
Coruña-Pontevedra...	36	10	9	28	5	9
Córdoba-Sevilla.....	32	11	5	29	4	6
<i>Media nacional ...</i>	64			30		

Coefficientes de correlación de rangos B y C = + 0,53 E y F = + 0,35 C y F = - 0,70  
B y E = - 0,20 B y F = - 0,04 C y F = - 0,02

NOTA.—Para fuente y composición de esta tabla véase la nota 23.

clase media urbana y el prestigio dado al D. G., es de +0,35, siendo en este caso las desviaciones más acusadas las de Asturias, Cádiz y Alicante.

La tabla 15 muestra cómo se distribuyen las provincias en las dos dimensiones —su grado de industrialización y la importancia de la clase media no industrial— e indicando al mismo tiempo si valoran por encima o por debajo de la media al empresario o al D. G. Con lo cual descubrimos una serie de relaciones que no aparecían tomando cada dimensión separadamente. Tenemos así cuatro tipos de provincias:

A) Aquéllas donde la población trabajadora industrial es alta y el índice de clase media urbana bajo: Vizcaya, Barcelona, Guipúzcoa y Asturias. En

todas ellas, excepto la última, el prestigio del empresario está por encima de la media. En dos de ellas, además, también lo está el ingeniero.

B) Aquéllas con índice bajo de clase media urbana y bajas también en población empleada en la industria: Córdoba-Sevilla, Coruña-Pontevedra y Alicante. Los empresarios de estas provincias —con excepción de los gallegos

T A B L A 15

Combinación de los índices de desarrollo industrial y de clase media urbana, por provincias, y valoración del empresario y del Director general

Índice de población trabajadora industrial

+

Índice de clase media urbana:

+

—

Madrid <i>D</i> Zaragoza <i>D</i> Valencia <i>D</i>	Cádiz <i>E</i>
Vizcaya <i>E</i> Barcelona <i>E</i> Guipúzcoa <i>E</i> Asturias <i>D</i>	Córdoba-Sevilla <i>D</i> Alicante <i>D</i> Coruña-Pontevedra

+ : Índice por encima de la media nacional.

— : Índice por debajo de la media nacional.

*E* : Valoración del empresario (lugar medio) por encima de la media total.

*D* : Valoración del Dr. general (lugar medio) por encima de la media total.

NOTA.—Ninguna provincia valora por encima a los dos, empresario y Director general, y las provincias gallegas no valoran a ninguna de las dos por encima de la media total.

que ponen al D. G. y al empresario por debajo de la media— dan un rango al D. G. por encima de la media total. Entre las trece provincias estudiadas éstas son las que podemos llamar más claramente *tradicionales* en su estructura social: con una agricultura sólo parcialmente modernizada (no como la levantina, por ejemplo, que es más comercial y orientada hacia mercados mundiales) dominando aún la vida de la provincia. En muchos sentidos son los opuestos de la zona anterior que es la España *industrial* por excelencia.

C) Están luego Madrid, Zaragoza y Valencia que combinan la característica de poseer un alto índice de clase media urbana con una proporción relativamente elevada de población industrial. No parece ser un azar que en este grupo Zaragoza cuente con una valoración superior del coronel, del Abogado del Estado y del Dr. General y Madrid ponga también por encima de la media a los dos últimos. Cuando estudiábamos la industrialización en rela-

ción con el prestigio, la situación de Madrid aparecía como excepcional en la hipótesis de que la industrialización contribuye a la autoconciencia del empresario de considerarse respetado; sin embargo, la combinación de las dos dimensiones —industrialización y clase media— prueban que la aparente excepción es sólo una situación más matizada.

D) Finalmente está una provincia con características muy especiales: Cádiz. En proporción a su población los que trabajan en la industria son pocos, pero no tan pocos que hagan resaltar la clase media urbana. Probablemente esta combinación y la transición hacia una estructura más industrial hace de esta provincia una en la que los contrastes sean más acusados. Su importancia como región militar, centro de comunicaciones, su activa vida comercial, son otros tantos factores estructurales. A ellos se suman otros factores históricos: el pasado de Cádiz como una de las primeras ciudades españolas con una burguesía floreciente y la existencia de una «sociedad» creada por una nobleza residente y próspera en Jerez. Sigue siendo una incógnita, sin embargo, el por qué en esa estructura tan peculiar se valora más al empresario que al D. G.: puede que, efectivamente, la combinación nobleza-empresario en Jerez y la tradición burguesa de Cádiz tengan algo que ver con ello, pero esto es una hipótesis a demostrar.

*La contribución de las provincias a las élites españolas y el prestigio de las mismas en ellas.*—Las provincias se enorgullecen de sus hijos famosos, les dedican estatuas y calles. En capitales muy provincianas —que difícilmente podrían estar en una muestra de empresarios como la que manejamos— el éxito de un hijo de la ciudad en unas oposiciones difíciles es noticia. Por ello no sería sorprendente que las provincias en que sus hijos contribuyen desproporcionadamente a alguna de las élites del país también valoraran más esa actividad. Más gente de peso en ellas conocerá a alguien en esa actividad, la probabilidad de que entre ellos estén figuras destacadas es mayor, su influencia en la vida de la provincia será más notoria y los empresarios industriales, sobre todo si son minorías no dejarán de reflejar este clima de opinión.

De distintas fuentes —censos, escalafones, biografías— hemos podido obtener información sobre el lugar de nacimiento. Considerando que la edad media de la generación de «líderes» presente se aproxima a los cincuenta años, hemos comparado la proporción de la población española en 1910 en cada provincia con su contribución actual a cada una de las élites, lo que nos permite distinguir las que han «producido» más o menos que si hubieran nacido proporcionalmente a la población. Es este dato el que vamos a correlar con el prestigio de cada actividad (tabla 16) (24).

---

(24) De cada provincia o región en la que hemos entrevistado empresarios se ha

T A B L A 16

Comparación entre el prestigio de cuatro profesiones directivas, por provincias, y el origen regional de las élites correspondientes

NACIDOS EN:	Población en 1910 — Varones	ABOGADOS DEL ESTADO			MINISTROS (19 8-62)			MILITARES			EMPRESARIOS (Emplean más de dos mil personas)			EMPRESARIOS (Muestra ponderada)		
		%	c	A	%	e	D	%	e	C	%	e	E	%	e	E
		Madrid .....	7,7	37,0	+	+	35,4	+	+	5,6	-	-	10,3	+	-	10,7
Barcelona .....	10,1	8,5	-	-	2,1	-	-	2,9	-	-	24,2	+	+	35,6	+	+
Vizcaya .....	3,2	5,9	+	+	10,4	+	-	2,0	-	-	13,8	+	+	13,0	+	+
Guipúzcoa .....	2,0	0,7	-	-	0	-	-	1,1	-	-	10,3	+	+	4,8	+	+
Asturias .....	5,7	4,1	-	+	6,3	+	+	6,9	+	+	10,3	+	-	1,2	-	-
Levante .....	15,4	2,9	-	-	0	-	+	5,9	-	+	10,3	-	-	13,0	-	-
Zaragoza .....	4,1	6,5	+	+	4,2	+	+	4,8	+	+	6,9	+	-	2,4	-	-
Andalucía .....	35,0	21,3	-	-	16,9	-	-	46,7	+	+	12,1	-	-	10,7	-	-
Galicia .....	16,8	11,8	-	-	14,6	-	-	24,1	+	-	0,8	-	-	8,3	-	-
<i>Total regiones de muestra. (M)</i>	100 (5.445.414)	100 (177)			100 (48)			100 (62.290)			100 (58)			100 (1.468)		
% de M respecto de N .....	56	61	+		84	+		50	-		77	+		84	+	
<i>Total nacional (N) .....</i>	<i>(9.724.960)</i>	<i>(278)</i>			<i>(57)</i>			<i>(126.580)</i>			<i>(75)</i>			<i>(1.759)</i>		

Antes de entrar en detalles queremos subrayar que las trece provincias elegidas como más industrializadas en sus respectivas regiones contribuyen desproporcionadamente a las élites: con un 56 por 100 de la población en 1910, nacieron en ellas el 84 por 100 de los Ministros (desde 1938 al presente), el 77 por 100 de los empresarios de más de mil productores (según los datos de nuestra muestra que deja fuera treinta y siete empresas de ese tamaño no situadas en las trece provincias, de un total de 184, lo que podría reducir algo la cifra si hubiéramos de considerarlas todas), el 61 por 100 de los abogados del Estado, aunque sólo el 50 por 100 de los militares profesionales. En general las provincias más industriales del país no sólo aportan más empresarios

---

obtenido la proporción de varones nacidos (primera columna de la izquierda) respecto de la población en 1910, partiendo de una supuesta edad media de las élites de unos cincuenta años (los datos de la población para 1910 están tomados de Presidencia del Consejo de Ministros, D. G. del Servicio Geográfico, Catastral y de Estadística, *Censo de la Población en 1930*, tomo I, 1932, pág. LX). Se consideran las bases el total de las regiones incluidas en nuestra muestra para hacer más comparativos los datos. Téngase en cuenta que en Levante sólo hemos entrevistado a empresarios de Valencia y Alicante, en Andalucía a los de Cádiz, Córdoba y Sevilla y en Galicia a los de Coruña y Pontevedra .

En cada columna se computa la proporción que de una determinada élite ha nacido en cada provincia o región y la comparación con la población de la zona en 1910. Si la primera cifra es superior a la segunda se coloca un signo (+) en la sub-columna «e» (sobreprducción de élite), y en el caso contrario un signo (-) (infraproducción de élite). Al mismo tiempo se recoge en cada columna, con el mismo sistema de signos, si en cada zona se valora por encima (+) o por debajo (-) a la profesión más semejante a cada una de las élites: Abogado del Estado (E) coincide consigo mismo, Director General (D) va con Ministros, Coronel (C) con Militares y Empresario de más de 750 obreros (E) va con empresarios de más de mil trabajadores y con empresarios de todos los tamaños según la muestra ponderada.

Los datos sobre el nacimiento de los abogados de Estado se ha obtenido del *Escalafón* de 1958. Los de los Ministros se han computado directamente (por lo que nos faltan ocho casos cuyo nacimiento ha sido imposible de localizar hasta el momento).

Los datos de los empresarios de más de mil trabajadores son los de los «gigantes» de nuestra muestra para los que tenemos información. Por último, están los empresarios de la muestra ponderada. Esto quiere decir que esa distribución es la que se obtiene si en lugar de considerar los 460 casos de nuestra muestra estratificados por tamaño con distinta razón muestral para cada tamaño, consideráramos a todos los empresarios igualmente representados en proporción a su número y no al de trabajadores que emplean. Tomando como módulo la razón muestral de los empresarios de 500 a 999 trabajadores (en los que se han entrevistado en la muestra actual una de cada tres empresas existentes) hemos construido un «juego ponderado» en el que ha habido que duplicar casos aleatoriamente entre los empresarios de menos de 500 y eliminar algunos otros, también aleatoriamente, entre los de más de 500. Resulta así un juego de 1.759 casos en una razón muestral de 1/3 igual para todos los tamaños de empresa.



—lo que era de esperar— sino también las figuras de la alta burocracia y de política: es decir, del mundo directivo no industrial.

El hecho de que las cuatro provincias donde han nacido más empresarios según nuestra muestra ponderada (el 64,1 de los empresarios de las trece provincias pero sólo el 23 por 100 de su población) sean también —con la significativa excepción de Madrid— aquéllas en que los empresarios se consideran reconocidos por encima de la media, confirma una vez más la relación entre industrialización y prestigio (tabla 16). En ninguna de las provincias que producen menos empresarios que los que tendrían que haber nacido en ellas en proporción a su población en 1910, da un prestigio superior a la media a la actividad empresarial.

Pero este paralelismo entre la valoración de la actividad y la contribución a la actividad no se limita a los empresarios. Las tres provincias —Madrid, Vizcaya y Zaragoza— que «producen» abogados del Estado, son también tres de las cuatro donde este cuerpo goza de mayor prestigio (la cuarta es Asturias, caso especial al que ya nos hemos referido). En Andalucía, Asturias, Zaragoza y Galicia —regiones de donde proceden muchos de nuestros militares— son también (con excepción de la última) regiones donde el coronel ocupa un rango más alto. Sólo Levante, a pesar de no ser tierra de militares, les da un rango comparable. Es notable que sea Cádiz, entre las tres provincias andaluzas, la que dé un prestigio mayor al coronel y que sea también la que proporcionalmente a su población es la patria de mayor número de militares. (Las comparaciones hubieran sido más refinadas si en lugar de los militares hubiéramos tenido el dato del nacimiento de la «élite» militar.)

No tenemos los datos sobre el lugar de nacimiento de los Directores generales, pero las características biográficas de esa «élite» política no pueden ser muy distintas de las de los Ministros de los que son los colaboradores más directos. La comparación del origen de los Ministros y el prestigio de los Directores generales revela sólo dos discrepancias: Levante y Vizcaya. Al interpretar este dato no hay que olvidar que Vizcaya produce cuatro veces más empresarios gigantes de lo que le correspondería en términos de población y sólo tres veces más Ministros, por lo que la alta frecuencia de empresario y D. G. en primero o segundo lugar (34 por 100), comparada con la de Madrid (22 por 100), refleja bien el papel de ambas «élites». La discrepancia de Madrid a favor del D. G., aun produciendo 1,3 veces más empresarios gigantes que los debidos al azar, con 4,6 veces más Ministros, se explica del mismo modo. Asturias ha dado Ministros y paga sus respetos al D. G., pero también ha dado un número importante de empresarios gigantes, y, sin embargo, sus empresarios (sobre todo los importantes representados en nuestra muestra) no parecen creer que la sociedad reconoce pres-

tigio al empresario. Puede que la falta estructural de un número suficiente de empresas pequeñas y medias haga imposible una conciencia de comunidad empresarial comparable a la de Barcelona o el país Vasco.

Desgraciadamente, sin investigaciones muy refinadas sobre las motivaciones de nuestros adolescentes en la elección de carrera, la dedicación a hacer oposiciones o entrar en una empresa, y el interés por la vida política, es difícil decir si las diferencias de reclutamiento que hemos documentado están afectadas, a su vez, por el prestigio de varias actividades en distintas zonas de España. Sólo la acumulación de investigaciones como ésta a través del tiempo puede contribuir a comprender procesos de selección lentos y complejos, pero que indirectamente afectan al desarrollo económico y la integración social del país (25).

*En comparación con las características ambientales, las características de la empresa influyen poco en la percepción del prestigio.*—La información obtenida sobre las empresas nos permite muchas veces explicar las diferencias de actitud de sus directores; por ejemplo, las actitudes ante la Banca están íntimamente ligadas al tamaño de empresa (25 bis). Otras veces el que una industria, sea textil o metalúrgica, haya sido fundada por su actual director o uno de sus antepasados son los factores más importantes y explican muchas veces las diferencias observadas, dado el predominio de la industria textil en Cataluña o de la empresa familiar en el Levante en general. Sin embargo, en el caso de la percepción del prestigio, estas variedades estructurales de la empresa —comparadas con las características de la estructura social provincial— contribuyen muy poco a diferenciar las respuestas de los empresarios.

Si tomamos el tamaño de empresa (tabla 17), vemos que el rango del empresario varía muy poco en función de él: máximo en las medias y mínimo en las gigantes, con valores de 2,10 y 2,22, respectivamente. Esta escasa diferencia, en parte, puede ser reflejo del hecho de que a los directores de empresas gigantes —que en algunos casos cuentan con más de 10.000

---

(25) En estos momentos AMANDO DE MIGUEL realiza una investigación (con el apoyo de la Fundación March) sobre la estructura social española en la que uno de los puntos es el prestigio de una lista de profesiones entre los jóvenes. Los datos se recogieron en la «Encuesta sobre los presupuestos mentales de la juventud española» a través de entrevista en una muestra representativa nacional. Los resultados del estudio se presentarán como tesis doctoral en la Universidad de Columbia (Estados Unidos).

(25 bis) Un análisis de la relación empresa-bancos puede verse en A. DE MIGUEL y JUAN J. LINZ: «Los empresarios españoles y la Banca», en *Moneda y Crédito*, número monográfico de marzo, 1963.

obreros— el prestigio de uno de 750 no les puede hacer mucha impresión (26). Casi nos atreveríamos a decir que es sorprendente que, dada la forma en que hemos formulado la pregunta no se haya producido una re-

T A B L A 17

Tamaño de empresa y prestigio de profesiones

T A M A Ñ O	LUGAR MEDIO CONCEDIDO AL:					(N)
	Empresario	Ingeniero	Abogado	Dr. general	Coronel	
Pequeñas.....	2,18	2,55	3,22	2,44	4,44	( 63)
Regulares.....	2,15	2,53	3,28	2,54	4,46	(102)
Medias.....	2,10	2,91	2,87	2,45	4,35	(150)
Grandes.....	2,13	3,06	2,94	2,15	4,35	( 64)
Gigantes.....	2,22	3,18	2,48	2,50	4,56	( 81)
<i>Total</i> .....	2,13	2,73	2,94	2,44	4,38	(460)
Diferencia entre las máximas....	0,12	0,65	0,74	0,45	0,21	

NOTA.—Hemos normalizado la denominación de los cinco tamaños en los que hemos estratificado la muestra (en función del número de trabajadores que emplean): *pequeñas* (50 a 99), *regulares* (100 a 199), *medias* (200 a 499), *grandes* (500 a 999) y *gigantes* (1.000 y más).

lación más marcada con el tamaño: aumentando el prestigio en las pequeñas y reduciéndolo más en las gigantes.

Es interesante notar que la valoración del ingeniero es más alta entre los empresarios pequeños y regulares y que la del Abogado del Estado sea

(26) Los entrevistados, con alguna excepción, no nos llamaron la atención sobre el tope fijado de 750 trabajadores. Uno de los empresarios más importantes de España por el número de empleados con que cuenta la sociedad nos dijo sin embargo:

«Si hubieran puesto ustedes al empresario con mayor número de obreros yo lo hubiera puesto el primero de todos» (núm. 202).

Es decir, en este último caso funciona el punto de vista del *grupo de referencia* y que nosotros esperábamos que funcionara con mayor frecuencia aún: que los empresarios con menos de 500 obreros ven a «un director que emplea más de 750 personas» muy por arriba, mientras que los que emplean a varios miles lo ven por debajo de su actual posición.

típica de las empresas de más de 500 trabajadores, y sobre todo, de las gigantes. El orden inverso de rangos otorgado al ingeniero y al Abogado por tamaño de empresa es lo suficientemente consistente para llamar la atención. Los datos sobre las combinaciones de primero y segundo lugar (tabla 18) lo

T A B L A 18

Valor de las distintas combinaciones de prestigio (en primero y segundo lugar) por tamaño de empresa

COMBINACIONES EN PRIMERO Y SEGUNDO LUOAR	T A M A Ñ O				
	Pequeñas	Regulares	Medias	Grandes	Gigantes
	Por ciento	Por ciento	Por ciento	Por ciento	Por ciento
Empresario - Ingeniero . . . . .	27	26	20	12	12
Empresario - Abogado . . . . .	5	9	15	16	15
Empresario - D. G. . . . .	22	24	23	27	26
Abogado - Ingeniero . . . . .	11	8	5	3	7
D. G. - Ingeniero . . . . .	13	13	5	5	5
D. G. - Abogado . . . . .	8	5	14	14	15
<i>Total</i> . . . . .	100	100	100	100	100
	(63)	(102)	(150)	(64)	(81)

NOTA.—En esta tabla no se recogen todas las combinaciones posibles, sino las que se citan en el hilo de la discusión y el análisis. Tampoco se recogen los *no dicen*, que se analizan en la nota 6.

confirman aún más: más de un cuarto de los pequeños y regulares optan por la de empresario-ingeniero, mientras que sólo lo hacen así un 12 por 100 de las grandes y gigantes; por otro lado, entre las de más de 200 productores, alrededor de un 15 por 100 mencionan la combinación empresario-Abogado del Estado, y no llegan al 10 por 100 en las que están por debajo de aquella cifra. Si tomamos las combinaciones Abogado-D. G. y D. G.-ingeniero, aparece el mismo fenómeno. Su explicación es más difícil, y con los datos disponibles no nos atrevemos por ahora a aventurar ninguna.

El D. G. y el coronel varían mucho menos que las dos profesiones, la técnica y la universitario-burocrática, en relación con el tamaño. Siendo diferencias menos marcadas y un tanto inconsistentes con tamaño, no vale la pena que las comentemos en detalle, excepto la ligera ventaja del D. G. en

las grandes y el menor aprecio por el coronel entre las gigantes. El consenso del D. G. y coronel por tamaño es alto, como lo era por provincia, comparado con el mayor disenso del ingeniero y el Abogado. El máximo consenso se da para el empresario, sin embargo, seguido del coronel (tabla 17).

Dadas las considerables diferencias en la evaluación del empresario en las distintas provincias y lo pequeño de las diferencias por tamaño de empresa, es obvio que el «clima de opinión» provincial tiene más peso en la

T A B L A 19

## Prestigio de ocupaciones en tres provincias, por tamaño de empresa

LUGAR MEDIO DE PRESTIGIO CONCEDIDO AL:	EMPRESAS DE MENOS DE 500 EMPLEADOS			EMPRESAS DE MAS DE 500 EMPLEADOS		
	Madrid	Barcelona	Vizcaya	Madrid	Barcelona	Vizcaya
Empresario.....	2,46	1,98	1,62	2,19	1,64	1,63
Dr. general.....	2,39	2,53	2,66	1,85	2,86	2,10
Ingeniero.....	2,61	2,56	3,16	3,50	2,80	3,25
Abogado.....	2,78	3,10	2,70	2,59	3,00	2,53
Coronel.....	4,43	4,59	4,62	4,73	4,59	4,71
(N).....	(50)	(111)	(50)	(27)	(45)	(21)

imagen que el empresario tiene de su prestigio. Cabe preguntarse: Y dentro de una misma región, ¿cómo influye el tamaño? El número de casos nos permite contestar a esta pregunta en tres provincias: Madrid, Barcelona y Vizcaya. Distinguiendo los que dirigen empresas de más y de menos de 500 personas empleadas, en Madrid y Barcelona los primeros dan un rango superior al empresario (2,19 y 1,64, respectivamente, en las menores de 500, comparado con 2,46 y 1,98, respectivamente, en las mayores), y en Vizcaya prácticamente no existe diferencia (tabla 19). Es importante destacar que aunque exista una diferencia por tamaño en ambos grupos de tamaño, la diferencia entre Madrid y Barcelona persiste y que esta diferencia regional en ambos es superior a las diferencias por tamaño en la capital de la nación y en la Ciudad Condal (en la tabla 19 las diferencias son 0,48 en las de menos de 500 y 0,54 en las mayores de ese tamaño a favor del empresario en Barcelona). La distinta posición del ingeniero y del Abogado en Barcelona y Vizcaya se mantiene independientemente de tamaño, aunque la diferen-

cia total entre las dos se deba, en cierta medida, al mayor número de empresas pequeñas y regulares en Barcelona. El consenso en las tres provincias sobre la posición del coronel permanece invariable aun a igualdad de tamaños.

AUTÓCTONOS Y FORASTEROS

La evaluación del prestigio la podemos considerar ligada al grado de integración en la vida de la provincia y la identificación con los valores allí dominantes. En virtud de esta hipótesis, podríamos esperar que los «autóc-

T A B L A 2 0

Prestigio entre los autóctonos y forasteros de las distintas regiones

	LUGAR MEDIO CONCEDIDO AL:					(N)
	Empresario	Abogado	Coronel	Dr. general	Ingeniero	
<i>Madrid:</i>						
Autóctonos.....	2,32	2,59	4,50	2,64	2,68	( 26)
Forasteros.....	2,39	2,88	4,52	1,97	3,08	( 51)
<i>Barcelona:</i>						
Autóctonos.....	1,92	3,04	4,60	2,46	2,61	(132)
Forasteros.....	1,63	3,31	4,53	2,41	2,75	( 24)
<i>País Vasco:</i>						
Autóctonos.....	1,70	2,80	4,54	2,58	3,05	( 70)
Forasteros.....	1,80	2,68	4,73	2,25	2,91	( 26)
<i>España en proceso de industrialización:</i>						
Autóctonos.....	2,64	3,15	3,94	2,35	2,74	( 70)
Forasteros.....	2,41	3,15	4,00	2,34	2,92	( 46)

tonos» reflejaran la escala de rangos de la provincia de un modo más exacto que los forasteros, que la distorsionarían en un sentido o en otro. Por otro lado se ha observado que en algunos casos los que se introducen en un grupo social viniendo de otro muy distinto al ser aceptados y al intentar ser acep-

tados por él se identifican con sus actitudes de un modo exagerado: es lo del «converso más papista que el Papa», tantas veces observado (26 bis).

Llamando *autóctonos* a los que han nacido en la región donde se encuentra la empresa y *forasteros* los procedentes de otras regiones, nuestros datos (tabla 20) nos permiten las siguientes conclusiones congruentes con alguna de las dos hipótesis anteriores:

En el país Vasco los autóctonos valoran más al empresario, mientras que en la España en proceso de industrialización sucede lo contrario. La diferencia en valoración del ingeniero en Barcelona y el país Vasco se ve acentuada entre los autóctonos. En la España en proceso de industrialización los autóctonos dan cierta ventaja al coronel frente a los venidos de fuera. En Madrid, los empresarios nacidos en la villa son los que creen que el empresario y el ingeniero gozan de prestigio, mientras que los nacidos fuera dan su ventaja al D. G. Como menos de un cuarto de los forasteros vienen de la España industrial, esto no nos sorprende. Todas estas observaciones —basadas en la tabla 20— son congruentes con la primera hipótesis.

Hay, en cambio, rangos medios no del todo de acuerdo con ella; por ejemplo, que el industrial catalán nacido en Cataluña crea que él ocupa un rango ligeramente menos destacado que el forastero. El forastero minoritario en Cataluña (un 15 por 100 del empresariado en Barcelona, comparado con un 66 por 100 en Madrid) parece haber más que asimilado la alta opinión que del fabricante tiene la burguesía industrial catalana: se identifica con ella por exceso. Por otro lado, el forastero en Barcelona, y más aún en el país Vasco, sigue dando más prestigio al D. G. que los nativos de esas dos regiones tradicionalmente autonomistas. Parece, pues, que el que llega de fuera en este caso asimilara su valoración del mundo industrial, pero no su hostilidad al oficial (que en Vizcaya es sobre todo característica de la empresa modesta muy autóctona). ¿Cómo explicar la identificación por exceso del que ha ido a Barcelona y la pequeña diferencia a favor de los empresarios entre los vascos que dirigen empresas en Vizcaya y Guipúzcoa? Puede que la proporción de forasteros —un 15 y un 27 por 100, respectivamente— tenga algo que ver con ello, aunque también se podría ar-

---

(26 bis) Sobre la «tesis del renegado» en Simmel véase JUAN J. LINZ: *The Social Bases of West German Politics* (tesis doctoral en Columbia University, Ann Arbor, Mich., University Microfilm Inc. Pub., núm. 59-40, 75, 1959), págs. 149-151. También, JUAN J. LINZ: *The Cleavage Structure of West German Politics*, trabajo presentado en el V Congreso de Asociación Internacional de Sociología, Washington, D. C., 1962.

güir que el carácter expansivo del catalán y la actitud más reservada del vasco hayan facilitado en un caso y dificultado en otro la asimilación a los valores dominantes. Pero, una vez más, la explicación llega a un límite: al de presentar nuevas hipótesis que han de ser probadas en estudios posteriores.

LA PERCEPCIÓN DEL PRESTIGIO DE INGENIERO DE CAMINOS Y ABOGADOS DEL ESTADO POR EMPRESARIOS, INGENIEROS Y ABOGADOS DEPENDE MÁS DE LA REGIÓN DONDE ESTÁ LA INDUSTRIA QUE DE SU TÍTULO PROFESIONAL

Repetidamente hemos notado una extraña diferencia en el rango de estas dos profesiones en Barcelona y Vizcaya, incluso cuando mantenemos constante el tamaño de la empresa. Cabía la duda de si esto se podía deber

T A B L A 21

Prestigio del Ingeniero y del Abogado entre los empresarios-ingenieros y empresarios-abogados de Barcelona y Vizcaya

	LUGAR MEDIO CONCEDIDO AL:		(N)
	Abogado del Estado	Ingeniero de Caminos	
<i>Barcelona:</i>			
Ingenieros.....	3,22	2,75	( 36)
Abogados.....	3,09	2,72	( 14)
<i>Total</i> .....	3,07	2,63	(156)
<i>Vizcaya:</i>			
Ingenieros.....	2,65	3,41	( 23)
Abogados.....	1,90	3,89	( 10)
<i>Total</i> .....	2,65	3,18	( 71)

simplemente a una diferencia en el número de ingenieros y abogados entre los directores entrevistados. Los datos (tabla 21) muestran que la diferencia persiste cuando comparamos el rango medio que los ingenieros y abogados en ambas plazas (cuando dirigen una empresa) asignan a sus compañeros. En ambas provincia, sobre todo en Vizcaya, los abogados valoran más al Abo-



gado del Estado, y aunque en Barcelona los ingenieros y los abogados no se distinguen en la valoración del ingeniero de Caminos, en Vizcaya también son más congruentes los ingenieros al favorecer a sus colegas. Sin embargo, en ambos casos las diferencias entre los rangos asignados a cada pro-

T A B L A 2 2

Diferencias entre los lugares medios del Ingeniero de caminos  
y el Abogado del Estado, por profesión y provincia  
(derivadas de los datos de la tabla 21)

	LUGAR MEDIO CONCEDIDO AL:		Diferencia (a-b)
	Abogado del Estado (a)	Ingeniero de Caminos (b)	
<i>Barcelona:</i>			
(c) Ingenieros.....	X	X	+ 0,47
(d) Abogados.....	X	X	+ 0,37
<i>Diferencia (c-d).....</i>	+ 0,13	+ 0,03	
<i>Vizcaya:</i>			
(e) Ingenieros.....	X	X	- 0,76
(f) Abogados.....	X	X	- 1,99
<i>Diferencia (e-f).....</i>	+ 0,75	- 0,48	
<i>Diferencia (c-e).....</i>	+ 0,57	- 0,66	
<i>Diferencia (d-f).....</i>	+ 1,99	- 1,77	

NOTA.—El signo (+) indica la mayor valoración del sustraendo, o bien que, entre la valoración de dos profesiones en un mismo grupo, éste valorará más a la del sustraendo; o bien que, entre dos grupos valorando una profesión, la valora más el grupo del sustraendo.

fesión por ingenieros y abogados (diferencias c-d y e-f en la tabla 22) se diferencian apreciablemente menos que los dados por ingenieros en Cataluña y el Señorío de Vizcaya, y por los abogados en ambas regiones (diferencias c-e y d-f en la tabla 22), con lo que queda probada la fuerza del clima de opinión regional, aun por encima del espíritu de profesión.

Aunque lo anterior sea lo cierto en sus grandes líneas, también es verdad que, independientemente de región, los abogados se dejan influir más por el compañerismo que los ingenieros y que en Vizcaya la solidaridad

profesional parece más fuerte que en Barcelona. El carácter de la empresa vizcaína llevada por directores no ligados por vínculos familiares con la empresa (en comparación con el caso catalán) puede que tenga algo que ver con ello. Puede que ello contribuya también a explicar la menor identificación con la alta valoración del empresario por parte de los forasteros que discutimos antes.

#### LA INTEGRACIÓN EN EL MUNDO INDUSTRIAL Y EL PRESTIGIO DEL EMPRESARIO

Al analizar las actitudes de los autóctonos y forasteros hacíamos referencia a la distinta proporción de unos y otros en distintas provincias, y al comparar el origen regional de distintas «élites» con el prestigio de las mismas, notábamos que iba asociado —con raras excepciones— a la contribución de las mismas a cada una de ellas. Al hacerlo, presuponíamos que cuando un grupo es numeroso, su posición dominante está más asegurada y es más capaz de asimilar a otros a valoraciones y actitudes. Pero esto era sólo inferencias lógicas para las que no ofrecíamos prueba, aunque se derivaban de los resultados de investigaciones sociológicas en otros campos y países.

Afortunadamente la pregunta: «Entre sus cinco amigos más íntimos, ¿cuántos son hombres de empresa?» —que sorprendió un tanto a nuestros entrevistados— nos proporciona un indicador de la integración en el mundo industrial. Para simplificar la exposición distinguiremos los que tienen más de tres amigos hombres de empresa como de «integración alta», y los de menos de tres, como de «integración baja». La hipótesis es que cuanto mayor sea la integración, tanto mayor será el prestigio asignado al empresario y menor el del mundo burocrático-oficial.

En Madrid, Vizcaya, Barcelona, Levante y Andalucía, efectivamente, los empresarios de integración alta valoran más al empresario, y la diferencia es especialmente marcada en Levante (tabla 23). Un dato previo es que mientras en Barcelona y Vizcaya más del 60 por 100 de los empresarios son de integración alta (resultado, en parte, de la mayor probabilidad de tener más amigos en la industria al haber más densidad industrial), en Madrid lo son sólo el 38 por 100 y aún menos en Levante. Dado, pues, que, tanto en Madrid como en Levante los de integración alta son minoría, es lógico que su identificación con el mundo industrial sea más fuerte, y por ello, la diferencia entre ellos y los de integración baja muy marcada. Aun así, las diferencias regionales entre Vizcaya, Barcelona, Madrid, Andalucía y

Levante persisten, tanto entre los más como en los menos integrados. Las diferencias de integración contribuyen a explicar la valoración del director de empresa, pero no hasta el punto de hacer olvidar las diferencias regionales.

T A B L A 23

Integración en el mundo industrial, por provincias, y prestigio concedido al Director general y al empresario

INTEGRACION EN LA COMUNIDAD INDUSTRIAL	LUGAR MEDIO CONCEDIDO AL:			
	Director general	(N)	Empresario	(N)
<i>Barcelona:</i>				
Alta .....	2,66	(83)	1,85	(89)
Baja .....	2,51	(47)	1,96	(46)
<i>Diferencia</i> .....	+ 0,15		- 0,11	
<i>Vizcaya:</i>				
Alta .....	2,77	(39)	1,44	(39)
Baja .....	2,04	(24)	1,88	(24)
<i>Diferencia</i> .....	+ 0,73		- 0,44	
<i>Madrid:</i>				
Alta .....	2,00	(24)	2,16	(23)
Baja .....	2,35	(37)	2,49	(37)
<i>Diferencia</i> .....	- 0,35		- 0,33	
<i>Andalucía:</i>				
Alta .....	2,53	(14)	2,20	(15)
Baja .....	2,72	(18)	2,22	(18)
<i>Diferencia</i> .....	- 0,19		- 0,02	
<i>Levante:</i>				
Alta .....	1,93	(14)	2,23	(13)
Baja .....	2,13	(31)	3,16	(31)
<i>Diferencia</i> .....	- 0,20		- 0,93	

NOTAS.—El signo (—), por definición, indica cuándo la valoración es menor entre los de integración baja.

Se excluyen de la tabla Guipúzcoa y Galicia por no contar con número suficiente de casos.

Los de integración alta en regiones caracterizadas por una sociedad predominantemente industrial también dan menos peso al D. G. que los de integración baja. Es éste el caso de Vizcaya y Barcelona. En cambio, en regiones donde los de integración alta constituyen minoría (Madrid, Levante y An-

T A B L A 24

Relación entre el clima de opinión en distintas provincias respecto a la valoración del empresario, tipo de integración que predomina y actitud de los más integrados en el prestigio

Actitud de los «de integración alta» hacia el prestigio del empresario y el D. G.	«CLIMA DE OPINIÓN» REGIONAL RESPECTO A LA VALORACION DEL EMPRESARIO		Tipo de <i>Integración</i> en a comunidad industrial que predomina
	Más favorable que la media	Menos favorable	
Valoran más al Empresario y menos al D. G. ....	Vizcaya Barcelona		Alta
Valoran más al Empresario y más también al Dr. general.....		Madrid Levante Andalucía	Baja

dalucía), éstos tienden a valorar más al empresario, pero también al Director general (tabla 24). Son provincias en que el clima de opinión respecto al empresario lo favorece por debajo de la media total.

Un ejemplo resaltará aún más la importancia de la integración en un ambiente empresarial: en Vizcaya, donde el empresario goza de un prestigio indiscutido, de los 21 empresarios cuyos amigos son todos hombres de empresa, 15, o sea el 72 por 100 ponen al empresario en primer lugar, y sólo uno de ellos pone al D. G. En cambio, entre los 21 vizcaínos sin amigos hombres de empresa, 9, o sea el 43 por 100, ponen al D. G. en primer lugar y sólo 7 al empresario.

Se podrá objetar que no todos los empresarios tienen la misma posibilidad de tener amigos hombres de negocios (sobre todo de su misma importancia) en distintas provincias. Por ejemplo, mientras que un director de empresa gigante en Bilbao puede encontrar en los Clubs un cierto número de directores de empresas igual de importantes, su colega en Córdoba o Ali-

cante no encontrará más que uno o dos. Esto es cierto, pero también lo es que esto precisamente constituye la base de una comunidad empresarial (27).

Es claro que, independientemente de tamaño de empresa, los de integración alta asignan mayor prestigio al empresario y los de integración baja favorecen al D. G. (tabla 27). Entre los de menos de 500 personas emplea-

T A B L A 25

Prestigio del Director general y del empresario según la integración en el mundo industrial, por tamaño de empresa

TAMAÑO	Integración en la comunidad industrial	LUGAR MEDIO DE PRESTIGIO CONCEDIDO AL:			
		Dr. general	(N)	Empresario	(N)
Menos de 500	Alta .....	2,56	(156)	1,92	(149)
	Baja .....	2,38	(119)	2,40	(128)
	<i>Diferencia</i> .....	+ 0,18		- 0,48	
Más de 500..	Alta .....	2,46	(57)	2,25	(57)
	Baja .....	1,86	(61)	2,38	(61)
	<i>Diferencia</i> .....	+ 0,60		- 0,13	

das, la no integración debilita considerablemente su orgullo empresarial, mientras que en los directores de empresas más importantes, la integración afecta poco su auto-conciencia; pero, en cambio, disminuye considerablemente la reverencia por el D. G. El alto rango del empresario entre los industriales de menos de 500 altamente integrados y la posición relativamente baja del D. G. entre ellos, se debe, en parte, al gran número de vascos y catalanes entre ellos.

(27) El concepto de comunidad profesional («occupational community») ocupa un lugar central en la obra de S. M. LIPSET, M. A. TROW y J. S. COLEMAN: *Union Democracy* (Glencoe, Ill., Free Press, 1956) como uno de los factores decisivos en facilitar el interés por la política y una participación efectiva de los miembros en un sindicato. El concepto enlaza con ideas de TOCQUEVILLE y DURKHEIM.

Independientemente de provincia y tamaño, la integración en una comunidad contribuye a valorarla más. Así como el obrero en los grandes centros industriales y en las grandes fábricas tiene más conciencia de clase (27 bis), el empresario integrado en un mundo empresarial tiene más conciencia de su papel en la sociedad y del respeto que merece (\*).

JUAN J. LINZ y AMANDO DE MIGUEL

---

(27 bis) La importancia de la interacción informal —del contacto amistoso y no utilitario— en la formación de la conciencia de grupo, la acción común y la difusión de información ha sido objeto de investigación en distintos campos. La obra citada de LIPSET subraya la importancia para la participación política y sus hipótesis se han visto confirmadas con datos de una encuesta nacional alemana (J. J. LINZ, op. cit., capítulos XI y XII, págs. 373-412).

(\*) En el próximo número de la REVISTA se publicará la conclusión de este artículo.