

Origen social de los empresarios españoles

Por

Juan J. LINZ Amando de MIGUEL
(Colombia University) y Doctor en Cs. Políticas
Assistant Profesor (Universidad de Madrid)

PROFESION DEL PADRE¹

Uno de los temas¹ más estudiados en la sociología del empresario en varios países es el ambiente familiar del que provienen los hombres de empresa. En los países industrializados el tema de la entrada en la élite empresarial, la movilidad social ha sido objeto de considerable polémica e investigación. En los subdesarrollados, a falta de datos cuantitativos, se ha solido destacar la presencia de grupos marginales, extraños a la cultura principal. En algunos de ellos la hostilidad de los grupos dominantes —étnicos, religiosos, etc.— ha dejado las actividades económicas

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 Cs. 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 respuestas y al personal administrativo de la Escuela de Organización Industrial y a 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

a esos grupos extraños (judíos en Europa, chinos en Extremo Oriente, indios en Sudáfrica, los "gallegos" en Hispanoamérica, etc.).

En España, la mayoría absoluta del empresariado² es hijo de empresario (60 %) ya sea industriales, comerciantes o banqueros, y una minoría importante lo es de profesionales (15 %). Los otros sectores de la sociedad española —funcionarios, militares, agricultores, obreros— contribuyen poco. Sin embargo, su contribución relativa sólo se puede apreciar en su justa significación comparándola con esos mismos grupos en el empresariado de otros países. O también con la estructura de la población total. Así podremos decir que la contribución de la España rural (terratenientes, agricultores y trabajadores agrícolas) es pequeña (8,5 %) si se tiene en cuenta que cuando nació la presente generación de empresarios la población española era predominantemente agrícola (un 62 % de los hombres activos) o si se compara con la aportación de este sector en otros países, como veremos en seguida.

Naturalmente, el definir cuál era la profesión del padre no siempre es fácil, aparte de que algunos no contestaron a la sección biográfica, otros evadieron la pregunta, algunos eran huérfanos de padre en su juventud, y otros, por fin, en el curso de la vida de sus padres, vieron cómo éstos muchas veces cambiaban de fortuna y ocupación.

Aunque nuestra pregunta se refería a la juventud de los empresarios, éstos generalmente nos dieron datos sobre distintos momentos de su vida

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. El *universo* a estudiar es aproximadamente los 6.000 directores de empresa industriales de más de cincuenta trabajadores de trece provincias españolas (Madrid, Barcelona, Vizcaya, Guipúzcoa, Asturias, Zaragoza, Valencia, Alicante, Cádiz, Córdoba, Sevilla, Co-ruña, Pontevedra). 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 30 empresas existentes, mientras que en tamaño más grande se ha hecho una entrevista por cada dos empresas existentes. La descripción detallada de la muestra se hará en un apéndice del libro.

² 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 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— parecía ser adecuado. Naturalmente, cuando las diferencias de opinión por tamaño 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.

y a veces la misma persona ejercía una profesión y llevaba un negocio o era terrateniente y empresario. En estos casos hemos tenido en cuenta las distintas actividades, pues hubiera sido difícil decir cuál era la principal y además los distintos ambientes que se cruzaban en su hogar paterno indudablemente influían simultáneamente en la orientación y carrera del entrevistado. El que alguna vez los tantos por ciento sumaran más del 100 % era una desventaja menor. Cuando nos vemos forzados a elegir entre la duplicidad de ocupaciones elegimos la menos común, así el hijo de empresario y abogado lo computamos como abogado.

Siendo la mayoría de los empresarios hijos de hombres de negocios, tenía especial interés distinguir el tipo de empresa y su importancia. Tres cuartas partes de los mismos eran hijos de industriales —es decir, un 44,5 % del empresariado— y menos de un cuarto del comercio (un 11 %). El alto número de industriales entre los padres refleja la importancia de la empresa familiar, sobre todo en algunas regiones y ramos, aun muy destacados de la industria española. Aunque incluimos empresas comerciales, dado el criterio del número de personas empleadas —más de 50— su número en la muestra era pequeño y por ello los herederos de empresas de ese tipo sólo podían constituir una pequeña parte del empresariado. Es posible que si hubiéramos incluido regiones de menos tradición industrial³, en que a principio de siglo la única actividad económica era el comercio, hubiéramos encontrado entre los industriales de las mismas un número algo mayor de hijos de comerciantes. Por su carácter especial hemos contado separadamente a aquellos cuyo padre se dedicaba a un negocio bancario o era directivo de algún banco.

Hemos hecho un esfuerzo en distinguir el tamaño de la empresa del padre, lo que no era siempre fácil en el caso de los herederos al frente de la misma empresa, muchas veces fundada tres o incluso más generaciones atrás. Era difícil obtener información que nos permitiera clasificarla aproximadamente como grande, media o pequeña. Muchas veces no la obtuvimos; éste ha sido especialmente el caso de algunas empresas catalanas textiles medias.

En las profesiones hemos distinguido los tres grandes grupos profesionales: ingenieros (4,8 %), abogados (3,1 %) y médicos (3,3 %) al que sumamos un cuarto muy heterogéneo que incluye desde profesiones universitarias a otras medias (3,5 %). Quedan por último los hijos de obreros con un 5,5 %, porcentaje que puede sorprender a alguno.

³ La muestra incluye sólo a las provincias más representativas de las regiones más industriales. Las agrupamos en "España Industrial" y "España semi-industrial". Naturalmente la "España sin industrializar" no ha caído en la muestra por el número tan pequeño de empresarios de cierta importancia. (Véase mapa 1). España

industrial incluye: Madrid, Barcelona, Vizcaya, Guipúzcoa y Asturias. — España semi-industrial incluye: Coruña, Pontevedra, Zaragoza, Valencia, Alicante, Cádiz, Sevilla y Córdoba.

Recuérdese que la elección se basa en el número de trabajadores que emplean las empresas de más de cincuenta.

LA PROFESION DEL PADRE DE LOS EMPRESARIOS EN RELACION CON LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL DE LA POBLACION ESPAÑOLA EN 1920

Las cifras que acabamos de dar no adquieren auténtico significado si no las comparamos con la estructura ocupacional española en la generación de sus padres, así como con los datos para los empresarios de otros países. ¿Es mucho o poco que un 5,5 % de los empresarios sean hijos de obreros? Partiendo del supuesto que en ninguna sociedad donde exista familia habrá una igualdad *total* de oportunidades ⁴ *la cuestión está en saber cuál es el grado de desigualdad*. ¿Qué probabilidades tiene el hijo de un campesino español y el de uno francés o norteamericano de llegar a empresario? En España el decir que un 6,7 % del empresariado son hijos de campesinos o terratenientes y que en los Estados Unidos eran 8,3 %, no nos resuelve el problema, aunque indica que en España las oportunidades deben ser menores. Que son menores resulta más claro cuando decimos que en la época en que nacieron ambos grupos la población masculina de los EE. UU. era un 27 % agrícola y la española probablemente más del 62 %. Una medida que facilita las comparaciones es tomar la *razón* entre la proporción de la población masculina adulta dedicada a esa misma actividad al tiempo del nacimiento (o juventud) de los hijos. Esto es lo que hicieron Warner y Abegglen para los EE. UU. y Abegglen y Mannari para el Japón ⁵, utilizando los datos censales. Si ambas proporciones fueran iguales, habría absoluta igualdad de oportunidades, y la *razón* entre ambas proporciones sería igual a 1. La dificultad está en hacer comparables las categorías censales y las utilizadas por el investigador. Así, como la edad media de nuestros empresarios es de unos cincuenta años, la profesión al tiempo de su nacimiento deberíamos obtenerla del Censo de 1910; sin embargo, lo hemos hecho utilizando el del 1920, ya que las contestaciones se referían más bien a su juventud y el censo de 1920 es el único (antes de 1950) que permite distinguir patronos y no patronos —distinción esencial en un Censo de clasificaciones industriales. Además los estudios extranjeros también refieren sus datos a censos de 1920 con lo que facilitamos las comparaciones. El único error sistemático que introduce la comparación con las proporciones en la población es que al tener en cuenta la diferente natalidad de los hogares de personas dedicadas a distintas actividades tiende a infraestimar la representación de los grupos más modestos y sobre-estimar la de los más privilegiados —de natalidad más baja—; pero una corrección de este factor sería extraordinariamente costosa.

Las *razones* así obtenidas nos indican (Tabla 1 que en España la máxima oportunidad de llegar a ser empresario de cierta importancia la tenían

⁴ Véase el importante artículo de KINGSLEY DEVIS y WILBERT E. MOORE, "Some Principles of Stratification", en *American Sociological Review*, vd. 10, abril, 1945, pp. 242 y ss., con la réplica de MELVIN M. TUMIN, "Some Principles of Stratification: a critical Analysis", *American Sociological*

Review, vol. 18, agosto, 1953, pp. 387 y ss. y la respuesta de los autores.

⁵ J. C. ABEGGLEN y HIROSHI MANNARI, "Leaders of Modern Japan, social origins and mobility", *Economic Development and Cultural change*, vol. 9, pp. 109-134.

TABLA 1
ESTRUCTURA OCUPACIONAL DE LOS PADRES DE LOS
EMPRESARIOS SEGUN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL
DE LOS VARONES EN 1920

<i>Estructura ocupacional de los varones activos en 1920 (Censo de población)</i>			<i>Estructura ocupacional de los padres de los empresarios (hacia 1910-20)</i>		
	Todo el país A	Capita- les sólo B		Empre- sariado C	Razón C/A
Trabajadores indus- triales	20,8	45,2	Trabajadores indus- triales	5,5	0,27
Trabajadores de co- mercio	2,9	9,4	Empleados	1,0	0,35
Trabajadores agrí- colas	46,0	11,8	Trabajadores agrí- colas	1,7	0,037
Agricultores	15,6	2,5	Agricultores	6,7	0,43
TOTAL MUNDO AGRICOLA	61,6		TOTAL MUNDO AGRICOLA	8,4	0,14
Funcionarios	1,3	3,9	Funcionarios	3,5	2,33
Militares ¹	3,1	8,4	Militares	2,6	0,84
Profesiones médicas	0,5	0,9	Profesiones médicas	3,3	6,60
Profesiones ju rídi- cas	0,3	0,9	Profesiones ju rídi- cas	3,1	10,33
Ingenieros y archi- tectos	0,1	0,4	Ingenieros y archi- tectos	4,8	48,00
Otras profesiones...	0,6	1,5	Otras profesiones...	3,5	5,84
TOTAL PROFE- SIONALES	1,5	3,7	TOTAL PROFE- SIONALES	14,7	10,10
Industriales	2,9	3,8	Industriales	44,5	
Comerciantes	2,3	4,5	Directivos e indus- triales	3,1	16,40
TOTAL EMPRE- SARIOS	5,2		Comerciantes	10,9	4,74
Sirvientes	0,5	1,1	Banqueros	1,5	—
Rentistas	2,0	4,0	TOTAL EMPRE- SARIOS	60,0	11,8
Clero	0,8	1,1	No dicen	3,7	
TOTAL ²	100,0	100,0	TOTAL	100,0	
	(N=460)			(N=6.825,876)	(N=1.202,350)

¹ Incluye Policía y Guardia civil.

² Se excluyen: retirados, parados, estudiantes, recogidos en hospicios y hospitales, locos, mendigos, vagabundos, sin profesión, miembros de la familia, niños y profesión desconocida.

FUENTE: *Censo de Población de 1920*.

en 1920 los hijos de ingeniero (48,0 veces más que la que tendrían bajo igualdad total de oportunidades), les seguían los de industriales patronos (16,4) y los descendientes de personas dedicadas a las profesiones jurídicas no les iban muy a la zaga (10,3). Los que venían de hogares de médicos y otros profesionales y del comercio tenían una oportunidad media. El grupo de mínimas oportunidades eran los trabajadores del campo (0,037) seguidos de los trabajadores industriales (0,27) que en relación con sus compañeros del campo tenían abiertas oportunidades mucho mayores aunque todavía pequeñas. No es grande la diferencia entre ellos y los empleados (0,35) —si los hacemos equivalentes a los “trabajadores del comercio” del Censo—. En todo caso la población empleada en las empresas españolas —de “mono” o de “corbata”— tenía sólo un 0,31 de probabilidades de que sus hijos fueran empresarios de cierta importancia. La totalidad del mundo rural —terratenientes, campesinos y braceros— tenían un índice (0,41) menor que los obreros industriales. Fuera de la esfera profesional y empresarial los funcionarios tenían una oportunidad modesta (2,33) superior a la de los militares (0,84).

Para el lector impresionado por la enorme desigualdad de oportunidades en la sociedad española de hace 40 años que reflejan estas cifras será conveniente que las compare con las obtenidas por el mismo método para la elite empresarial del país que —mito o realidad— se ha proclamado el símbolo de la igualdad de oportunidades: los Estados Unidos (Tabla 2). En pocos lugares la ideología igualitaria penetró antes y llegó a ser un mito nacional compartido por los privilegiados y gran parte de las masas⁶. El problema está en si nuestra muestra del empresariado equivale a la de la elite empresarial de Warner y Abegglen⁷.

⁶ Véase la exposición e interpretación del mito en S. M. LIPSET y R. BENDIX, *Social Mobility in Industrial Society*, University of California Press, 1962, p. 127.

⁷ El primer estudio americano sobre el origen de la elite empresarial de aquel país fué el de F. W. TAUSSING y C. S. JOSLYN (*American Business Leaders*, New York: The MacMillan Co. 1932) que en 1928, desde el Departamento de Economía de Harvard University dirigieron directores o propietarios de las empresas más importantes de distintos ramos tomada del *Poor's Register of Director*, con un cuestionario por correo. Su estudio se diferencia del nuestro en que incluía las entidades bancarias. En 1952, W. Lloyd Warner y James C. Abegglen, interesados en estudiar los cambios que se habían operado en el reclutamiento de la elite empresarial americana, trataron de replicar el estudio de Taussing y Joslyn, seleccionando una muestra comparable (*Occupational Mobility in American Business and Industry, 1928-1952*), Minneapolis, University of Minnesota Press, 1955. Del mismo estudio existe una versión dirigida a un público no profesional menos documentada y breve: *Big Business Leaders in America*. (New York: Harper and Brothers, 1955).

El hecho de que los datos de Taussing y

Joslyn y los de Warner y Abegglen, sean comparables entre sí, nos permite comparar los nuestros con el empresariado americano en dos fechas distintas, y ver si el empresariado se parece más al de los EE. UU. en una fase anterior de su desarrollo económico. Existen ciertas diferencias en la metodología de los estudios: el americano con muchos más casos, pero basado en una muestra por correo con una alta proporción de no respuestas, pero que al parecer no se diferenciaban de los que respondían en características sistemáticas; la nuestra es una muestra al azar en que hicimos un gran esfuerzo de obtener las respuestas de la persona muestreada. Otra diferencia es que nosotros tomamos la persona directamente al frente de la dirección de la empresa, y no incluimos otros miembros de la gerencia o del consejo, mientras que los autores americanos citados incluían vice-presidentes, secretarios, tesoreros y “controllers” así como presidentes al Consejo de Administración. La inclusión de los primeros tendería a elevar la movilidad social, la de los segundos —entre los que habría herederos y capitalistas puros— a disminuirla. Aunque por el carácter del estudio de la elite empresarial las comparaciones más adecuadas serían con los empresarios importantes, la inclusión de ejecutivos de menor rango y la de

TABLA 2
PROFESION DEL PADRE DE LOS EMPRESARIOS ESPAÑOLES
(1960) Y NORTEAMERICANOS (1928 Y 1952)

	ESTADOS UNIDOS (1952)	(1928)	ESPAÑA (en 1960)
<i>Empresarios:</i>			
Grande	2,4	14	6,3
Medio	6,4		11,9
Pequeño	17,7	20	24,5
No especificado	—		11,7
TOTAL EMPRESARIOS	26,5		54,4
Ejecutivo o Dr. de importancia	14,6	17	2,5 (a)
Idem de menor importancia	7,4	7	1,1
Encargado (foreman)	3,1		0,9
Sin información			0,4
TOTAL DIRECTIVOS	25,1	17	4,9
TOTAL empresarios y directivos	51,6	58	59,3
<i>Profesionales:</i>			
Ingeniero	2,2	—	4,8
Médico	2,2	—	3,3
Abogado	3,2		3,1
Pastor protestante	2,3		—
Otras profesiones	4,2	—	3,5
TOTAL PROFESIONALES	14,1	13	15,2
Funcionario público	1,8	—	3,5
Militar	0,3	—	2,6
TOTAL	2,1		6,1
Empleado	2,5	—	1,1
Agente de ventas	5,9	—	—
TOTAL	8,4	5	1,1
Terratenientes	4,2	—	2,0
Agricultores	3,7	—	1,7
Arrendatario	0,4	—	3,1
TOTAL	8,3	12	6,8
Trabajador agrícola	0,3	—	1,7
Obrero no calificado o semicalificado.	4,5	2	
Obrero calificado o mecánico	10,3	9	5,4
TOTAL	14,8	11	5,4
Otras y sin información	0,4	1	3,7

(a) Incluidos banqueros.

En los grupos menos privilegiados (trabajadores agrícolas, e industriales y agricultores) las diferencias en las oportunidades entre los dos países son mínimas. Lo cual no quiere decir que las consecuencias sociales y políticas sean las mismas, porque en España una estructura rural en que predominan los braceros agrícolas y los no propietarios hacen que en su totalidad el mundo rural vea cortadas sus oportunidades a un mínimo —y repitamos en 1920 ese sector era un 62 % de la población mientras que en los EE. UU. era ya sólo un 27 %—. La gran diferencia entre los dos países está, pues, en su diferente estructura rural y no tanto en su estructura urbana e industrial. Probablemente la movilidad social en la población urbana es tan alta en España como en otros países industrializados. La movilidad total es sin duda mucho más baja por el peso de la población rural. El obrero industrial español —una minoría de la población (21 %)— tenía —en una época de expansión económica— unas oportunidades de ascenso relativamente comparables a sus compañeros americanos (un 47 % de la población en 1910). Sin embargo, las instituciones políticas, la ideología nacional, hacían y hacen que el obrero americano creyera en sus oportunidades y el español no.

Es interesante destacar que aunque las oportunidades relativas de los obreros españoles y americanos eran bastante parecidas —en relación a la proporción que representaban en la población en la generación de los padres de nuestros empresarios— *si comparamos el tanto por ciento de empresarios hijos de trabajador en ambos países la imagen de los EE. UU. como país de las oportunidades saldría mejor parada.* Un mayor número —14,8 % de los empresarios americanos estudiados en 1952 eran hijos de obrero comparado con un 5,4 % en España. Pero los obreros industriales en la generación paterna eran un 21 % en España y un 47 % en Estados Unidos, por lo que *relativamente* sus oportunidades eran muy parecidas. Sin embargo, no deja de tener importancia que sin más en un país el 5,4 % de los padres de los empresarios sean hijos de obreros —aparte de otras consideraciones— y en el otro el 14,8 %, para crear o sostener la fe en la oportunidad de subir. No se puede esperar que la gente tenga en cuenta factores como la composición de la población, haciendo cálculos tan complejos como nosotros. Incluso en la generación anterior —los empresarios estudiados por Taussig y Joslyn en 1928— la proporción era el doble de la española hoy (un 11 %).

La comparación de los porcentajes brutos y de los relativos, indica lo peligroso que es hacer comparaciones sin tener en cuenta el grado de desarrollo económico y social de la sociedad total. Los males de España

“las empresas más importantes” en cada campo de importancia no estrictamente local, hace que también los podamos comparar con nuestro *empresariado* cargado hacia las empresas importantes. Nuestro criterio del número de productores empleados como base de muestreo, no deja de tener cierto paralelismo en el uso de la contribución a la renta nacional de distintos sectores.

⁸ Indudablemente los empresarios que contestaron a Warner y Abegglen no son el

grupo más privilegiado entre los empresarios americanos, pues incluye distintos cargos directivos y es demasiado numerosos para serlo. Otro indicio de ello es que cuando Abegglen quiere hacer una comparación con la cúspide del mundo empresarial japonés toma los que están al frente de empresas de más de 250 millones de dólares de volumen de ventas, que serían las funcionalmente comparables a las de más de 1.000 en España.

en cierto sentido no son endémicos, peculiares de nuestro país, sino que son los que corresponden a su posición relativa en el mundo industrial. Por ello podemos confiar en que al industrializarse su estructura de oportunidades se parecerá más a la de los países industriales avanzados⁹.

Pero volvamos a nuestros datos para 1960, y entonces vemos que las diferencias entre nosotros y el país más industrializado del mundo son particularmente grandes cuando tomamos a los estratos empresariales: incluso el hijo del comerciante español tenía ya más oportunidades que el del pequeño empresario americano, y los de empresarios industriales una doble a la de los hijos de hogares comparables al otro lado del Atlántico. (Tabla 3).

TABLA 3

RAZON ENTRE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL DE LOS PADRES DE LOS EMPRESARIOS Y LA DEL CENSO DE 1920 EN ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS

	España (1960)	Estados Unidos (1952)
Trabajadores industriales	0,38	0,32
Trabajadores de comercio	0,38	0,80
Agricultores	0,43	0,45
Trabajadores agrícolas	0,37	—
TOTAL	0,14	0,33
Funcionarios	2,33	—
Militares	0,84	—
Ingenieros y arquitectos	48,00	4,80
Profesiones médicas	6,60	4,78
Profesiones jurídicas	10,33	8,00
Otras profesiones	5,84	2,59
TOTAL PROFESIONALES	9,80	3,50
Industriales (patronos)	15,30	—
Idem (si se incluye directivos)	16,40	—
Propietario o ejecutivo de gran empresa ...	—	7,75
Comerciante	4,74	—
Propietario de pequeña empresa	—	3,60

FUENTE: Los datos para los Estados Unidos han sido tomados de Warner y Abegglen *op. cit.* Tabla 3, pág. 41 y Tabla 4, pág. 43; se han cambiado algunas categorías para hacerlas más comparables con las censales españolas.

⁹ Las comparaciones internacionales son extraordinariamente difíciles por la diferente metodología utilizada por los distintos autores, por lo difícil que es comparar las muestras estudiadas, por las clasificaciones usadas que reflejan la estructura de sociedades distintas, por la dificultad de considerar

idénticas profesiones cuya posición en diferentes sociedades es muy distinta, etc., aunque todas las comparaciones que hacemos deben tomarse con muchas reservas su interés es tan grande que sería absurdo prescindir de ellas, al ser prácticamente las únicas disponibles.

Sin embargo, *las diferencias más notables se dan en el sector profesional: los hijos de este grupo en España tenían más del doble de las oportunidades que sus colegas americanos.*¹⁰ Esta ventaja relativa era menor para los hijos de abogado (10,33); en los Estados Unidos era éste el grupo de oportunidades más desproporcionadas (índice 8,00) con relación a la población total (Warner y Abegglen, pág. 43). Ningún grupo, sin embargo, llega en ambos países a la posición de nuestros hijos de ingenieros (índice 48,00). *Una vez más se confirma la posición preeminente de los ingenieros en la sociedad española y sobre todo en la industria española.*

La comparación con los datos de Taussig y Joslyn indican que en 1900 a 1928 las *razones* en Estados Unidos se han modificado favorablemente para los obreros y empleados, han permanecido constantes para los agricultores, y se han reducido a la mitad para los hombres de negocios (sin distinción de tamaño). En comparación con 1928 en los EE. UU. el hombre de negocios en España tenía una oportunidad algo mayor (11,55) que sus colegas americanos de la generación anterior (9,67) de colocar a su hijo en la elite empresarial.

Aunque Warner y Abegglen no nos den las *razones* con la población para el mundo oficial —funcionarios y militares— en España éste parece contribuir algo más que en los Estados Unidos, reflejando la importancia del mismo en la clase media española en el XIX, y en general su mayor importancia en las sociedades europeas que en los Estados Unidos. Como veremos, su contribución en España parece sin embargo menor que en Francia e Inglaterra.

Otra pauta que merece destacarse es que el típico empleado de oficina, el agente comercial, el personal de ventas, que en una economía muy comercial con un sistema de distribución activo y complejo, juega un papel tan importante, en España contribuye mucho menos. Puede que esto se deba a que la industria española en muchos sectores ha centrado más su atención en los problemas producción que en los comerciales o porque esas actividades siempre han gozado de menos prestigio o atractivo.

El que todos los sectores vistos tengan más oportunidades para llegar al mundo de la empresa que los grupos comparables en los Estados Unidos indica que el resto de la población —que numéricamente es el que más pesa— es el que tiene muchas menos oportunidades. Nos referimos al *sector agrario que tiene la mitad de las oportunidades que su homólogo americano y casi tres veces menos que el sector obrero en España.*

Como la comparabilidad entre nuestros empresarios y la elite empresarial definida por Warner y Abegglen puede ofrecer ciertas dudas, nos interesa limitar nuestras consideraciones a dos grupos realmente de elite: los directores de empresas de más de 1.000 trabajadores en España (en las que no cabe la menor duda sobre la representatividad de nuestra mues-

¹⁰ El que el mundo profesional presente una proporción más comparable con la de 1952 en los EE. UU. que la de 1928 se debe probablemente a que en la gran empresa es-

pañola se ha iniciado ya el proceso de burocratización con directores reclutados por su formación profesional más que por su participación en el capital.

tra, uno de cada dos fueron entrevistados) con los que están al frente de empresas americanas de un volumen de negocios de más de 250 millones de dólares. (Tabla 4).

TABLA 4

RAZON ENTRE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL DE LOS EMPRESARIOS GIGANTES Y LA DE LA POBLACION EN 1920 PARA LOS EMPRESARIOS GIGANTES DE ESPAÑA Y EE. UU.

	E S P A Ñ A			Razón comparable para EE. UU. a B/A
	Población 1920 A	Empresarios Gigantes B	Razón B/A	
Trabajadores agrícolas	46,0	—	—	—
Agricultores	15,6	3,7	0,41	0,5
Terratenientes	—	2,5	—	—
TOTAL ACTIVIDADES RURALES	61,6	6,2	0,11	0,37
Trabajadores industriales	20,8	—	—	0,5
Trabajadores comerciales	2,9	1,2	0,41	2,1
Funcionarios	1,3	—	—	—
Militares	3,1	2,5	0,81	—
Ingenieros y arquitectos	0,1	13,6	136,0	—
Profesiones médicas	0,5	6,2	12,8	—
Profesiones jurídicas	0,3	8,6	28,6	—
Otras profesiones	0,6	3,7	6,2	—
TOTAL PROFESIONALES....	1,5	32,1	21,4	4,00
Industriales (patronos)	2,9	38,6	13,3	4,75
Comerciantes (patronos) (a)	2,3	13,6	5,9	3,6
TOTAL EMPRESARIOS	5,2	52,2	10,0	5,2
Varios (clero, rentistas, sirvientes, sin información)	3,3	5,0		

(a) Incluidos banqueros.

NOTA: Gigantes en EE. UU.: más de 250 millones de dólares volumen de ventas.

Gigantes en España: más de 1.000 trabajadores.

Entonces los datos revelan que aunque en ambos países las oportunidades de un hijo de obrero agrícola, agricultor, trabajador industrial y aun empleado de llegar a la cúspide en el curso de una generación son

mínimas, lo son aún más bajas en España. Las de los procedentes del mundo empresarial sobre todo industrial son considerablemente mayores en España, pero las que realmente son totalmente distintas son las del mundo profesional (índice 21,4 y 4,00 respectivamente). Desgraciadamente los datos del estudio americano no nos permiten comparar las oportunidades de llegar a la cúspide para los descendientes de distintas profesiones, pero el índice de 136,0 para nuestros ingenieros parece difícil de superar.

Abegglen y Mannari han obtenido datos semejantes para la elite empresarial —definida *strictu sensu*— del Japón, pero en el esfuerzo de hacer comparables las clasificaciones censales para 1920 de los dos países procedieron a combinar grupos muy heterogéneos, lo que a su vez complica cualquier contraste con España. (Tabla 5). Con todas sus limitaciones podemos decir que *en el Japón el hijo de trabajador tenía las mismas oportunidades de llegar a la cúspide del mundo industrial en el curso de una generación : cero* frente a un 0,2 en los Estados Unidos. *En cambio la persona que procediera del mundo rural tenía bastantes más que en España (0,5 frente a 0,1) y en este caso el hijo de pequeño empresario probablemente menos* (lo que parece lógico dado el carácter muy familiar de los grandes grupos industriales japoneses). *Una vez más donde la diferencia es más marcada es en el caso de los profesionales, que en el Japón contribuyen aún menos a la máxima elite industrial que en los Estados Unidos y quince veces menos que en España.* La comparación con el grupo empresarial industrial —con muchas reservas, dado lo impreciso de las clasificaciones— sugiere su escasa contribución en el Japón (4,5); en cambio el burocrático civil y militar parece ocupar en ese país una posición extraordinariamente favorable para el acceso a los puestos más importantes de la vida económica (45,00), cosa que no es sorprendente si consideramos el papel del poder público en el fomento de la industrialización y la importancia de los militares en su historia reciente (en comparación la contribución española de un 0,57, por mucho error que tengan nuestros datos, sugiere el abismo que ha separado la vida administrativa y militar del mundo de la industria española cuando nació la presente generación empresarial, lo que explica muchas de las tensiones entre las dos regiones más industriales del país —País Vasco y Cataluña— y su centro político —Madrid— en la primera mitad del siglo XX).

Otras comparaciones internacionales.

No todos los estudios realizados en distintos países han considerado las oportunidades en relación con la estructura social al tiempo de nacer o durante la juventud de los empresarios. Esto, como vimos al referirnos a los datos en porcentajes brutos y ponderados para los hijos de trabajadores, hace difíciles y aun peligrosas las comparaciones. No obstante, nos parece interesante referirnos a estos estudios, algunos de ellos —como el de Bendix o el del *Center for International Studies del MIT*— de más fácil comparación con nuestra muestra. (Tabla 6 y 7).

Bendix, utilizando una muestra de las biografías incluidas en las dos

TABLA 5

RAZON ENTRE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL DE LOS PADRES DE LOS EMPRESARIOS
GIGANTES Y LA DE LA POBLACION EN 1920 PARA ESPAÑA, EE. UU. Y JAPON

	JAPON			U S A			ESPAÑA
	Elite empresarial	Pobla- ción 1920	Razón	Dr. Gi- gante (1)	Pobla- ción 1920	Razón	Empresas de más de 1.000 Razón
Propietario o Directivo de gran empresa o funcionario civil o militar	42	1,7	24,7	30	4	7,5	28,5
Profesional	5	2,8	1,8	16	4	4,0	32,1
Pequeño empresario	19	13,6	1,4	20	5	4,0	20,0
Empleado	9	6,6	1,2	16	12	1,3	1,2
Agricultor	25	48,8	0,5	9	28	0,3	3,7
Trabajador	—	26,5	—	9	47	0,2	2,5 (a)
(N)	(207)			(275)			(81)

1. Director gerente o cargo responsable en empresas con un volumen de negocios de 250 millones de dólares o más.

(a) Terrateniente.

Fuente: ABEGGLEN y MANNARI, *op. cit.*, pág. 128.

TABLA 6

**PROFESION DEL PADRE DE LOS EMPRESARIOS IMPORTANTES
DE DIVERSAS GENERACIONES EN ESPAÑA Y EE. UU.**

	ESTADOS UNIDOS					ESPAÑA Empresas importan- tes TOTAL
	Año de nacimiento					
	1771 1800	1891 1830	1831 1860	1861 1890	1891 1920	
Empresarios	40	52	66	70	69	54
Terratenientes (gentry, farmers)	25	11	3	3	5	2
TOTAL	65	63	69	73	74	56
Artesanos y pequeños empresarios	9	4	3	1	—	(a)
Profesionales	3	12	11	12	11	21
Funcionarios públicos y militares	4	7	3	3	3	8
Empleados y contra- maestres	7	2	2	3	6	1
TOTAL	23	25	19	19	20	30
Agricultores	12	11	10	6	4	5
Trabajadores manua- les	—	2	1	2	3	3
TOTAL	12	13	11	8	7	8
TOTAL 100 %	(125)	(89)	(360)	(380)	(143)	(145)
Porcentaje para los que no existía infor- mación	27	37	37	26	26	4 (b)

(a) Este grupo está en parte incluido entre los empresarios.

(b) El 4 % sin información incluido en la suma total, su inclusión elevaría ligeramente los porcentajes, lo que debe tenerse en cuenta en la comparación.

Datos del capítulo por Reinhard Bendix y Frank W. Howton, *Social Mobility and the American Business Elite*, en el libro: *Social Mobility in Industrial Society* por S. M. Lipset y R. Bendix (Berkeley University of California Press, 1959), pág. 122, tomados de enciclopedias biográficas.

Véase la Tabla en la pág. 132 del mismo estudio para una comparación del mismo con los Mills, Keller, Newcomer, Warner y Abegglen, Taussig y Joslyn.

TABLA 7

**PROFESION DEL PADRE, POR TAMAÑO DE EMPRESA,
EN ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS**

	Empresas de			Empresas de	
	10.000 o más	1.000 9.999	100 999	Más de 1.000	50-999
Presidente o ejecutivo de em- presa	18	18	20	—	—
Otros directivos	6	8	3	—	—
Propietario de empresa (a)	11	10	15	—	—
Comercio al por menor	9	11	11	—	—
Otros empresarios o directivos..	6	6	7	—	—
TOTAL EMPRESARIOS	50	53	56	52	63
Ingeniero	1	3	2	14	3
Científico en la industria	—	—	4	—	—
Médico	3	2	1	6	3
Abogado, juez o asesor jurídico.	2	6	3	9	3
Enseñanza	4	4	3	—	—
Contabilidad o estadístico	3	1	1	—	—
Otros profesionales	—	1	2	4,5	4
Pastor protestante	2	1	1	—	—
TOTAL PROFESIONALES	15	18	17	32,1	13,5
Funcionario electo o funciona- rio nombrado	3	2	1	—	4,5
Militar	—	—	—	2,5	3
Empleado	4	2	2	—	—
Ventas	5	4	4	1	1
Agricultor	13	7	10	6	5
Obrero calificado o similar	6	10	12	—	7
Obrero calificado o de servicios.	2	3	3	—	—
Peón	1	2	1	—	2(a)
TOTAL OBREROS	9	15	16	—	9
Desconocida	1	1	—	—	6
(N)	(166)	(404)	(333)	(81)	(379)

(a) Peones agrícolas en España.

Datos del estudio realizado por el Center for International Studies del MIT (Massachusetts Institute of Technology) publicado por Raymond A. Bauer y Ithiel de Soia Pool, *American Businessmen and International Trade (Code Book and Data from a Study on Attitudes and communication)*, (Glencoe, III. Free Press, 1960), pág. 71-73. Los datos se recogieron en 1955.

principales enciclopedias biográficas, sobre todo una que pone especial cuidado en incluir empresarios, obtuvo la profesión del padre de empresarios de distintas generaciones. Los datos se refieren a una elite empresarial, aunque no definida exclusivamente por tamaño o volumen económico de la empresa, sino también por otros criterios como actividad pública, contribuciones técnicas, etc. Dado el carácter de elite de la muestra de Bendix decidimos comparar sus datos especialmente con los que se refieren a empresas españolas de más de 500 productores.

De la comparación resulta que *los empresarios españoles comparados con los de los Estados Unidos nacidos entre 1891-1920* —la mayoría coetáneos con nuestros entrevistados— *proceden menos del mundo empresarial y algo más del profesional y en menor medida del burocrático-militar. La contribución de las familias de terratenientes y agricultores una vez más aparece como menor que en los Estados Unidos, a pesar de la estructura económica y social española predominantemente agraria al tiempo de nacer los empresarios y la proporción mucho menor de población dedicada a la agricultura en los Estados Unidos.* Indudablemente el carácter comercial y técnico de gran parte de la agricultura americana facilita la transición del mundo agrícola al industrial. La movilidad desde hogares obreros —sin distinguir urbanos y rurales— en nuestros datos es muy parecida a la obtenida por Bendix.

Los empresarios franceses y los españoles.

La comparación con los datos de Delefortrie-Soubeyroux ofrece grandes dificultades, primero porque no se refiere sólo a directores gerentes u otros ejecutivos directamente al frente de una empresa, sino que incluye a éstos con los presidentes y vicepresidentes del consejo de administración, y segundo por el alto número de sin información (un 34,5 %) debido a que las biografías se obtuvieron de el "Who's Who in France", la revista *Entreprise* y el *Bottin Mondain* y no de un cuestionario o entrevista. La inclusión de los presidentes y vicepresidentes del consejo probablemente tiende a elevar algo el nivel social de origen. También es probable que entre aquellos para los que no hay información la proporción de los de origen más modesto sea algo superior (Tabla 8).

La comparación indica que los descendientes de padres dedicados a profesiones liberales (incluyendo a ingenieros o "cadres") constituyen un grupo bastante más numeroso en Francia que en España. El mundo oficial, políticos, funcionarios de todos los niveles y sobre todo los militares dan mucho más hijos al mundo empresarial que en España. *No existe, pues, la relativa separación entre dos burguesías, una empresarial y otra profesional-burocrática que se hace sentir en España*, sobre todo en alguna de sus regiones tradicionalmente industrializadas y que tanto ha contribuido a la falta de integración nacional.

En cambio, el mundo empresarial contribuye menos: el autoreclutamiento en España sube al 60 %, en Francia se queda en un 50 %. La contribución del sector rural parece ser menor que en España y las clases trabajadoras (entre los que tienen información sobre la profesión del padre) parecen estar menos representadas que en España. Es importante

TABLA 8

**PROFESION DEL PADRE DE LOS EMPRESARIOS FRANCESES
(ELITE) Y LOS ESPAÑOLES**

	FRANCIA /	ESPAÑA
<i>Profesión del padre:</i>		
Industriales	28,2	44,5
Directivos	7,5	3,1
Banqueros	—	1,8
Comerciantes	8,9	10,9
Administradores de sociedades	5,3	—
TOTAL	49,9	60,3
Profesiones liberales (a)	14,5	10,4
Ingenieros (b)	11,9	4,8
TOTAL	26,4	15,2
Parlamentarios, diplomáticos	2,6	—
Altos funcionarios	1,8	—
Funcionarios y empleados	8,5	4,6
Militares	6,9	2,6
TOTAL	19,8	7,2
Agricultores	—	4,8
Artisanos y obreros	—	5,4
Trabajadores agrícolas	—	1,7
TOTAL	3,9	11,9
Terratenientes	—	2,0
TOTAL CONTESTAN	100 % (1931)	—
Sin información	—	3,7
TOTAL		(460)

(a) En Francia rentistas.

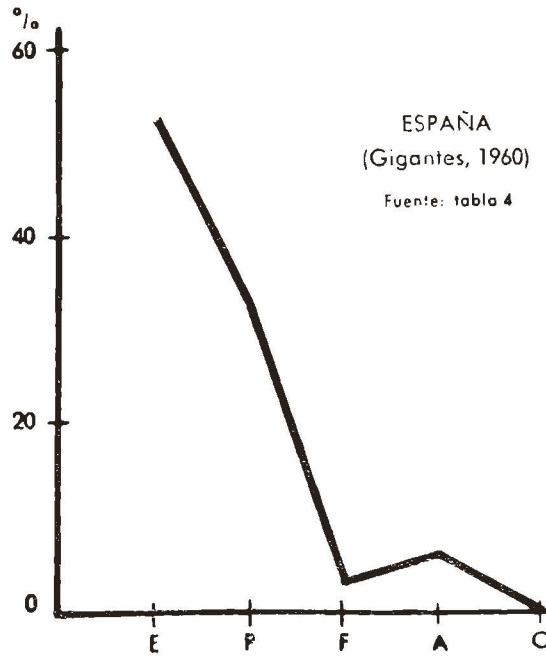
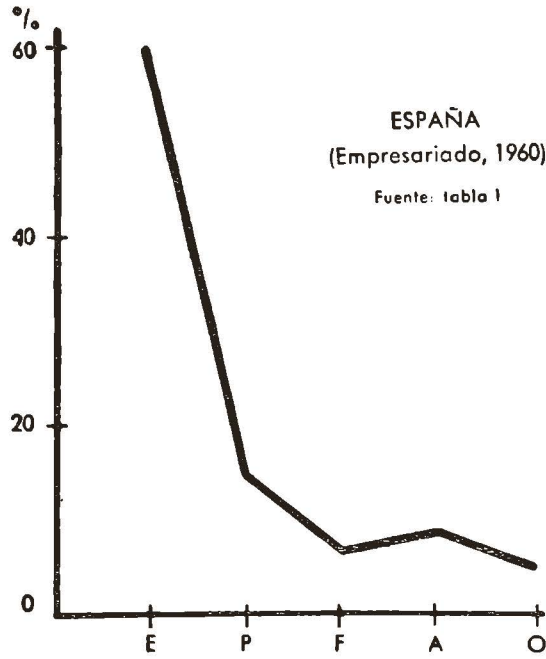
(b) "Cadres" superiores en Francia.

(Los sin información en Francia era el 34,5 % de 2.947 biografías y se excluyen de la tabla).

Fuente: NICOLE DELEFORTRIE - SOUBEYROUX, *Les dirigeants de l'industrie française* (Recherches sur l'Économie Française, vol. 6. París. Armand Colin, 1961).

GRAFICO 9
ORIGEN SOCIAL (PROFESION DEL PADRE) DE LOS EMPRESARIOS DE VARIOS PAISES

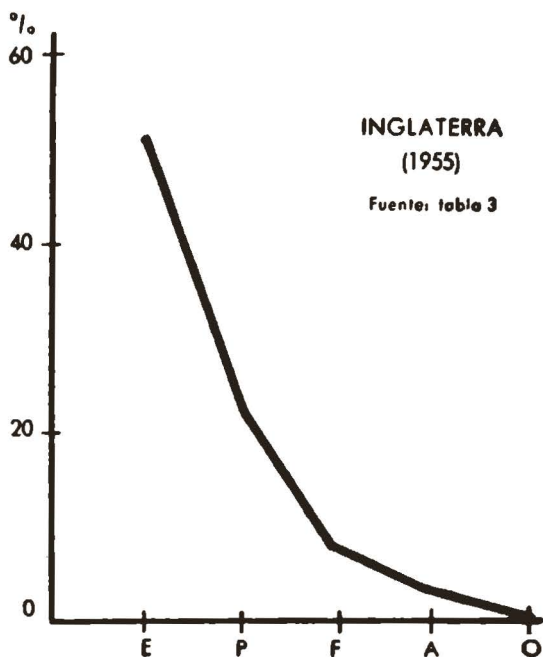
E - Empresario P - Profesional F - Funcionario o empleado A - Sector Agrario O - Obreros



EE. UU.
(1952)
Fuente: tabla 2



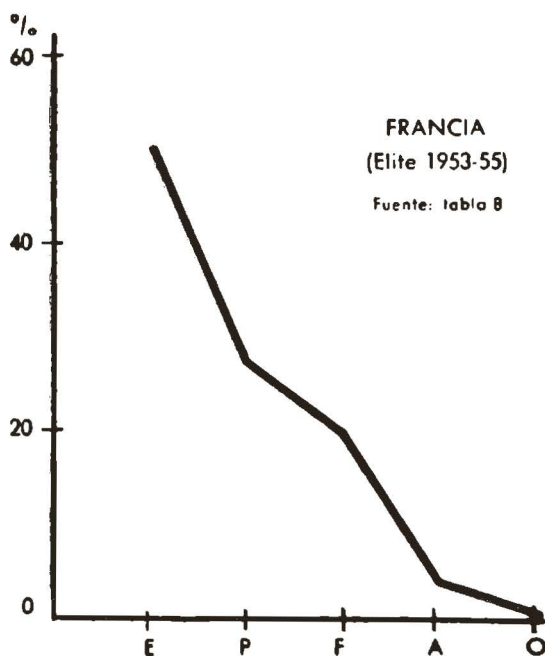
INGLATERRA
(1955)
Fuente: tabla 3



EE. UU.
(Gigantes)
Fuente: tabla 7



FRANCIA
(Elite 1953-55)
Fuente: tabla 8



destacar que en Francia la representación del mundo profesional, que decíamos que era alta en España en comparación con los Estados Unidos, es aún mayor. (No es mayor sin embargo que entre nuestros gigantes que quizá serían más comparables con esta muestra francesa).

Los empresarios ingleses y españoles.

El estudio de Copeman se basa en un cuestionario dirigido a los consejeros de compañías públicas con (activos (assets) netos de los accionistas) un capital neto desembolsado de un millón de libras o más y cuyas acciones ordinarias figuraban en la sección industrial y comercial de Stock Exchange Daily Official List del 28 de septiembre de 1950 —un total de 445 empresas— que representan más o menos un octavo de las actividades industriales y comerciales del Reino Unido, y excluye bastantes sectores económicos que tienen mercados de capitales separados (acero, navegación, minería, finanzas, etc.). Se enviaron 3.215 cuestionarios y se obtuvieron 1.173 respuestas y de una muestra suplementaria de 386 de los que no contestaron se obtuvieron 58 respuestas más.

Los datos de Copeman parecen, pues, referirse a un grupo muy selecto de empresarios por la importancia de sus empresas, y es posible que la inclusión de los “directors” y no sólo de los ejecutivos al frente de la empresa, haya elevado el nivel social de los mismos. Es probable que el alto porcentaje de no respuestas también opera en esta dirección como lo sugiere la comparación entre la muestra subsidiaria y la principal (Tabla 9).

TABLA 9
OCUPACION DEL PADRE DE LOS EMPRESARIOS EN ESPAÑA
Y GRAN BRETAÑA

	GRAN BRETAÑA		Total	ESPAÑA
	muestra original	muestra subsidiaria		Empresariado
Consejero				
— de la misma empresa ...	18	21	19	
— de otra empresa	9	9	9	
Directivo	7	9	7	
Pequeño empresario	16	16	16	
TOTAL EMPRESARIO	50	45	51	60
Profesionales	22	11	22	20
Empleados	8	13	8	7
Militares	—	—	—	3
Agricultores	2	1	2	5
Terratenientes o rentistas.....	2	—	2	2
Retirado, difunto o sin información	17	20	16	4

Fuente: G. H. COPEMAN, *Leaders of British Industry* (London, Gee Co., 1955), tabla 11,4, pág. 95.

Comparados con nuestros empresarios los ingleses parecen provenir algo menos de la burguesía industrial y más o menos lo mismo de la clase profesional. En conjunto las distribuciones resultan bastante semejantes.

Conclusión.—La estructura del empresario español no es muy diferente de la de otros países, pero puede cambiar.

Sobre los datos objetivos no puede haber desacuerdo una vez que está claro el método de investigación usado: otro investigador, utilizando el mismo método, debe llegar a resultados semejantes. Pero sobre el significado de los datos, su valoración, las consecuencias prácticas que de ellos se quieren derivar, el acuerdo es más difícil por no decir imposible. Nuestros datos pueden y serán usados para probar la injusticia de la sociedad española, el privilegio de que gozan ciertos estratos y la falta de oportunidades de otros, pero también las comparaciones internacionales que presentamos se prestan a argüir que España realmente no es tan diferente. Los datos se prestan, pues, a un mensaje pesimista y a uno optimista. El subrayar uno u otro aspecto, una u otra interpretación dependerá de los valores e ideologías del lector: aquél que crea en la posibilidad de una sociedad ideal igualitaria utilizará los datos para atacar el orden social existente, el que crea que las cosas deben seguir como son y que nada se puede cambiar se dará por satisfecho. Nosotros optamos por una posición intermedia: los datos de otros países prueban que las cosas pueden cambiar, que las oportunidades de ascenso pueden ser mayores. Es evidente que con una estructura social distinta (en que el peso agrícola fuese menor y la propiedad estuviera mejor distribuida) las oportunidades serían algo mayores. Una mayor democratización de la enseñanza, dada la gran importancia que ésta tiene para el acceso a los cargos directivos de las empresas españolas, puede contribuir mucho a aumentar la capilaridad social (probablemente en el futuro los hijos de obreros cuando no tengan estudios llegarán más difícilmente que en el pasado a puestos de dirección empresarial).

El que las diferencias relativas no sean tan marcadas como muchos lectores habrían esperado indica que con un desarrollo económico adecuado España no tiene que ser necesariamente un país tan único, especial y lleno de tensiones sociales como muchos piensan que es inevitable. Por otro lado, las cifras absolutas, los porcentajes brutos también cuentan: para el público en general, que no ve más que los hechos inmediatos sin estudiar cuidadosamente la realidad social, son las únicas que cuentan. Para este público nuestros datos parecerán, sin duda, desalentadores.

Las comparaciones internacionales plantean una cuestión importante: ¿por qué un gran número de españoles de todas clases sociales cree que en una época de expansión económica, de burocratización, de modernización y cambio social, en España no hay suficientes oportunidades para el ascenso social? ¿Por qué en los Estados Unidos tienden a creer lo opuesto? El tema intrigó ya a dos sociólogos americanos —Lipset y Bendix— al descubrir que en líneas generales la movilidad social en los países in-

dustriales no era muy diferente y la importancia que tenían los factores ideológicos¹¹.

La diferencia no está tanto en las diferentes oportunidades de movilidad, sino en el número absoluto de los que en cada estrato —sin cambiar necesariamente de posición social en el curso de una generación— han podido obtener muchas de las ventajas de una sociedad moderna: igualdad jurídica, igualdad política formal, acceso al derecho de organización, un aumento constante de la renta nacional y un incremento de los bienes de consumo accesibles. Los Estados Unidos son una sociedad de clases, pero el estar en la clase baja supone un bienestar y una igualdad formal que no existe en sociedades menos industriales y más tradicionales. Pero esto posiblemente no baste para crear la imagen de una sociedad con plenitud de oportunidades. La creencia de que América es el país de las oportunidades —independientemente de que lo sea o no— es decisiva. ¿Cómo ha surgido esa creencia? Sería difícil de explicar en pocas palabras, pero un factor que ha contribuido a ello es la enorme visibilidad de los casos de ascenso social, la exaltación constante y pública del *self-made man*. Cuando un empresario español de orígenes modestos que haya creado una gran empresa escriba su biografía (o deje que se la escriban, que para el caso es lo mismo) como hizo Chrysler en *Biography of an American Worker*, o en sus “relaciones públicas” insista en ese origen humilde, diremos que esa misma creencia ha empezado a funcionar en España.

PROFESION DEL PADRE DE LOS EMPRESARIOS DE LA ESPAÑA INDUSTRIAL Y DE LA ESPAÑA SEMI-INDUSTRIAL

Contra lo que se podría esperar, *el empresario de la España industrial no procede más de familias dedicadas a la industria o al comercio que el de provincias cuya industrialización aún está en parte por hacer. Tampoco se diferencian mucho por la importancia de las empresas paternas (Tabla 10).*

Si nos fijamos en cambio en *la contribución de las profesiones liberales vemos que es singularmente mayor en la España industrial (un 17 % frente a un 10 % de la otra España) sobre todo en la dirección de las empresas importantes (un 25 % frente a un 9 %). La falta de padres Ingenieros en la España semi-industrial es absoluta: hace cincuenta años en ninguna de las provincias de esa zona industrial existían Escuelas Especiales de ingenieros y el número de esos profesionales venidos de fuera debía ser muy menguado. En cambio los ingenieros constituyen un contingente nada despreciable —un 6 %— al empresariado de las cinco provincias industriales, y uno aún más destacado al de las empresas importantes (un 13 %). No se olvide que hace cuarenta años los ingenieros no representaban más que el uno por mil de la población activa masculina.*

¹¹ Ideological Equalitarianism and Social Mobility in the United State, *Transactions of the Second World Congress of Sociology*, vol. 2, pp. 34-54, publicado por la Interna-

tional Sociological Association, 1954 y en su libro *Social Mobility in Industrial Society*.

TABLA 10

PROFESION DEL PADRE PARA LA MUESTRA ESTRATIFICADA Y SIN ESTRATIFICAR, POR REGION

PROFESIÓN DEL PADRE	<i>Total 13 provincias</i>		<i>España industrial</i>		<i>España semi-industrial</i>	
	Empresarios	Empresariado	Empresarios	Empresariado	Empresarios	Empresariado
Empresarios	62	60	63	60	60	59
Profesionales	13	15	12	17	11	10
Funcionarios, Militares, Empleados.	8	7	5	5	13	11
Obreros	8	8	6	6	11	10
Terratenientes-Agricultores	9	7	12	7	3	7
Sin información	3	4	3	4	10	3
TOTAL	100 %					
	(1.759)	(460)	(1.198)	(344)	(561)	(116)

Algún lector se habrá extrañado de la relativa falta de hijos de abogados, y probablemente habrá aventurado una explicación: que éstos serían más frecuentes en las provincias menos industriales, las menos representadas en la muestra. Sin embargo, esta hipótesis no se ve confirmada por los datos: *el número de abogados entre los padres es casi igual en las dos Españas*. La diferencia fundamental en la representación de los hijos de profesionales en las dos Españas es la falta de hijos de ingenieros fuera del País Vasco, Madrid, Barcelona y Asturias.

El número algo mayor de hijos de funcionario y militar compensa algo esa ausencia del mundo profesional en la zona semi-industrial, pero aún así no guarda proporción con la contribución de algunas de las regiones menos industriales a esas dos actividades. Esos dos grupos de profesiones públicas, como las profesiones liberales mismas, están algo más representados en las empresas importantes, y esto es cierto en las dos Españas. En ninguna de ambas los hijos de empleados (fuera de los directivos de empresa) constituyen un número digno de mención.

Ya destacamos cómo, en relación con el carácter predominantemente rural de España y sobre todo en comparación con otros países mucho más industrializados, *el campo apenas contribuye al mundo empresarial*. Esto no sólo es cierto para la España industrial, sino para regiones en que la población dedicada a la agricultura es mayoría en ellas: el número de empresarios con origen campesino es muy poco superior. Dada la estructura de las provincias incluídas no nos sorprende que sean los terratenientes y los trabajadores agrícolas los que contribuyan ligeramente con más hijos al mundo industrial en las provincias menos industriales y los agricultores en la España industrial. Sin embargo, las proporciones son tan pequeñas que las diferencias pueden muy bien deberse al azar. El elemento terrateniente se encuentra más, como es lógico, en las empresas importantes y el trabajador agrícola exclusivamente en las modestas. Los agricultores de la España semi-industrial contribuyen particularmente a las empresas importantes y aún así la contribución rural total en las importantes de esa parte de España es sólo de un 15 % entre terratenientes y agricultores. Indudablemente *la riqueza agrícola no se ha transformado en gran escala en industrial*.

La presencia obrera manual se hace sentir en las empresas modestas de ambas Españas (6 % y 8 %, respectivamente). Si le sumamos los trabajadores agrícolas en las modestas de la España semi-industrial, alcanza un máximo del 12 %. En las importantes la usencia de braceros limita su número al 4 % de hijos de obreros industriales. (Tabla 11).

Las respuestas a la pregunta sobre la posición económica de la familia del entrevistado durante su juventud —que analizaremos en detalle en otro contexto— nos permiten ver mejor la posición social de los padres con distintas ocupaciones en las dos Españas (Tabla 12)

La posición económica de la familia de origen de los empresarios varía considerablemente pero en muy pocos casos sus hijos la describen como “difícil” y sólo una minoría como “ni buena ni mala”. Los que hemos caracterizado como empresarios medios en la mayoría de los casos significa una posición “acomodada”. Los que hemos agrupado

TABLA 11
**PROFESION DEL PADRE POR REGION Y TAMAÑO
 DE EMPRESA**

	<i>España industrial</i>			<i>España semi-industrial</i>		
	mo- destas	impor- tantes	Total	mo- destas	impor- tantes	Total
Hombres de empresa						
— grande	4	15	8	6	18	9
— media	12	13	12	16	15	16
— pequeña	18	8	15	7	3	6
TOTAL	63	54	60	61	55	59
Terratenientes	2	1	2	1	6	3
Profesionales						
— varios	5	3	4	5	—	3
— ingenieros	3	13	6	—	—	—
— abogados	2	4	3	2	9	4
— médicos	3	4	4	4	—	3
TOTAL	13	25	17	11	9	10
— funcionarios	3	3	3	4	6	4
— empleados	1	2	1	1	—	1
— militares	1	4	1	5	9	6
— agricultores	6	4	5	2	9	4
— obreros	6	4	5	8	3	7
— trabaj. agrícolas ...	2	—	1	4	—	3
Sin información	4	4	4	2	3	3
TOTAL	100 %					
	(232)	(112)	(344)	(83)	(33)	(116)

NOTA: Denominamos “modestas” a las empresas de menos de 500 trabajadores (es decir, pequeñas, regulares, y medias). “Importantes” las que sobrepasan ese tamaño (es decir, grandes y gigantes).

como gran empresario tienden a ser definidos por sus hijos como “prósperos”, aunque éste sea más bien el caso de la zona semi-industrial. No cabe duda de que *los grupos de referencia son un tanto distintos: las fortunas industriales de la España industrial son tales que resulta más difícil decir que en otras provincias menos desarrolladas que la familia es de un origen próspero.*

El término terrateniente cubre hogares prósperos o acomodados en su inmensa mayoría y sin duda alguna se refiere a un grupo considerablemente mejor situado económicamente que los que decían que su padre era

TABLA 12

POSICION ECONOMICA DE ORIGEN, SEGUN LA PROFESION PATERNA, POR REGION

	EI						ES					
	POSICION ECONOMICA DE ORIGEN						POSICION ECONOMICA DE ORIGEN					
	Prós- pera	Acomo- dada	Ni bue- na ni mala	Diffi- cil	ND	(N)	Prós- pera	Acomo- dada	Ni bue- na ni mala	Diffi- cil	ND	(N)
<i>Profesión del padre:</i>												
—Gran empresario	38	59	—	—	3	(29)	64	27	—	9	—	(11)
—Terratenientes	57	43	—	—	—	(7)	33	33	33	—	—	(3)
—Profesional	9	49	28	11	3	(65)	8	67	17	8	—	(12)
—Empresario medio	20	56	11	4	9	(45)	26	58	11	5	—	(19)
—Empresario pequeño ...	13	44	37	5	—	(38)	21	37	26	11	5	(19)
—Empleado, funcionario, militar	—	18	50	23	9	(22)	—	20	33	13	33	(15)
—Agricultor	6	24	29	41	—	(17)	20	40	—	40	—	(5)
—Obrero	—	27	41	32	—	(22)	9	27	36	27	—	(11)
TOTAL	13	48	24	10	5	(344)	21	45	19	14	2	(116)

EI = España industrializada.

ES = España semi - industrializada.

agricultor (70 % “ni buena ni mala” o “difícil” entre estos últimos frente a ninguno entre los terratenientes).

El grupo profesional es de clase media, menos próspero que los terratenientes y los empresarios grandes y medios, pero de posición económica mucho más alta que los empleados, funcionarios y militares. Dada la estructura social menos igualitaria de la España semi-industrial no es sorprendente que en este grupo un mayor porcentaje (67 %) caracterice al hogar paterno como acomodado (sólo un 49 % en la España industrial).

Las posibles discrepancias entre la posición económica normalmente asociada con ciertas actividades profesionales y la descripción de la misma por los entrevistados se explica porque éstos pensaban en su posición con respecto a otros en la misma clase social o el mismo ambiente, o porque en otros casos el padre había cambiado de fortuna en el curso de su vida.

Diferencias provinciales.

Es natural que en las regiones de tradición industrial el número de empresarios cuyo padre también lo era, sea particularmente elevado. Sin embargo, esta afirmación tiene que ser modificada teniendo en cuenta la transición —que se está operando en algunas regiones— de la empresa familiar a la empresa directorial, al convertirse el director en un profesional no relacionado con la propiedad de la empresa. Teniendo esto en cuenta es comprensible que las provincias más industrializadas se diferencien considerablemente entre sí en el número de empresarios hijos de industrial o comerciante: por un lado está Barcelona con un 75 % de familia empresarial, y por otro Vizcaya con un 49 %, o Madrid con sólo un 46 %. Sin embargo, algunas provincias menos industrializadas, pero con una cierta tradición comercial y aún industrial basada en empresas familiares, como las levantinas o Cádiz, tienen más de un 60 % de hijos de empresario. Cataluña y Levante tienen en común el carácter familiar y heredado de sus empresas, característica que en cierta medida corresponde también a Guipúzcoa. (Tabla 12 bis).

Dentro del grupo empresarial el número de los descendientes de gran empresario es mayor en zonas de industria tradicionalmente importante (Cádiz con sus vinos, Barcelona con las grandes textiles, Asturias con algunas mineras y Valencia con su industria exportadora), junto a las menos industrializadas de Andalucía o Galicia. Es sorprendente que Vizcaya con su tradición empresarial no esté en este grupo: la explicación es que muchas de sus empresas están llevadas por “directores” que nada tienen que ver con los fundadores, y por otro lado han surgido nuevas empresas. *La España semi-industrial tiende a reclutar sus líderes industriales de los hijos de los pocos empresarios importantes o de los que estaban al frente de empresas más bien modestas: lo que falta en esa zona, sobre todo en la región andaluza, es una clase media empresarial.* Los hijos de pequeño empresario tienen un lugar preponderante en Guipúzcoa, donde hace una generación no existían las grandes familias industriales y financieras de un Barcelona o Bilbao, o la nobleza empresarial de un Jerez. Donde, como ya destacamos, ha sido más difícil decidir el tamaño de la empresa

TABLA
PROFESION DEL PAI

	EMPRESARIO					PROFESIONALES		
	Grande	Medio	Pequeño	Resto	TOTAL	Terratenientes	Ingeniero	Abogado
Madrid	9	8	26	3	46	6	9	8
Barcelona	10	13	24	28	75	1	1	1
Vizcaya	4	15	24	6	49	—	14	1
Guipúzcoa	4	12	36	—	52	—	—	—
Asturias	7	20	20	—	47	—	20	—
Valencia	13	13	39	—	65	3	—	3
Alicante	—	56	19	—	75	—	—	—
Zaragoza	—	7	27	13	47	7	—	7
Cádiz	21	—	36	7	64	—	—	7
Córdoba-Sevilla	10	5	25	5	45	5	—	10
Coruña-Pontevedra	10	15	20	15	60	—	—	—

paterna ha sido en Barcelona, de ahí el mayor número sin clasificar, aunque casi todos caerían entre media y pequeña.

Entre los que son hijos de empresario la contribución del "comercio" frente la industria es mayor en regiones de menos tradición industrial, pero con núcleos urbanos de vida comercial activa, como Zaragoza, Galicia o Valencia (en este último caso se suma un activo comercio internacional). Los hijos de "industriales" predominan absolutamente en Barcelona, Guipúzcoa, y en las importantes de Asturias y Alicante. La apertura del empresariado de Vizcaya a los grupos más heterogéneos se refleja en la presencia de un número destacado de hijos de personas dedicadas al comercio. Aunque su número no permita ninguna conclusión, la mayoría de los hijos banqueros son empresarios madrileños (casi todos tenían además alguna relación con empresas industriales).

Los hijos de profesionales están sobre todo en las provincias industrializadas —con excepción de Barcelona— y constituyen cerca de la tercera parte del empresariado madrileño. Es en la capital, y sobre todo en Vizcaya y Asturias donde los hijos de ingeniero constituyen una minoría destacada, lo que se explica por el carácter directorial de las grandes empresas en esas tres provincias. En Asturias la presencia de ingenieros de minas en el ambiente empresarial de hace una generación y el número limitado de grandes empresas contribuye a esta pauta. En cambio, en la España semi-industrial llama la atención la ausencia de hijos de ingeniero, y en cambio la presencia de un mayor número de hijos de abogado

12 bis

RE, POR PROVINCIAS

SIONAL

Médico	Otros	TOTAL	Funcionario	Empleado	Militar	Agricultor	Obrero industrial	Obrero agrícola	No dicen	(N)	% del campo
8	3	28	4	3	—	8	1	—	5	(77)	14%
2	2	6	1	—	2	5	6	—	4	(156)	6
4	7	26	8	—	1	3	4	4	3	(71)	7
—	20	20	—	4	4	4	8	8	—	(25)	12
—	—	20	—	7	—	—	13	—	13	(15)	—
—	—	3	3	—	—	—	16	6	3	(31)	9
12	—	12	6	—	—	—	—	6	—	(16)	6
—	7	14	—	—	13	13	7	—	—	(15)	20
—	—	7	—	7	—	7	7	—	7	(14)	7
—	—	10	5	—	20	10	—	—	5	(20)	15
5	15	20	10	—	5	—	5	—	—	(20)	—

sobre todo en Andalucía y Zaragoza. En la España industrial sólo en Madrid encontramos una minoría significativa de hijos de abogados.

Los otros grupos ocupacionales que constituyen cada uno sólo una pequeña parte del empresariado, están representados en casi todas las provincias y el pequeño número hace peligrosa cualquier generalización. Merece, sin embargo, destacarse que *es Valencia donde el número de hijos de obreros e incluso de trabajadores agrícolas es mayor* (un 22 %) *siguiéndole Guipúzcoa* (16 %) —es decir, dos provincias en que empresas familiares medias y modestas se han desarrollado en un período reciente, partiendo en parte de tradiciones artesanales. Les sigue la industria de Vizcaya con un 8 %. *En las provincias andaluzas no encontramos ningún hijo de obrero agrícola a pesar de que este grupo constituye un porcentaje muy elevado de su población.* Los hijos de agricultores no representan un grupo importante en ninguna provincia, pues el máximo es de un 13 % en Zaragoza, región donde la suma de éstos y los terratenientes nos da una máxima representación de hijos del campo. (Un 20 %, seguida por Córdoba-Sevilla y Madrid).

Los hijos de funcionarios, empleados y militares, constituyen un grupo tan pequeño en el empresariado que poco podemos decir sobre las diferencias provinciales en su representación; sin embargo, nos parece lógica la mayor presencia de los hijos de militares en Córdoba-Sevilla-Zaragoza (provincias donde por el Censo sabemos han nacido una proporción mayor de militares que lo que corresponde a su población).

TABLA 13
PROFESION DEL PADRE EN REGIONES COMPARADAS
DE FRANCIA Y ESPAÑA

	Francia	España	Francia	España	Francia	España
	Región	Madrid	Norte	Vizcaya	Región	Barcelona
	Parisi-				de	
	sina				Lyon	
Industriales	28	—	39	—	49	—
Directivos	6	—	13	—	8	—
Administradores de So-						
ciedades	9	—	1	—	4	—
Comercio	6	13	9	14	3	8
TOTAL EMPRESARIOS..	49	46	62	49	55	75
Ingenieros (y "cadres")..	13	9	16	14	18	1
Profesiones liberales.....	15	19	12	12	16	5
TOTAL PROFESIONA-						
LES	28	28	28	26	34	6
Altos funcionarios	3		1		5	
Funcionarios y						
empleados	7	7	7	8	7	1
Parlamentarios y diplo-						
máticos	4	—	—	—	—	—
Militares	5	—	3	1	3	2
TOTAL SECTOR PÚBLI-						
CO	19	7	11	9	15	3
Agricultores	—	8	—	3	—	5
Artisanos y obreros	—	1	—	8	—	6
TOTAL	3	9	4	11	—	11
Terratenientes	—	6	—	—	—	6
Sin información (a)	40	5	25	3	31	4
TOTAL	100 %					
	(598)	(77)	(215)	(71)	(96)	(156)

(a) No se incluyen en la tabla para los franceses.

Fuente: NICOLE DELELORTRIE - SOUBEYROUX, *op. cit.*

En la Tabla 13 se resumen algunas de las semejanzas entre la composición del empresariado de las tres zonas más industriales de España y Francia. En el país vecino es la zona parisina la que acumula menos hijos de empresarios (como Madrid) y se destaca por el número de los que vienen del sector público, que en las tres regiones es muy superior a las españolas. El número de hijos de profesionales es el mismo en Madrid y París, el Norte francés y Vizcaya, pero Lyon lleva una considerable ventaja a sus colegas de Barcelona (a pesar de la historia industrial parecida en ambas regiones).

PROFESION DEL PADRE DE AUTOCTONOS Y FORASTEROS

Los empresarios nacidos en la misma región o provincia donde se encuentra la planta que dirigen ("autóctonos") tienen muchas más oportunidades —independientemente de tamaño— de ser hijos de empresario. Naturalmente entre ellos están los herederos de empresas familiares. De igual modo el número de hijos profesionales es menor y más o menos semejante independientemente del tamaño de la empresa. Los que proceden de ambientes sociales más modestos o ajenos al mundo industrial, también están menos representados entre los "autóctonos" con la excepción de los hijos de los trabajadores manuales que han subido dentro de un contexto industrial generalmente local. (Tabla 14).

La diferencia de origen social de autóctonos y forasteros es esencialmente marcada en las empresas importantes donde las carreras directoriales, que exigen una preparación profesional, facilitan la entrada en el mundo de la industria de personas con los orígenes más diversos y más ajenos al mundo empresarial.

Es entre ellos donde se da el mayor número de hijos de profesionales (un 35 %), muchos de ellos hijos de ingenieros (16 %), y no faltan los hijos de agricultores, funcionarios o militares. Entre los forasteros al frente de empresas modestas, encontramos también bastantes hijos de empresario pequeño, sobre todo comerciante, otro grupo socialmente móvil.

Si consideramos los datos desde otro punto de vista, la proporción de forasteros entre los hijos de padres de distintas actividades profesionales, estas mismas diferencias se destacan aún más (Tabla 15). Así el contraste entre un 20 % de forasteros entre los hijos de empresario, con un 44 % de los profesionales, o un 54 % de los de funcionario y un 43 % de los agricultores, revela la relación entre movilidad social y geográfica: los que vienen de otros sectores al empresarial tienen más probabilidades de venir de otras provincias. Esto es cierto, sobre todo para Cataluña, y la zona semi-industrializada lo es menos para Vizcaya.

Si comparamos los datos españoles con los que dan para los Estados Unidos Warner y Abegglen, vemos que la movilidad geográfica del empresario español (excluyendo los pocos nacidos fuera de nuestras fronteras o de los que no tenemos información) es considerablemente menor, y esto aunque limitemos la comparación a las empresas importantes. La comparación, teniendo en cuenta la profesión del padre, muestra un paralelismo sorprendente para los hijos de profesional y los de agricultor, si la limitamos a las empresas importantes, posiblemente más comparables con la muestra americana. La diferencia grande está en los hijos de empresario, sobre todo de los pequeños que en España se caracterizan por una gran inmovilidad y en los Estados Unidos por una tendencia a buscar fortuna fuera del estado y sobre todo su región de nacimiento. Lo mismo acontece con los hijos de grandes empresarios cuya movilidad geográfica en los Estados Unidos también es mayor. La baja movilidad del grupo empresarial en España, comparado con los hijos de otros sectores —aparte de las diferencias entre las dos muestras— se debe a que en los EE. UU. un

TABLA 14

**PROFESION DEL PADRE PARA AUTOCTONOS Y FORASTEROS
POR TAMAÑO DE EMPRESA**

	AUTOCTONOS		FORASTEROS	
	Modes- tas	Importan- tes	Modes- tas	Importan- tes
Hombres de empresa :				
—Grande	5	22	3	10
—Media	13	19	15	6
—Pequeña	30	19	31	16
TOTAL	67	66	52	39
Terratenientes	5	2	7,5	2
Profesionales :				
—Varios	4	2	6	2
—Ingenieros	3	5	1,5	16
—Abogados	2	2	1,5	10
—Médicos	2	1	6	6
TOTAL	11	11	15	35
—Funcionarios	3	1	7,5	4
—Empleados	1	1	—	2
—Militares	1	5	3	6
—Agricultores	4	2	6	10
—Obreros	9	6	—	—
—Trabajadores agrícolas	2	—	5,5	—
—Sin información	2	5	4,5	2
TOTAL	100 %			
	(233)	(83)	(67)	(49)
—Comerciante	9	10	25	10
—Banquero	4	5	1	2

NOTA: Llamamos *autóctonos* a los empresarios de Guipúzcoa y Vizcaya nacidos en algunas de esas dos provincias, los de Barcelona nacidos en Cataluña, los de Valencia y Alicante nacidos en las provincias levantinas, los de Cádiz-Córdoba-Sevilla nacidos en alguna provincia andaluza, los de Coruña-Pontevedra nacidos en algunas de las gallegas, y los de Madrid, Zaragoza y Asturias nacidos en sus respectivas provincias. El utilizar en la mayoría de los casos un área algo mayor que el término provincial no aumenta demasiado las proporciones y hace los datos sociológicamente más válidos (aunque demográficamente menos exactos). Téngase en cuenta esta observación al comparar los datos de algunas tablas.

TABLA 15
PROPORCION DE FORASTEROS, SEGUN LA PROFESION DEL
PADRE, EN ESPAÑA Y ESTADOS UNIDOS

<i>Proporcion de "Forasteros" entre los hijos de:</i>	ESPAÑA		USA		
	Sólo empresarios importantes	Total	Inter Estado	Inter Región	Total
— Empresario grande	22	18	12	35	47
— " medio	16	22	—	—	—
— " pequeño	33	25	17	45	62
— " sin especificar...	38	9	—	—	—
TOTAL EMPRESARIOS	26	20	—	—	—
<i>Profesional:</i>					
— Varios	—	29	—	—	—
— Ingeniero	67	47	—	—	—
— Abogado	—	50	—	—	—
— Médico	—	54	—	—	—
— Pastor protestante USA ...	—	—	15	66	81
TOTAL PROFESIONALES (a)...	66	44	15	51	66
Funcionario	—	54	—	—	—
Empleado	—	20	—	—	—
Militar	—	42	—	—	—
Terrateniente	—	66	—	—	—
Agricultor	71	43	14	56	70
Obrero	—	—	16	42	58
Trabajador agrícola	—	37	—	—	—
Sin información	—	33	—	—	—
TOTAL DE LA MUESTRA	37	27	15	45	60

(a) Sin el pastor de U.S.A.

gran número de los empresarios, hijos de empresario, son "directores" (managers) y no herederos de sus empresas, pero también creemos que el desarrollo industrial unilateral en regiones como Cataluña y el País Vasco con tradiciones culturales, una lengua distinta y una actitud crítica y defensiva frente a los modos de vida de otras regiones, ha limitado a los hijos de esa zona su iniciativa de crear empresas o de asumir la dirección de las mismas fuera de su tierra. Este hecho llama la atención sobre problemas interesantes para la integración social de España y la integración del mundo empresarial en la sociedad española.

Tamaño de empresa y profesión del padre.

La proporción de hijos de empresario es máxima en las regulares (67 %) —fundamentalmente heredadas— menor en las pequeñas (59 %) y disminuye a medida que aumenta el tamaño de empresa para llegar a su mínimo en las gigantes (53 %). Por otro lado, como es lógico, la proporción de hijos de empresario grande aumenta a medida que crece el tamaño de la empresa, y lo mismo acontece con los hijos de empresarios medios con excepción de las gigantes. (Tabla 16).

Los hijos de banquero se encuentran sobre todo en empresas grandes y en nuestra muestra están ausentes de la dirección de las pequeñas y regulares. En cambio, aquellos cuyo padre se dedicaban al comercio son particularmente frecuentes en las regulares y medias y menos en las grandes. *Los que encontramos al frente de las gigantes han llegado a sus puestos no por sus conexiones familiares con el mundo empresarial, sino por carreras profesionales que han facilitado su entrada como «directores».* La proporción de hijos de industriales —los que con mayor probabilidad son herederos— es algo más constante para todos los tamaños, que la de empresarios: las variaciones se deben sobre todo a los que vienen del comercio o de la banca.

La proporción de profesionales varía considerablemente de un tamaño a otro y *llega a su máximo en las gigantes (32 %)* y son los hijos de ingenieros seguidos por los abogados los que contribuyen a esa alta proporción. Los hijos de ingeniero están totalmente ausentes en las empresas pequeñas. *Los hijos de funcionarios y militares están particularmente representados en las empresas grandes, constituyendo un grupo de gran movilidad.*

Los descendientes de terratenientes no se concentran en ningún tamaño, y algo parecido acontece en el caso de los de agricultores, aunque estén más representados en las pequeñas (11 %) y regulares (5 %). Indudablemente *la transición de campesino o incluso agricultor acomodado a empresario industrial o comercial de cierta importancia no es fácil.*

Los hijos de obreros se concentran en las empresas medias y aún grandes, aunque ya no se encuentran en las gigantes. Curiosamente no son más numerosos en las pequeñas, lo que *revela otro grupo poco móvil pero que cuando se mueve lo hace ascendiendo mucho.* Los descendientes de braceros agrícolas no pasan en cambio de las empresas medias. En otro artículo estudiaremos en detalle los procesos de movilidad de estos grupos.

Aunque sean un tanto arriesgado equiparar nuestros datos por tamaño de empresas —basados en el número de personas empleadas en las mismas— con los de Warner y Abegglen —basados en el volumen de negocios— de la compración resultan algunas analogías interesantes (Tabla 17). Tanto en España como en los Estados Unidos, la contribución de las familias de empresarios a la dirección de las empresas de cada país es menor a medida que la empresa va creciendo. Por otro lado, en ambos países, las empresas gigantes reclutan un mayor número de sus directivos de familias de empresario pequeño y de profesionales, que las del tamaño precedente. Esta última relación, que va con el carácter más profesional

TABLA 16

PROFESION DEL PADRE, POR TAMAÑO DE EMPRESA

PROFESION DEL PADRE	TAMAÑO DE EMPRESA				
	Pequeña	Regular	Media	Grande	Gigante
<i>Empresario:</i>					
—Grande	2	4	7	16	16
—Medio	5	15	15	19	9
—Pequeño	45	34	20	16	20
—No contestan	8	14	19	6	7
TOTAL EMPRESARIOS ...	59	67	61	57	53
Terratenientes	2	1	3	2	2
<i>Profesionales:</i>					
—Ingenieros	8	1	7	—	4
—Abogados	—	4	2	6	14
—Médicos	5	2	1	2	9
—Médicos	—	2	5	—	6
TOTAL PROFESIONALES..	12	9	15	8	33
Funcionarios	2	2	5	8	—
Empleados	2	2	—	2	1
Militares	3	—	2	8	2
Agricultores	11	5	2	6	4
Obreros	3	7	7	8	—
Trab. agrícolas	3	3	2	—	—
Sin información	2	5	3	3	5
TOTAL	100 %				
	(64)	(102)	(150)	(63)	(81)
<i>Dentro de empresario:</i>					
—Comerciante	11	15	10	6	11
—Banquero	—	—	1	5	2

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* (50-999), *regulares* (100-199), *medias* (200-499) *grandes* (500-999), *gigantes* (1.000 y más).

de la dirección de esas empresas, aparece sin embargo más marcada en España. En los Estados Unidos también los hijos de trabajadores están menos representados en la dirección de las gigantes comparado con las que inmediatamente les preceden, y más en éstas que en las más modestas (de un volumen de operaciones de menos de 10.000.000 \$), pauta que parece tener paralelo en España, donde, como hemos visto, es en los

TABLA 17

PROFESION DEL PADRE DE LOS EMPRESARIOS NORTEAMERICANOS, SEGUN EL VOLUMEN DE LA EMPRESA

Origen social de los «chief executives» de empresas según las ventas anuales de sus empresas, en millones de dólares

	Menos de 10	De 10 a 250	Más de 250	TOTAL
Directivo (a)	37	35	30	24
Empresario pequeño	17	17	20	18
Profesional	14	13	16	14
Empleado	15	16	16	20
Agricultura	8	8	9	9
Trabajador	9	11	9	15

(a) o propietario de empresa importante.

WARNER y ABEGGLEN, *Occupational Mobility...* (op. cit.), Tabla 82, p. 152.

El total se refiere a todos los tamaños de empresa y tanto al ejecutivo como a los vice-presidentes y otros cargos importantes en las empresas.

tamaños medios más que en los pequeños donde hay mayor número de obreros manuales.

No podemos decir si la mayor homogeneidad de origen los *chief executives americanos* de distinto tamaño, comparada con las variaciones más acusadas por tamaño en España, se debe a que los datos americanos se refieren a un segmento más homogéneo de la elite empresarial o que realmente las variaciones por tamaño sean menores. Esto último revelaría en Estados Unidos una mayor igualdad de oportunidades a la hora de medir el nivel a que se llega desde cualquier origen.

RAMO INDUSTRIAL Y PROFESION DEL PADRE

Es natural que en aquellos ramos de tradición industrial y de una expansión limitada en las últimas décadas —como el textil— el número de herederos de empresas familiares sea grande y por tanto el número de hijos de empresario. No es extraño, pues, que un 83 % de nuestros textiles sean hijos de empresario. Le siguen las mineras, aunque dadas las provincias incluidas en la muestra su número sea tan pequeño que no podemos considerar nuestros datos representativos; no obstante el carácter familiar de las grandes empresas carboneras es obvio para cualquiera que lea los apellidos en los consejos de administración de las minas asturianas. Le sigue cerámica, vidrio y cemento (70 %). Las industrias de la alimentación, que incluyen ramos de tanta tradición como los vinos de marca y la exportación de frutas a Valencia, no andan lejos (62 %).

TABLA 18 — PROFESION DEL PADRE POR RAMOS INDUSTRIALES

	Textil	Metalúrgica, maquinaria, etc.	Maquinaria eléctrica	Siderurgia y maquinaria pesada (a)	Química	Construcción	Cerámica y cemento	Alimentación y vinos	Servicios
<i>Hombres de empresa:</i>									
— Grande	8	5	—	9	4	9	9	16	19
— Media	23	14	—	9	8	9	9	9	6
— Pequeña	28	23	27	19	22	30	22	38	29
— No dicen	25	9	18	—	12	5	30	—	—
TOTAL	83	50	45	37	47	53	70	62	55
Terratenientes	1	1	—	—	4	5	—	3	3
<i>Profesionales:</i>									
— Varios	1	9	9	—	6	5	—	3	—
— Ingenieros	1	4	—	32	8	7	—	—	6
— Abogados	—	3	—	14	4	2	4	—	10
— Médicos	1	5	9	9	4	2	4	—	3
TOTAL	3	20	18	55	22	16	9	3	19
— Funcionarios	2	8	—	—	4	—	4	3	3
— Empleados	—	—	—	—	—	2	4	3	3
— Militares	3	2	—	5	—	—	—	16	—
— Agricultores	4	5	18	—	4	9	—	3	3
— Obreros	3	3	9	5	12	5	9	3	6
— Trab. agrícolas	—	5	9	—	6	—	4	—	—
Sin información	1	6	—	—	6	9	—	3	6
TOTAL	100 % (101)	(103)	(11)	(22)	(49)	(43)	(23)	(32)	(31)

(a) Construcción naval.

Con los anteriores grupos contrasta el sector servicios con un número mayor de hijos de profesionales, entre los que destacan los abogados. No es sorprendente que así sea en empresas de seguros e incluso en las grandes eléctricas y otros servicios públicos en que las decisiones financieras y la regulación pública han hecho siempre necesaria la presencia de los abogados. Los hijos de empresario en este grupo en gran parte vienen de la gran empresa dado el volumen de capital de algunas de estas actividades, aunque por otro lado el incluir negocios comerciales también da cierto peso a los hijos de pequeño empresario.

Los ramos de expansión rápida en las últimas décadas, e incluso de origen reciente como la industria de Maquinaria eléctrica y parte de la Química, han reclutado una menor proporción de sus ejecutivos de familias empresariales. La Metalurgia (maquinaria y productos metálicos de venta al consumidor) ha sido un campo de considerable desarrollo, de nuevas iniciativas, combinada con una cierta tradición; por ello sus dirigentes tienen los orígenes más heterogéneos: un grupo importante de herederos de empresas medias y pequeñas, otro bastante numeroso de hijos profesionales que han accedido a puestos directivos como *managers* y, finalmente, otro de orígenes heterogéneos modestos —incluyendo los campesinos— entre los que no falta —al igual que la maquinaria eléctrica— un núcleo de origen obrero que ha subido a través del artesanado o los estudios.

Un grupo de características muy especiales es la Siderurgia (Maquinaria pesada y Construcción naval), en que se reúnen los hijos de hombres de negocios importantes con una gran número de hijos de profesionales entre los que destaca la elite de los hijos de ingenieros, muchos de ellos también ingenieros.

Hay que destacar sobre todo que los dos ramos de más peso numérico —Textil y Metal— no sólo son los que más se alejan de la distribución media, contra todas las profesiones lógicas, sino que entre sí difieren bastante y en algunos orígenes son casi opuestos. Por ejemplo, entre las textiles importantes no hay ningún empresario que sea hijo de profesional, mientras que en sus homólogos del Metal lo son la tercera parte. Aun entre las modestas, los hijos de empresario son sólo el 55 % en el Metal, en tanto que en el Textil llegan al 86 %. Esta distinta estructura de origen familiar no deja de tener consecuencias importantes, como demostraremos en otro lugar.

GRUPOS DE EDAD

Si comparamos la profesión paterna de tres promociones de empresarios vemos que con *cada nueva promoción la proporción de hijos de profesionales es lo que más ha aumentado, sobre todo la proporción de hijos de ingenieros*. Al extenderse la industrialización a centros como Madrid, que no participaron en los comienzos de nuestro desarrollo industrial y al surgir grandes empresas públicas o privadas de tipo "directorial" este grupo contribuye aún más al empresariado. La contribución de los otros grupos más ajenos al mundo industrial, funcionarios, militares,

agricultores, y trabajadores manuales, presenta una ligera tendencia a decrecer a medida que los empresarios son más jóvenes.

Esta tendencia a la infra-representación de los grupos más modestos no debe entenderse como una disminución de movilidad social, sino simplemente que los hijos de empresarios o profesionales tardan menos en llegar a empresarios. El resto de los grupos llegarán o no, pero si llegan lo hacen más tarde. Independientemente de sus oportunidades para ascender los que vienen de los mundos más ajenos al industrial y más modesto tardan más en ascender dentro de él. (Tabla 19).

PROFESION DEL PADRE Y RELACION CON LA FUNDACION DE LA EMPRESA

La mayoría de los hijos de empresario que dirigen hoy día empresas lo hacen como herederos de algún miembro de la familia, mientras que la misma proporción de hijos de profesionales lo hacen como directores —los que ni personalmente, ni a través de ningún miembro de la familia tuvieron nada que ver con la fundación de la empresa que dirigen. La proporción de herederos aumenta cuanto mayor era la empresa del padre, para llegar a un 63 % entre los hijos de gran empresario. Inversamente la de “directores” aumenta a medida que la empresa paterna es menos importante, llegando a casi un tercio entre los empresarios pequeños. La transformación de la empresa familiar en empresa directorial se realiza primero en los niveles más modestos. La proporción de fundadores entre los hijos de empresario varía poco con la importancia de la empresa paterna, aunque parece aumentar ligeramente a medida que a empresa es menor. Contra lo que se podía esperar, la proporción de empresas heredadas en tercera generación no es mucho mayor entre los hijos de gran empresario que entre los de empresarios medios, aunque sí sea apreciablemente menor entre los hijos de pequeño empresario. En parte esto es un reflejo de la imposibilidad de determinar la importancia de la empresa durante la vida del padre de un número apreciable de empresas heredadas en tercera generación, sobre todo entre las textiles catalanas. (Tabla 21).

Si distinguimos aquellos cuyos padres se dedicaban a la industria, la banca y el comercio, dado el carácter predominantemente industrial de nuestra muestra, no es sorprendente que un 42 % de los hijos de padres dedicados al comercio sean directores y muchos fundadores (32 %).

En contraste, los hijos de industrial son predominantemente herederos (un 62 %) y sólo una minoría directores (24 %). Entre los descendientes de los dedicados a la banca hay un gran número de herederos —aunque no hayamos incluido los establecimientos bancarios en la muestra—, lo que indica que sus padres eran banqueros e industriales, y proporciones idénticas de directores y fundadores. El número de fundadores es menor entre los hijos de industrial que entre los de aquellos dedicados al comercio o la banca. Sin duda el porvenir de estos dos grupos genera más iniciativa empresarial.

Los hijos de profesionales, como es lógico, suelen ser herederos, aun-

TABLA 19

PROFESION DEL PADRE, SEGUN FECHA DE NACIMIENTO

	FECHA DE NACIMIENTO		
	Antes de 1900	1900-1915	1915-1930
<i>Hombres de empresa:</i>			
— Grande	9		
— Media	14	12	14
— Pequeña	32	24	26
— No dicen	9	11	15
TOTAL	62	56	65
Terratenientes	1	2	2
<i>Profesionales:</i>			
— Varios	2	5	5
— Ingenieros	1	5	7
— Abogados	2	2	5
— Médicos	1	4	5
TOTAL	7	15	21
— Funcionarios	7	3	3
— Empleados	2	1	—
— Militares	2	3	3
— Agricultores	5	5	5
— Obreros	8	9	—
— Trabj. agrícolas	1	3	1
Sin información	4	3	1
TOTAL	100 % (84)	(195)	(155)

que algunos hayan sucedido en la empresa a algún familiar —generalmente un abuelo, tío o suegro—; esta vía de entrada es especialmente importante para los que por la profesión del padre están más lejos del mundo industrial: los hijos de médico y de profesionales varios. Por otro lado los hijos de abogado casi todos han llegado a la dirección de empresas como “directores”, en cambio los hijos de ingenieros muchas veces (un 32 %) son fundadores, aunque también sean fundamentalmente directores. Sólo una minoría de los descendientes de funcionarios, militares, agricultores o trabajadores han entrado en el mundo de los negocios a través de una relación familiar, generalmente un tío o el suegro, participando con un hermano en la fundación, a veces incluso cooperando con su padre. Entre los hijos de funcionarios, militares y sobre todo los empleados casi todos han seguido una carrera directorial, mientras que los hijos de trabajadores —sobre todo agrícolas— han sido muchas veces fundadores de sus em-

TABLA 20
PROFESION DEL PADRE, SEGUN LA RELACION CON LA
FUNDACION DE LA EMPRESA

	Direc- tores	Funda- dores	HEREDEROS		Total	
			De abuelo	De padre		
<i>Hombres de empresa:</i>						
—Grande	3	8	16	13	13	
—Media	9	11	23	15	18	
—Pequeña	20	24	20	43	33	
TOTAL	44	47	86	89	82	
Terratenientes	3	3	—	1	1	
<i>Profesionales:</i>						
—Varios	5	5	—	3	3	
—Ingenieros	6	7	6	—	2	
—Abogados	7	—	—	—	1	
—Médicos	5	3	2	1	2	
—Funcionarios	5	6	2	—	1	
—Empleados	3	—	—	—	—	
—Militares	4	3	—	1	1	
—Agricultores	6	10	—	—	1	
—Obreros	6	10	—	4	2	
—Trabaj. agrícolas	1	6	—	—	1	
TOTAL	6	2	5	1	3	
TOTAL	100 % (172)	(103)	(64)	(84)	(37)	(185)
<i>Entre empresarios:</i>						
—Comerciantes	12	15	6	8	8	

presas. Aprovechando la experiencia adquirida en otra empresa han fundado la suya propia: aunque a diferente nivel, éste fué también el camino de muchos fundadores ingenieros.

LA PROFESION DEL ABUELO

Una vez analizada la profesión del padre, cabe preguntarse por la del abuelo, ya que la movilidad social tiene lugar generalmente paso a paso en el curso de dos generaciones. Desgraciadamente nuestro temor inicial de preguntar demasiadas preguntas personales hizo que no incluyéramos

TABLA 21
PROFESION DEL PADRE Y DEL ABUELO

	Profesión del padre de aquellos que <i>no</i> tenemos la del abuelo	Profesión del padre de aque- llos de los que tenemos infor- mación sobre el abuelo	Profesión del abuelo
<i>Empresario:</i>			
— Grande	11	4	6
— Media	14	5,5	12
— Pequeña	28	20,5	14
— No dicen	10	27	15
TOTAL	63	57	57
<i>Profesionales:</i>			
— Ingenieros	3,5	3	6
— Abogados	5,5	3	1
— Médicos	2	1,5	4
— Otros	4	4,5	4
TOTAL	15	12	15
Funcionarios	4	2,5	3
Empleados	3	1	2
Militares	1	2,5	1
TOTAL	8	6	7
Terratenientes	3	7,5	1
Agricultores	4	11,5	5
Trabaj. agrícolas	1,5	4	2
TOTAL	8,5	23	8,5
Trabj. manuales	1,5	9	2
Sin información	1,5	—	6
TOTAL	100 % (199)	(199) (a)	(261)

(a) Suma 106 % dado que algunos daban dos actividades para el abuelo.

la pregunta sobre la profesión del abuelo paterno en la primera ola de entrevistas. Al hacerla después, los datos no son en modo alguno representativos del empresariado, pues no incluyen el País Vasco, Galicia y gran parte de Madrid y Barcelona. Sin embargo, no nos resignamos a dejar de presentar algunos datos de que disponemos, sobre todo en vista de que la profesión del padre de aquéllos en que tenemos información sobre

la generación anterior no diverge demasiado de la que aquéllos para los que no tenemos información.

Los abuelos de nuestros empresarios en su mayoría eran ya empresarios, aunque probablemente mucho más modestos —incluso en relación con el desarrollo económico del país hace dos generaciones—. Casi un cuarto de los abuelos eran agricultores —bastantes de ellos terratenientes— y una minoría trabajadores del campo. Ya hemos notado la ausencia del mundo rural en la generación de los padres del empresariado (sólo un 8,5 proceden de él) y aunque hace dos generaciones muchos más procedan de él, nos parece insuficiente considerando que en tiempo de los abuelos de nuestros empresarios —como mucho a comienzos de la Restauración— España era un país abrumadoramente agrícola.

Una prueba más de que la movilidad social procede a través de dos generaciones, la encontramos en que *el número de trabajadores manuales es considerablemente mayor en la tercera generación* (un 9 %); como entonces España estaba aún menos industrializada que en el tiempo de la segunda generación, esta cifra indica que las probabilidades de que el nieto de un trabajador industrial del último cuarto de siglo haya llegado a ser empresario son mucho mayores que cuando es el padre el obrero. Así como es algo menor la proporción de empresarios entre los abuelos lo es también la del mundo profesional y del burocrático civil y militar, cuya expansión en parte debió coincidir con la generación de los padres de los entrevistados. En todo caso, el dato más digno de destacarse es cómo con o sin interrupción en la segunda generación, un 57 % de nuestros empresarios remontan su dedicación a actividades empresariales —aunque sea un pequeño comercio— tres generaciones atrás. El mundo industrial sucede al mundo industrial.

¿Qué continuidad existe entre la profesión del padre y la del abuelo?
¿Cuáles son los pasos intermedios —la profesión del padre— por los que los nietos de los terratenientes, campesinos y trabajadores, por ejemplo, han entrado en el mundo industrial?

La Tabla 22, que nos da la profesión del padre de aquellos cuyo abuelo se dedicaba a una u otra actividad, nos permite contestar a la primera pregunta (porcentajes en sentido vertical).

En general, hay una gran movilidad ascendente de la tercera (abuelo) a la segunda (padre) generación. En todos los grupos ocupacionales del abuelo hay alguien que en la segunda generación llegó ya a empresario. Esto es más frecuente entre los hijos de obreros o en los que proceden del campo. Es decir, *de los que en la generación de sus abuelos proceden de hogares muy modestos la transición al mundo industrial se realiza inmediatamente en la generación de los padres sin pasar por otras actividades profesionales o burocráticas.* En cambio, los que en la generación de sus abuelos se dedicaban a esas actividades profesionales o burocráticas en la de los padres tendieron todavía a seguir en ellas (sobre todo cuando los abuelos eran empleados-funcionarios-militares). La continuidad de la clase media no empresarial ha debido ser muy alta en el siglo pasado frente a tiempos muy recientes en que parece ser un grupo muy móvil.

TABLA 22
PROFESION DEL ABUELO, SEGUN LA PROFESION DEL PADRE

P A D R E	A B U E L O						P A D R E					
	Empre- sario	Profe- sional	F.M.E. (a)	Trabaj. agrícola	Obre- ro	Total	Empre- sario	Profe- sional	F.M.E. (a)	Trabaj. agrícola	Obre- ro	Total
Empresario	82	33	33	45	60	63	74	6	3	14	12	100 % (125)
Profesional	8	50	50	16	8	15	30	20	20	20	7	(30)
Func. Empl. Milit..	5	17	17	8	8	8	37	25	6	19	12	(16)
Terrat. Agricul.	—	—	—	40	—	7	—	—	—	100	—	(14)
Obrero	4	—	—	3	24	2	4	—	—	25	54	(11)
TOTAL	100 % (112)	(24)	(12)	(37)	(25)	(196)	57	12	6	19	13	(196)

(a) Funcionario, militar, empleado.

Cuando el abuelo era ya empresario, las probabilidades de que el padre lo fuera también son francamente altas (82 %). Sólo una minoría se va al mundo burocrático-profesional (incluso algunos de éstos vuelven en sus nietos a la empresa de su abuelo que generalmente había heredado un tío).

Es sorprendente esta persistencia de que la máxima oportunidad para llegar a ser empresario esté en que el padre también lo sea y que el abuelo incluso provenga también del mundo industrial.

Repitamos el hecho sorprendente de que entre los empresarios de la generación anterior (es decir, los padres de los entrevistados) el 74 % venía ya de una familia empresarial. Esta cifra es superior a la de 60 % de entrevistados cuyo padre era empresario. Aún teniendo en cuenta que de la generación anterior sólo captamos con esto los que han continuado en el mundo empresarial teniendo en cuenta el grado de industrialización de hace tres generaciones, ese 74 % nos parece una cifra francamente alta indicando que muy posiblemente el intercambio entre los distintos sectores de la sociedad española ha aumentado desde entonces: en el siglo XIX, tanto los mundos burocrático-profesional como el industrial eran más cerrados; la movilidad vertical era muy grande, pero no la horizontal (recuérdese la tesis de Ortega de "La España invertebrada").

LA PROFESION DEL SUEGRO

Al igual que tuvimos reservas en preguntar inicialmente la profesión del abuelo las teníamos también sobre la del suegro y por ello tenemos dicho dato sólo para una submuestra en la que varias provincias están menos representadas (no obstante lo cual la distribución de las ocupaciones paternas de los que tenemos y no tenemos información sobre el suegro, apenas difieren). Como algunos de los entrevistados eran solteros, el número para el que tenemos ese dato es aún menor (Tabla 23).

Con todo, los datos permiten algunas generalizaciones que cuadran perfectamente con lo que sabemos sobre la relación entre la estructura de clases y el matrimonio en otras sociedades. La elección de esposa no es al azar, o mejor dicho, los azares de la vida social son tales que personas de determinado origen social tienen mayores probabilidades que otras de conocerse, de enamorarse y de casarse. Este "azar" hace que *los empresarios se casen desproporcionadamente —irrespectiva de su origen social— con mujeres provenientes de hogares de clase media o alta (empresarial, profesional o burocrática) o de los sectores más privilegiados del mundo rural*. Si comparamos la profesión de los padres de los novios y de las novias, vemos que entre estos últimos los grupos más privilegiados son bastante (13 %) más numerosos que entre aquéllos. En cambio, los suegros son menos frecuentes que los padres trabajadores manuales, agricultores y sobre todo jornaleros agrícolas. Es decir, en el caso de darse *heterogamia* se produce más frecuentemente la *hipogamia*, caso típico de un grupo social móvil.

La *homogamia* es extraordinariamente marcada, sobre todo si consideramos las proporciones que los profesionales, funcionarios militares,

TABLA 23

PROFESION DEL SUEGRO, SEGUN LA PROFESION DEL PADRE

P A D R E	S U E G R O						S U E G R O					
	Empre- sario	Profe- sional	F.M.E.	Campe- sinos	Obre- ro	Total	Empre- sario	Profe- sional	F.M.E.	Campe- sinos	Obre- ro	Total
Empresario	61	50	40	57	14	55	58	18	8	17	1	100 % (97)
Profesional	14	26	20	14	43	17	45	31	14	14	10	(29)
Func. Empl. Milit..	9	9	20	—	14	9	50	19	25	—	6	(16)
Terrat. Agricul.	7	9	—	11	—	7	54	27	—	27	—	(11)
Obrero	6	3	—	14	14	9	46	8	—	15	8	(13)
Sin información ...	3	3	20	4	—	5	33	11	—	44	11	(9)
TOTAL	100 % (92)	(34)	(20)	(28) (a)	(7)	(175)	53	19	11	16 (a)	4	(175)

F. E. M.: Funcionario, empleado, militar.

NOTA: La profesión del suegro puede sumar algunas veces más del 100 %, pues su codificación se hizo poniendo más de una profesión cuando así lo decía.

(a) Sólo 5 son agricultores, los demás terratenientes.

terratenientes y empresarios constituyen dentro de la población total. No solamente la mayoría de los matrimonios son dentro de la clase social de los novios, sino que en su mayoría absoluta son con hijas de otros empresarios. Desgraciadamente, la impresión de nuestros datos sobre la posición económica, la importancia de la empresa del suegro, no nos permite decir si esta tendencia hacia la hipogamia se da en las bodas entre familias del mundo empresarial. Mientras que sólo un 2 % de los empresarios son hijos de terratenientes y un 5 % de agricultores, un 13 % se han casado con hijas de terratenientes y sólo un 3 % con hijas de agricultores. Aunque el 9 % sea hijo de obrero, sólo el 4 % se casa con hijas de trabajadores.

Llama la atención este fenómeno de vinculación del mundo industrial con el mundo rural —sobre todo su sector más privilegiado— a través de los vínculos de afinidad. Este fenómeno se ha mencionado como importante en otras esferas de la vida española; la milicia, la política y las profesiones, pero no tenemos prueba directa de él. Es importante porque antes de tener este dato estábamos tentados —en vista del pequeño aporte del campo a la elite empresarial— a negar una estrecha comunidad de intereses inmediatos y personales, junto con el interés objetivo del mundo industrial en una elevación del nivel de vida del campo, hacía suponer que una reforma agraria que no amenazara la posición del capital industrial no tenía por qué encontrar recelos en la elite empresarial. El 13 % de empresarios (al menos en la submuestra) casados con hijas de terratenientes hace que tengamos que modificar ligeramente nuestra conclusión: *la mayoría de los empresarios no tienen nada en común con las clases dirigentes de la vida rural española, pero no deja de haber una minoría —quizá muy poderosa— que tiene vínculos familiares con ella y por lo tanto intereses comunes.*

Los datos también nos permiten decir que *la probabilidad de que el suegro proceda del mismo grupo profesional que el padre del empresario son mayores que el azar.* Así, mientras un 53 % de los empresarios se casan con hijas de empresarios, un 58 % de las de industriales se casan con las de otros industriales. Frente a un 19 % de matrimonios con hijas de profesionales, un 31 % de los que vienen de un hogar profesional se casan con una chica del mismo ambiente. Un 25 % de hijos de militares o funcionarios se casan con hijas de padres cuya profesión es de este tipo, frente a un 11 % para todos los empresarios.

La tendencia más general en todos los grupos es a casarse en primer lugar con una hija de empresarios y después a elegir la esposa en el mismo grupo ocupacional que el padre del varón, excepto entre los obreros, en donde siempre se elige hacia arriba.

Esa tendencia a casarse dentro del mismo medio social del que se procede es tanto más acusada cuanto más privilegiado es ese ambiente, y llega a su máximo entre los hijos de empresarios. En la tendencia a elegir las hijas de industriales, encontramos un factor de integración del mundo empresarial, de continuidad en las empresas familiares, y de aislamiento de este mundo de otros sectores de la sociedad: los empresarios no son

sólo en su mayoría hijos de empresarios y aun nietos de empresarios, sino que se han casado con hijas de empresarios, y además, como más adelante veremos, la mayoría quiere que sus hijos se dediquen a los negocios.

No disponemos de datos comparativos adecuados para verificar esta tendencia a preferir las hijas de los empresarios a la hora de tomar estado los hombres de negocios, pero los que cita Ch. Erickson para la industria siderúrgica inglesa no parecen confirmarla ^{11 bis}.

LA HIPERGAMIA Y HIPOGAMIA EN ESPAÑA Y EE. UU.

La comparación de la proporción de empresarios españoles de distinto origen social que se casan con mujeres que proceden del mismo ambiente profesional (endogamia), de uno superior (hipogamia) o de uno inferior (hipergamia) con el mismo proceso en los Estados Unidos, revela muchas cosas sobre la estructura social española. (Tabla 24).

En España la proporción de los que se casan en su mismo ambiente profesional de origen tiende a ser mayor que en los Estados Unidos en los estratos que gozan de un prestigio social alto, pero menor que en los de poco prestigio. Probablemente la edad más tardía del matrimonio evita que el que va a ser empresario y es de movilidad ascendente se haya casado en su ambiente de origen antes de llegar a una posición que le facilita y en parte le exige un matrimonio con una mujer procedente de un ambiente similar al que aspira. *En todos los estratos la proporción de empresarios españoles que se han casado por debajo de su posición es mucho menor que en los Estados Unidos.* Así entre los hijos de empresario en España sólo un 1 % de los hijos de propietario o directivo de gran empresa lo han hecho así. La diferencia es aún más marcada en el caso de los hijos de trabajador, hoy día empresarios, entre los que en América un 42 % se ha casado con una hija de otro trabajador, mientras que en España sólo lo ha hecho un 8 %. En España el matrimonio es un elemento de movilidad ascendente para el hombre, pero no para la mujer (al menos en este grupo).

Algún lector argüirá que algunos de nuestros entrevistados evitarían contestar a la pregunta o definirían la profesión de su suegro de forma que fuera al menos similar a la de su padre o superior. Si así fuera, ello no afectaría la conclusión que queremos derivar de los datos: la mayor rigidez de las divisorias de clase en España. El ocultar un matrimonio hipergámico en el fondo es asumir que la sociedad no lo aprueba, y si nuestros datos fueran —y no hay que olvidar que se refieren a una submuestra no totalmente representativa— indicarían que la estructura de status familiar en España es más rígida y la movilidad social de la mujer de origen modesto a través del matrimonio, menor que en Estados Unidos. Parece, pues, probable que esos matrimonios románticos de película de Hollywood,

^{11 bis} CHARLOTTE ERICKSON, *British Industrialists: Steel and Hosiery (1850-1950)*. Cambridge University Press, 1959, pág. 47.

TABLA 24

HETEROGAMIA PARA LOS EMPRESARIOS DE ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA

	Proporción de empresarios <i>americanos</i> cuyo suegro está en un sector profesional:				Proporción de empresarios <i>españoles</i> cuyo suegro está en un sector profesional:			
	Idéntico	Semejante o superior	Inferior	Total	Idéntico	Semejante o superior	Inferior	Total
<i>Empresarios cuyo padre era:</i>								
<i>Hombres de empresa:</i>								
— Grandes o medios	35	28	37	100 %	55	29	20	100 % (35)
— Pequeños	26	43	31		21	82	3	(38)
— Sin información	—	—	—		50	46	4	(24)
TOTAL	—	—	—		58	43	1	(97)
<i>Profesionales:</i>								
Funcionario, militar o empleado	23	23	54		31	73	10	(29)
Empleado	19	63	18		—	—	—	—
Terrateniente o agricultor..	34	49	17		27	81	—	(11)
Trabajador (manual o rural en España)	42	58	—		15	84	—	(13)

NOTA: El suegro puede tener más de una profesión o actividad, por lo que los % pueden sumar más de 100 %.

Los datos para USA de Warner y Abegglen, Tabla 105, p. 180. En el caso de los empresarios grandes y pequeños se ha considerado que los agricultores serían de un nivel social y económico equivalente. También se han considerado los agricultores equivalentes a los empleados, pero no así en el caso de los profesionales. En España hemos usado la distribución terratenientes - campesino para considerarlos iguales o inferiores, salvo en el caso de los trabajadores en que se considera superior el campesino.

de la secretaria de origen modesto con el jefe, sean realmente cosa de América pero no de España ¹².

Por otro lado es interesante especular qué es lo que hace posible en la estructura social española que la minoría de hombres de origen social modesto que suben socialmente, se hayan casado con mujeres que vienen de familias de ambiente superior al suyo en proporción mayor que en los Estados Unidos. No se olvide que en ambos países estamos tratando de una elite que ha llegado, pero parece como si en España la familia de origen influyera menos en sus oportunidades matrimoniales: parece como si la conciencia de las líneas de clase fuera más aguda, pero la que separa distintos status más abierta.

Todavía podríamos pantearnos en qué condiciones el matrimonio hipogámico es un *premio* a la movilidad y cuándo un *factor* de movilidad: el primero sería el que se casa "con la rica de la ciudad" después de haber ganado una brillante oposición, y el segundo, el caso del empleado o directivo que se casa con "la hija única del jefe". Naturalmente, no podemos entrar con sólo nuestros datos en este interesante tema.

¹² Esto confirma la tesis de que la conciencia de clase, la rigidez de las estructuras sociales españolas, tiene sus más acérrimos defensores en las mujeres: "Cuando los sentimientos religiosos o las preferencias políticas de marido y mujer difieren —caso frecuentísimo en la clase media— la paz del hogar se funda en la transigencia del ma-

rido... habiendo hijos el dominio de la mujer se dilata en el porvenir..., el acento de cruzada religiosa que muchos enemigos de la República ponen sobre esta guerra se debe a las mujeres". (M. AZAÑA, *La Velada de Benicarló*, Losada, Buenos Aires, 1939, pág. 55).