

Amando de Miguel *

Juan J. Linz **

Movilidad Social del Empresario Español

Un estudio sociológico-empírico de un universo de 6.000 directores de empresas pertenecientes a trece de las provincias españolas más industrializadas permite derivar resultados numéricos que juzgamos de gran interés, e incluso—en el terreno de los principios—tesis orientadoras: si la industrialización admitiera más empresarios sin títulos académicos aumentaría el número de empresas importantes que crecen desde el taller. Si la sociedad fuera menos "clasista" no impediría tanto el acceso a puestos de dirección a los profesionales competentes que proceden de orígenes modestos. Ambas condiciones se combinan en otras sociedades más industrializadas que la nuestra y permiten más estos dos tipos de movilidad.

I.—LA CLASE DE ORIGEN DE LOS EMPRESARIOS

LA PROFESIÓN DEL PADRE

En este artículo tratamos de analizar la movilidad social de un grupo muy característico en la sociedad española: el de los empresarios industriales de cierta importancia de algunas provincias a la cabeza de sus respectivas regiones en el proceso de industrialización (1); lo que resumimos en la palabra *empresariado*.

* Doctor en Ciencias Políticas.

** Assistant Professor of Columbia University.

¹ Este artículo está basado en el análisis de una encuesta llevada a cabo por la Escuela de Organización Industrial de Madrid. La encuesta intenta ser un estudio sistemático de diversas características de la empresa y el empresario espa-

Para tratar de definir el grado de movilidad social en un grupo necesitamos manejar algún indicador o medida que nos permita decir desde qué punto a qué punto se realiza ese movimiento de ascenso o descenso social. A falta de otro instrumento mejor definiremos los puntos de partida o llegada con un *índice de status económico-social* (SES, según las siglas generalmente usadas) que tiene en cuenta la profesión del padre de los empresarios en cuestión y la situación económica de la familia de origen. Digamos brevemente algo del primer indicador de posición que en otro lugar hemos de tratar con más extensión.

La mayoría de los padres de nuestros empresarios eran ya empresarios, concretamente el 60 por 100, proporción muy similar a la de los otros países industrializados.

Lo característico en España es la gran proporción de padre ingeniero—el 5 por 100—teniendo en cuenta que hace cuarenta años los ingenieros no eran más que el uno por mil de la población activa masculina. En general, el tener un origen profesional es más corriente en España que en otros países.

Es muy pequeña, sin embargo, la contribución de los empleados, funcionarios y militares, que en Francia, por ejemplo, constituyen un sector importante en el reclutamiento de vocaciones empresariales.

Las clases trabajadoras no están menos representadas en España que en otros países; aunque sí los trabajadores agrícolas, que eran el 46 por 100 de la población activa masculina hace cuarenta años (y sólo salen de ellos el 2 por 100 de los empresarios).

En general, por la ocupación paterna podemos caracterizar a los empresarios como un grupo que proviene predominantemente de la clase media industrial o profesional, y en muy escasa medida de las clases medias no industriales o del sector campesino.

LA POSICIÓN ECONÓMICA DE LOS PADRES

La ocupación paterna no es una indicación completa de la «clase» de origen, bien porque los títulos ocupacionales no agoten todas las posibles fuentes de prestigio y poder social (el tener propiedades o tener un «nombre» familiar cuentan también entre otras, bien porque en la vida profesional, las fluctuaciones de fortuna, suelen a veces ser con-

ñol. La población industrial de las 13 provincias estudiadas (Madrid, Barcelona, Vizcaya, Guipúzcoa, Asturias, Zaragoza, Valencia, Alicante, Cádiz, Córdoba, Sevilla, Coruña, Pontevedra) 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 tamaños de empresas, de tal manera que en el tamaño más pequeño (50 a 99 trabajadores) se ha hecho una entrevista por cada 30 empresas existentes.

siderables. Por todo lo cual preguntamos también el juicio del entrevistado sobre la posición económica de la familia de sus padres.

La mitad del empresariado (2) la describieron como «acomodada» y una minoría importante como «próspera». La minoría de los que decían «difícil» es algo menos que la de los que decían «próspera». La proporción mayor de empresas importantes que modestas y, sobre todo, pequeñas, incluidas en nuestra muestra tienden a elevar la proporción total de los que dicen «acomodada», pero no cabe duda de que la tendencia predominante es a provenir de un origen social medio-alto (tabla I).

TABLA I

SITUACIÓN ECONÓMICA FAMILIAR EN LA JUVENTUD DE LOS EMPRESARIOS:
POR EL TAMAÑO DE LA EMPRESA QUE DIRIGEN

Situación económica familiar en la juventud de los empresarios	Tamaño de la empresa que dirigen					Total empresariado	Total "Empresarios" (a)
	Pequeña	Regular	Media	Grande	Gigante		
Próspera	18	13	12	19	19	15	15
Acomodada	35	50	51	49	53	49	43
Ni buena ni mala	35	20	21	20	20	23	28
Difícil	11	13	11	14	7	11	11
No dicen	1	4	5	8	1	2	4
TOTAL	100% (63)	(102)	(150)	(64)	(81)	(460)	(1759)

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* (50-99), *Regulares* (100-199), *Medias* (200-499), *Grandes* (500-999) y *Gigantes* (1.000 y más).

a) Muestra (hipotética) sin estratificar. (Véase nota 2.)

Nota.—En todas las tablas los números son porcentajes, y cuando van entre paréntesis son números absolutos. El 100 por 100 indica la dirección de los porcentajes.

Es interesante destacar que nuestro método de muestreo no afecta la proporción de los grupos extremos, sino a las proporciones relativas de «acomodada» y «ni buena ni mala». Aunque era de esperar que la proporción «próspera» en las empresas importantes fuera mayor y la de

² Hablamos del «empresariado» (en oposición a 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 entrevistas en cada grupo se obtuvo en proporción al número de personas empleadas en empresas de ese tipo de tamaño y no al número de empresas.

«difícil» menor, las diferencias entre éstas y las modestas no son grandes, indicando en principio que existe cierta movilidad social en ambos grupos de tamaños, como se verá más adelante.

En general, los datos de la tabla I indican que *la relación entre posición económica de origen y tamaño actual de la empresa no es ni mucho menos terminante*. Aunque la combinación «próspera» y «acomodada» aumente linealmente con el tamaño de la empresa en toda la escala, hay siempre un grupo notable de los que tienen un origen modesto. En otros términos: nuestros datos revelan por de pronto que *hay un cierto grado de movilidad lo suficientemente acusado e interesante para merecer el análisis de las páginas que siguen*.

Naturalmente, existe una cierta correlación entre los dos indicadores hasta ahora descritos: los empresarios, sobre todo los situados al frente de grandes o medias empresas consideran la posición económica más bien como «próspera» o «acomodada» y en el mundo profesional la tendencia dominante—excepto para algunos hijos de aboga-

TABLA 2

SITUACIÓN ECONÓMICA FAMILIAR EN LA JUVENTUD DE LOS EMPRESARIOS
SEGÚN LA PROFESIÓN DEL PADRE

Hombres de empresas	Prós- pera	Acomoda- da	Ni bueno ni malo	Difícil	No dicen	Total 100 %
— Grande	45	50	—	3	2	(38)
— Medio	18	59	11	5	7	(61)
— Pequeño	12	43	33	9	3	(12)
— Resto	18	67	11	4	—	(57)
<i>Total</i>	19	52	19	6	4	(276)
Terratenientes	44	44	11	—	—	(9)
Ingeniero	9	68	18	5	—	(22)
Abogado	29	71	—	—	—	(14)
Médico	—	47	33	20	—	(15)
Otros profesionales	5	21	58	16	—	(19)
<i>Total</i>	10	51	29	10	—	(70)
Funcionario	—	38	25	19	18	(16)
Empleado	—	—	80	20	—	(5)
Militar	8	50	17	25	—	(12)
Agricultores	9	27	23	41	—	(22)
Trabajad. manuales industriales	4	24	44	28	—	(25)
Trabajad. manuales agrícolas	—	37	25	37	—	(8)
No dicen	18	35	12	12	23	(17)
<i>TOTAL</i>						(460)

MOVILIDAD SOCIAL DEL EMPRESARIO ESPAÑOL

do—es considerar a la familia en una posición intermedia ya sea «acomodada» o en menor proporción «ni buena ni mala». El nivel económico de los que proceden del sector burocrático tiende a ser medio o incluso «difícil». Los que hemos llamado agricultores—en contraste con los terratenientes—se reparten entre los grupos medios y una minoría importante considera que la situación económica en su hogar y en su juventud era «difícil» (tabla 2).

Sin embargo, la correlación tampoco en este caso es perfecta y, sobre todo, las variaciones por tamaño son significativas.

En las empresas modestas pocos dan como actividad del padre gran empresario o terrateniente, e incluso el número de profesionales y empresarios medios es menor que en las importantes donde estos dos grupos suman más de la mitad (en tanto que en las modestas sólo llegan a un tercio). Sin embargo, las modestas no se diferencian de las importantes a la hora de decir que la situación económica de origen era próspera o acomodada. El contraste es aún mayor *si comparamos los empresarios pequeños y los gigantes*: aunque ninguno de los pequeños dice provenir de familias de gran empresario o terrateniente com-

TABLA 3

SITUACIÓN ECONÓMICA FAMILIAR EN LA JUVENTUD DE LOS EMPRESARIOS SEGÚN LA PROFESIÓN DEL PADRE, POR TAMAÑO

Menos de 500					
	Próspera	Acomodades	Ni buena ni mala	Difícil	Total
Terratenientes Emp. grande	3	4	—	0,4	7
Profesional Emp. medio	4	15	6	1	26
Emp. resto	7	25	11	3	46
Militar, empleado, funcionario, agrícola	0,4	3	3	4	11
Obreros	—	3	4	3	10
TOTAL	14	50	24	12	100 % (296)
Más de 500					
Terrateniente Emp. grande	10	9	1	—	20
Profesional Emp. medio	5	20	6	4	35
Emp. resto	2	12	10	2	26
Militar, empleado, funcionario, agrícola	1	8	4	2	15
Obrero	1	—	2	1	4
TOTAL	19	49	23	9	100 % (133)

parado con un 9 por 100 en los gigantes, la proporción de la situación «próspera» en ambos casos es la misma. Indudablemente, *unos y otros al caracterizar la situación económica de su familia, tenían en la mente distintos grupos de referencia*. La combinación de ambas dimensiones nos da una imagen muy plástica del origen social de distintos grupos del empresariado: la importancia de la clase alta por posición económica o actividad en las gigantes y la de los grupos medios o bajos en las pequeñas (tabla 3).

EL SES DEL EMPRESARIADO

Es justamente esta plasticidad de la conjunción de ambos elementos lo que nos permite utilizarlos combinados en un índice de SES construido del modo que se recoge en la tabla 4 y que nos matiza mucho

TABLA 4
CONSTITUCIÓN DEL ÍNDICE DE SES DE ORIGEN

Profesión del padre	Situación económica de la familia en su juventud			
	Próspera	Acomodada	Ni buena ni mala	Difítil
Terrateniente, empresario grande.	I (21)	I (23)	II (1)	III (1)
Profesional, empresario medio ...	I (17)	II (27)	III (27)	IV (10)
Empresario (resto) ...	II (24)	III (90)	IV (46)	V (12)
Militar, empleado, funcionario, agricultor ...	III (3)	IV (18)	V (15)	V (16)
Obrero ...	IV (1)	V (9)	VI (13)	VI (10)

Clase	Tipo	Núm. de casos
I ...	Alta alta ...	(61)
II ...	Alta media ...	(67)
III ...	Media alta ...	(121)
IV ...	Media baja ...	(75)
V ...	Baja media ...	(52)
VI ...	Baja baja ...	(23)

más la «clase de origen» (3). Reducimos a seis «clases» los niveles que vamos a comparar ya que la utilización de las veinte combinaciones teóricas resultaría abrumadora. Obsérvese, además, que esta reducción se justifica también por el hecho esperado de que la mayoría de los casos se sitúan en la diagonal principal, es decir, son los casos de congruencia. No todos los casos, porque de lo contrario, la combinación sería una pura tautología, ni tampoco una minoría de ellos porque entonces los dos indicadores no estarían relacionados entre sí.

La distribución general de las seis «clases» nos indica de un modo más visible la preponderancia de la clase media alta en el empresario. No se olvide, sin embargo, que esta distribución «operacional» es relativa al grupo que estamos estudiando (gráfico 4).

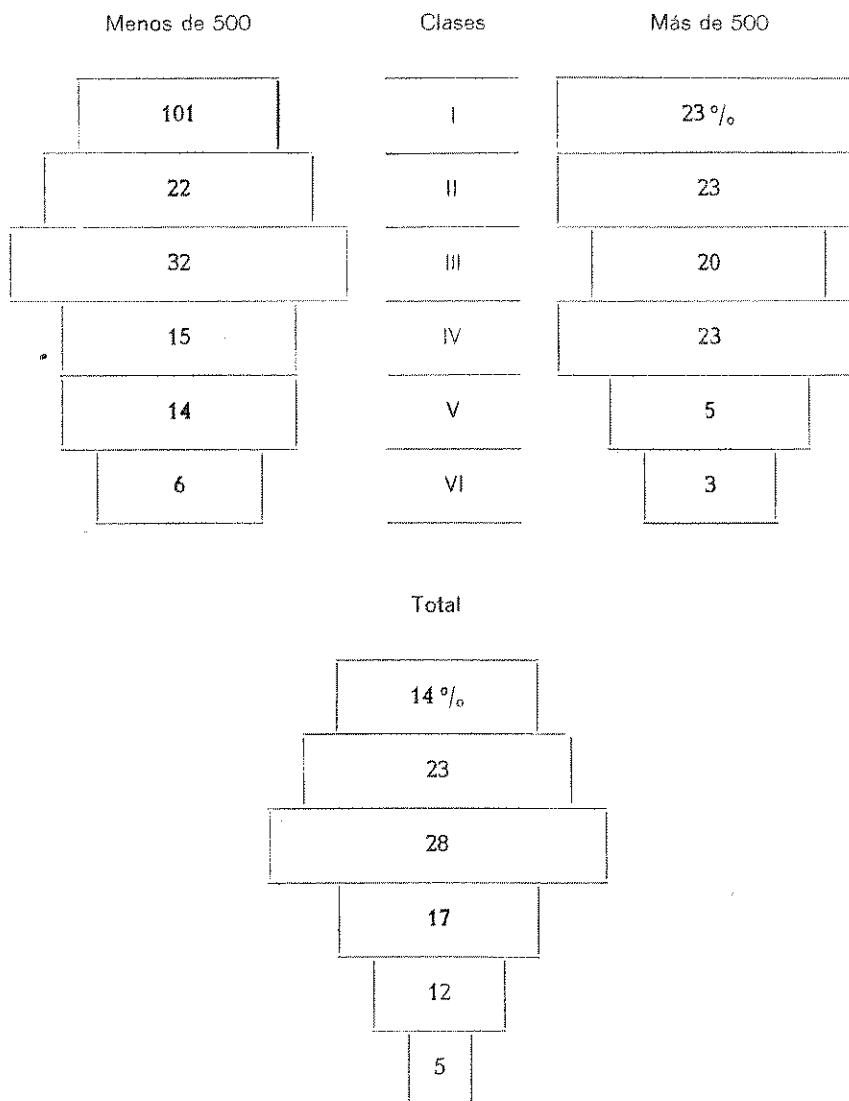
Dada nuestra definición del empresariado y su papel en la economía nacional, es decir, tal como lo indica el número de personas dependiendo de su empleo, no es sorprendente que el perfil que obtenemos en la estratificación socio-económica de sus padres sea el de un romboide pequeño en su base y abultado en su parte media alta y alta (gráfico 6) típica de un grupo de elite. Si comparamos la distribución de las empresas modestas y las empresas importantes llaman la atención dos cosas; como es natural, la contribución de la clase alta-alta es mucho mayor (un 23 por 100) entre los importantes; pero, por otro lado, la de los estratos medios bajos es también mayor, lo que indica una capacidad de absorber personal directivo de la clase media menos privilegiada: la contribución de la clase baja es, sin embargo, otra vez menor. Puestos estos datos en perspectiva comparada, con el Japón, indican que la elite empresarial española atrae más clase media que la japonesa (tabla 5).

Si comparamos cada uno de los cinco tamaños de empresa vemos que la contribución de la clase I (alta-alta) aumenta constantemente con el tamaño (tabla 8). La clase más baja—VI—contribuye con una proporción muy parecida en todos los grupos menos las gigantes, y no es mayor entre las pequeñas. La clase V está representada más en las pequeñas y regulares. La clase IV, que podríamos llamar media-baja, parece contribuir más en las pequeñas (hijos de pequeños empresarios, que siguen al frente de empresas de más o menos igual de pequeñas) o en las grandes (un proceso de ascensión social de los que provienen de la clase media burocrática). La clase III—media-alta— está estabilizada en las empresas medias o han subido a la dirección de empresas

³ La construcción de un índice de este tipo sigue la tradición de gran parte de la sociología contemporánea, que trata de precisar, de un modo aplicado y riguroso, lo que los clásicos denominaron «clase social». Véase una exposición de estos intentos en B. BARBER, *Social Stratification*, Harcourt, Brace & World, Inc., New York, 1956.

GRAFICO 4

ESTRUCTURA POR TAMAÑOS DEL SES DE ORIGEN



Nota.—Véase tabla 4 para la composición de cada «clase».

MOVILIDAD SOCIAL DEL EMPRESARIO ESPAÑOL

TABLA 5
SES DE ORIGEN, POR TAMAÑO PARA ESPAÑA Y JAPÓN

E S P A Ñ A						
"Clases" (SES de origen)	Total empresariado	Menos de 500	Más de 500	Pequeña	Regular	
Alta	I	14	10	23	8	5
	II	23	22	23	18	30
Media	III	28	32	20	30	28
	IV	17	15	23	23	15
Baja	V	12	14	8	16	15
	VI	5	6	3	5	7
Total 100 %/o		(429)	(296)	(133)	(61)	(96)

E S P A Ñ A			J A P O N			
"Clases" (SES de origen)	Media	Grande	Gigante	Elite empresarial	Población	
Alta	I	14	19	26	65	12
	II	19	18	28		
Media	III	36	11	26	28	20
	IV	12	37	12		
Baja	V	12	9	8	16	68
	VI	6	7	-		
Total 100 %/o		(139)	(57)	(76)		

Nota.—La clasificación de los datos japoneses en tres «clases» coinciden más bien con nuestros datos sobre ocupación del padre.

gigantes. La clase I (alta-alta) es la que más contribuye a la dirección de las empresas grandes gigantes.

ESPAÑA INDUSTRIAL Y ESPAÑA SEMI-INDUSTRIAL

La mitad del empresariado de la España industrial se recluta de la clase media, sobre todo de la clase media alta, mientras que es este sector medio el que está menos representado en la España semi-industrial en que destacan más los grupos extremos, clase alta y baja.

A efectos de caracterizar la estructura social del empresariado de ambas regiones no importa que algunos de los que han considerado la situación de su familia como próspera o acomodada se refiriesen al nivel de su familia en el ambiente local, pues la conciencia de su posición y su puesto en la vida local correspondería más o menos a esa evaluación subjetiva. El origen más modesto va unido a la expansión industrial y a la menor importancia que los títulos académicos tienen en la empresa modesta de la España industrial. Esta heterogeneidad del empresariado de la España industrial, que resulta aún más marcada cuando distinguimos empresas modestas e importantes, es de gran interés sociológico; la falta de una clase media empresarial reduce su peso en la vida local, su importancia en crear un clima de opinión, un estilo de vida y un grupo políticamente cohesivo. La iniciativa empresarial en la España semi-industrial atrae mucho menos a las clases medias y está más abierta a grupos extraños al mundo empresarial bien de origen modesto (obreros o empleados (en situación difícil) o de buena posición (terratenientes o profesionales bien situados)).

En las empresas importantes de la España industrial encontramos una minoría significativa de personas de origen muy modesto (clase VI), aunque la contribución de la clase II (alta-baja) sea especialmente destacada. En cambio, al frente de empresas importantes de la España semi-industrial encontramos bastantes personas que empezaron en los niveles más altos (clase I) o, al contrario, relativamente bajo (IV), aunque no es el más bajo (VI): el peso dominante en esta zona es el de

TABLA 6

SES DE ORIGEN POR TAMAÑO Y REGIÓN

Clases	Menos de 500		Más de 500		TOTAL	
	España industrial	España semi-industrial	España industrial	España semi-industrial	España industrial	España semi-industrial
I	10	10	22	28	14	15
II	21	25	25	19	22	23
III	34	27	20	19	30	24
IV	16	14	22	25	18	17
V	13	15	0	9	12	14
VI	6	9	4	—	5	6
(N)	100 % (217)	(79)	(101)	(32)	(318)	(111)

Nota.—Agrupamos bajo *España industrial* a las provincias con una proporción más alta de población dedicada a la industria (Barcelona, Vizcaya, Madrid, Guipúzcoa y Asturias). El resto queda agrupado bajo *España semi-industrial*.

una elite local ya establecida o que proviene de sectores móviles, pero no demasiado «negativamente privilegiados»—para usar la expresión de M. Weber—para entrar en el mundo empresarial. El escaso éxito de la clase II en la zona menos industrial puede que se deba a que en esas provincias no sean los miembros más sobresalientes de las clases media acomodada los que se dediquen a los negocios (tabla 6).

Las respuestas de los empresarios gigantes de las dos Españas sobre la posición económica de su familia en su juventud—aunque refleje en parte distintos grupos de referencia—indica una estructura muy diferente: en la zona industrial la vanguardia de los negocios la lleva la clase media (o al menos un grupo que se cree de su origen) y en cambio en la zona menos industrial la vanguardia industrial está representada por los que dicen venir del sector más privilegiado. Esta diferente estructura social contribuye a explicar un fenómeno que observaremos repetidamente en el curso de nuestro estudio: que los empresarios modestos y los importantes de la España semi-industrial se diferencian mucho más en sus opiniones, actitudes y conductas que los de la España industrial, o dicho de otro modo, *que los estructurados aparecen como más integrados en la España industrial.*

LAS DIFERENCIAS PROVINCIALES

La clase más alta está representada por encima de la media nacional en el empresariado de regiones tradicionalmente ricas y con empresas importantes: Cádiz, Madrid, Valencia y Barcelona. Llama la atención su relativa debilidad en Vizcaya, lo que pudiera atribuirse a que un sector importante de su industria está dirigido por «directores» (managers) profesionales que en comparación con las grandes fortunas bilbaínas no se consideran de un origen «próspero»; vienen de la clase II o de otras más modestas (tabla 7).

Pasando al otro extremo, la clase más baja representa una minoría importante del empresariado en las dos provincias donde está más viva la iniciativa empresarial al nivel de la empresa modesta: Guipúzcoa y Valencia.

Las provenientes de las clases III y IV—las clases medias—constituyen el grueso del empresariado guipuzcoano (el 36 por 100) y una proporción importante del barcelonés: no en vano Barcelona se ha considerado siempre en España el emporio de la burguesía industrial. Merece destacarse el contraste entre Vizcaya y Guipúzcoa por un lado y el núcleo industrial bilbaíno y barcelonés por otro, pues son tres estructuras sociales típicas y muy distintas (aun cuando el grado de

TABLA 7

SES DE ORIGEN POR PROVINCIAS

Clases	Madrid	Barcelona	Vizcaya	Guipúzcoa	Asturias
I	21	15	9	4	8
II	27	19	29	12	23
Total alta	48	34	38	16	31
III	23	33	27	32	31
IV	11	20	17	24	15
Total media	34	53	44	56	46
V	16	8	15	16	8
VI	1	6	3	12	15
Total baja	17	14	18	28	23
Total con información .	100 % (70)	(144)	(66)	(25)	(13)

Clases	Valencia	Alicante	Zaragoza	Cádiz	Córdoba Sevilla	Coruña Ponte- vedra
I	21	12	13	23	5	16
II	17	44	13	15	26	26
Total alta	38	56	26	38	31	42
III	21	19	27	23	32	26
IV	13	19	27	8	16	21
Total media	35	38	54	31	48	47
V	14	—	13	31	21	5
VI	14	6	7	—	—	5
Total baja	28	6	20	31	21	10
Total con información .	(29)	(16)	(15)	(13)	(19)	(19)

industrialización sea parecido) lo que contribuye a explicar otras muchas diferencias entre ellas (4).

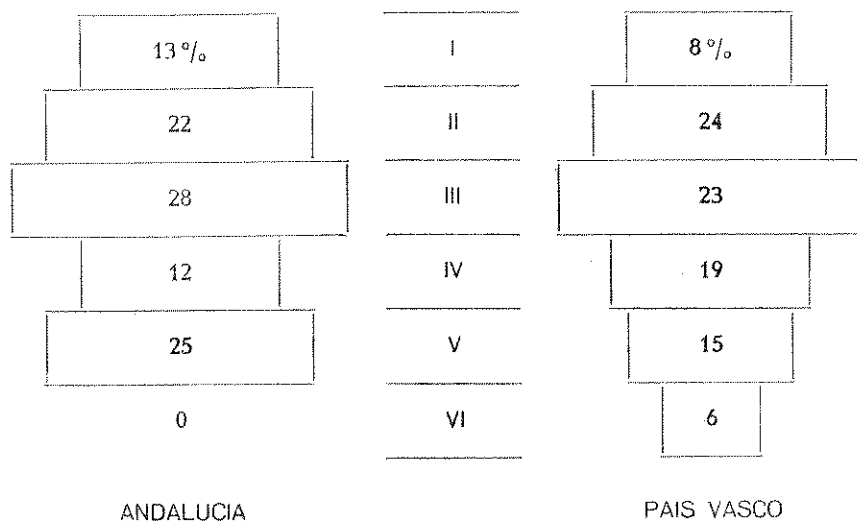
El empresariado madrileño es uno de los más heterogéneos en su origen social desde una fuerte representación de los grupos más privilegiados a una no despreciable clase VI. Todas las provincias de la España semi-industrial—con la excepción de Zaragoza—se caracterizan por un SES alto, particularmente Cádiz con sus grandes familias tradicionales (sobre todo en Jerez).

La clase II—constituída en gran medida por hijos de profesionales acomodados—contribuye más que ninguna otra al empresariado de regiones donde abunda la empresa «directorial»: Vizcaya, Madrid, Asturias, Córdoba, Sevilla.

En el gráfico 7 puede comprobarse la estructura tan integrada del País Vasco—un rombo casi perfecto—frente al desequilibrio que revela la estructura andaluza.

GRAFICO 7

ESTRUCTURA DE SES DE ORIGEN EN ANDALUCÍA Y EL PAÍS VASCO



⁴ En otros trabajos analizamos en detalle estas interesantes diferencias provinciales. Cfr., por ejemplo, «Los empresarios españoles y la Banca» (*Moneda y Crédito*, marzo 1963); «Los problemas de la retribución y el rendimiento vistos por los empresarios españoles» (*Revista de Trabajo*, año XXV, núm. 1, 1963); «Prestigio de profesiones en el mundo empresarial» (*Revista de Estudios Políticos*, núm. 128, 1963); «El Mercado Común, el capital extranjero y el empresario español» (*Productividad*, núm. 26, 1963).

RAMO INDUSTRIAL Y SES

Los ramos industriales tan heterogéneos y numerosos resultan difíciles de agrupar y además al no haber dado un peso mayor a aquellos cuyas empresas son menos numerosas tenemos que limitar nuestras conclusiones a los más importantes.

Los empresarios textiles—generalmente herederos—son los que con mayor frecuencia definen la posición de su familia como «próspera» o «acomodada» y casi ninguno dice que «difícil». En cambio, en la Siderurgia y Maquinaria pesada—con mayor número de directores—la mayoría dicen «acomodada», e incluso existe una minoría que dice «difícil», inexistente en las textiles importantes.

En el Metal predominan orígenes más heterogéneos y el contraste con el textil no podía ser mayor; un 25 por 100 de los textiles de más de mil dicen que su familia era próspera y el resto que acomodada; entre los del Metal del mismo tamaño, un 8 por 100 y 69 por 100, respectivamente, con un 15 por 100 de ni buena ni mala, y un 8 por 100 de difícil. En las textiles pequeñas ni uno solo dice difícil, frente a un 29 por 100 de los del Metal. Es palpable la diferencia entre un ramo estacionario y otro en expansión y de menor tradición familiar y regional. Una prueba de que *la novedad de la industria tiene mucho que ver con la movilidad social es que la maquinaria eléctrica sea el ramo de número mayor de empresarios de origen modesto.*

Nuestros datos para otros ramos no son plenamente representativos; pero no parece sorprendente que con una alta proporción de empresarios procedentes de familias prósperas y acomodadas figuren sercivios (por la acumulación de capital que exigen las Eléctricas y Seguros) y la Minería y que no falten en un ramo como Alimentación, donde existen firmas de prestigio (como los vinos de Jerez, exportadores de Valencia) de vieja tradición. Por otro lado, Alimentación, Industrias, Varias, Construcción y Química figuran con Maquinaria eléctrica en la cabeza—entre los que se reclutan en mayor proporción de las clases modestas.

Frente a todos ellos, *la industria textil se destaca, como ya hemos indicado, por una ausencia casi absoluta de la clase baja, como puede apreciarse en la tabla 8.* Este dato no parece ser sólo peculiar de España, sino que se encuentra también en otros países.

Así, en los Países Bajos, Vinke (5) encuentra que un 54 por 100 de los directores de empresas textiles proceden de la clase I (definida por él usando la profesión y posición del padre) y sólo un 11 por 100

⁵ PIETER VINKE: *De Maatschappelijke Plaats en Herkomst der Directeuren en Commissarissen van de open en Daarmede Vergelijkbare Besloten Naamloze Vennootschappen*, tesis doctoral en las Universidad de Amsterdam, 1961.

TABLA 8

SES DE ORIGEN POR RAMO INDUSTRIAL

Ramo industrial	C L A S E S						(N) 100 %
	I	II	III	IV	V	VI	
Textil	14	25	33	21	3	3	(101)
Metalurgia, Maquinaria, etcétera	7	27	33	15	13	5	(103)
Maquinaria eléctrica ...	—	10	20	40	20	10	(11)
Química	13	20	18	16	24	9	(49)
Minas	25	25	25	25	—	—	(4)
Construcción	21	13	24	21	18	3	(43)
Cerámica, vidrio y ce- mento	9	18	45	14	5	9	(23)
Varias	10	17	27	17	20	10	(32)
Alimentación	17	17	23	23	20	—	(32)
Pesca	37	25	12	12	—	12	(8)
Servicios	33	22	11	15	11	7	(31)

de las clases IV, V y VI. En cambio, en Química y Metal las proporciones son 29 por 100 y 17 por 100, respectivamente. Esa diferencia persiste entre los consejeros de las sociedades de ambos sectores industriales: un 54 por 100 de los textiles viven de la clase I y un 13 por 100 de las IV, V, VI, frente a un 39 por 100 y un 16 por 100 de los del Metal y Química.

En Francia (6), un 48 por 100 de los empresarios textiles son hijos de industriales, y les sigue a distancia los del Metal (23 por 100) y Química (20 por 100); en cambio, en estos últimos ramos los hijos de ingenieros y directivos son dos grupos muy notables (13 y 10 por 100, respectivamente, comparados con un 2 por 100 en el textil). Alimentación, en que se combinan industrias muy parecidas a las españolas, también se caracteriza por una fuerte minoría de hijos de industrial y otra de origen social modesto. La Maquinaria eléctrica con sólo un 14 por 100 de hijos de empresarios y un 10 por 100 de grupos más o menos modestos (obreros, agricultores, empleados y funcionarios) también, junto a la construcción (13 por 100), está entre los de mayor movilidad social, frente a la textil que sólo recibe un 4 por 100 de esos grupos.

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

SES Y OTROS DATOS BIOGRÁFICOS

Muy brevemente y reduciendo los datos numéricos a un mínimo exponemos la relación que pueda tener el SES de origen con otros datos de la biografía profesional de los empresarios.

El mundo industrial permite subir al que procede de orígenes modestos, pero no sin gran esfuerzo, lo que se manifiesta en la «carrera» más larga de los que suben. Por eso a medida que los empresarios son más viejos, su origen social es más bajo: es decir, muchos de los que se incorporan a la dirección de empresas de cierta importancia desde su origen humilde lo consiguen sólo en la madurez. Los jóvenes de nuestro empresariado son por eso en su mayoría herederos y de posición desahogada.

Otra prueba de lo anterior es que la edad de empezar a trabajar se retrasa a medida que la situación económica de origen es más ventajosa, permitiendo unos años de formación que son capital invertido que capacita para un ascenso más rápido (tabla 10).

De aquí que la correlación entre clase de origen y educación adquirida es tan grande (tabla 9): los que no han pasado del bachiller son sólo un 3 por 100 de la clase I, un 6 por 100 en la II y suben a un 28 por 100 en la clase V y un 47 por 100 en la VI. De igual modo sólo un 22 por 100 de la clase VI llega a estudios superiores, mientras que el 60 por 100 de los de la clase I tuvieron la oportunidad de hacerlo (y la aprovecharon).

Al que ha estudiado se le dan más oportunidades para subir que a los demás, como luego veremos, *pero el nivel de estudios está casi perfectamente determinado con la clase de origen: el acceso a la di-*

TABLA 9

EDUCACIÓN SEGÚN LAS DISTINTAS «CLASES» DE SES.

Clases	Primario o intermedia	Bachiller	Comercio	Perito	Ingeniero	Abogado	Economista	Otros licenciaturas	Total superiores	(N) 100 %
I	3	16	21	16	20	28	5	7	60	(61)
II	6	14	13	9	38	14	4	6	62	(37)
III	13	12	17	17	35	8	2	7	52	(12)
IV	21	13	24	16	20	12	3	8	43	(75)
V	28	15	27	12	17	2	2	8	29	(32)
VI	47	4	26	4	13	—	9	—	22	(23)
Total contestan .	14	13	30	14	28	12	3	7	50	(429)

MÓVILIDAD SOCIAL DEL EMPRESARIO ESPAÑOL

TABLA 10

EDAD DE EMPEZAR A TRABAJAR SEGÚN SITUACIÓN ECONÓMICA EN LA JUVENTUD DE LOS EMPRESARIOS

Edad de empezar a trabajar	Situación económica de la familia durante su juventud				
	Próspera	Acomodada	Ni buena ni mala	Difícil	Total con datos
Hasta los 14 años	—	3	7	13	5
Hasta los 17 años	10	20	39	42	26
Hasta los 20 años	30	30	56	54	40
Hasta los 23 años	43	51	67	66	56
Hasta los 27 años	66	73	78	81	75
Desde los 28 en adelante	80	85	84	87	85
TOTAL	100 % (70)	(218)	(104)	(52)	(444)

Nota.—En esta tabla los porcentajes son acumulados: cada porcentaje incluye los inmediatamente superiores.

rección de una empresa demuestra menos desigualdad de oportunidades que el acceso a la educación. Obsérvese de pasada cómo la pauta de estudiar "sólo bachillerato" es típica, sobre todo, en las clases altas, y que las clases medias y bajas consiguen (o prefieren) estudiar peritaje o estudios comerciales (formalmente por encima de los bachilleratos). He aquí una pauta que puede romper para un sector la determinación que antes apuntábamos: aquellos de las clases altas que

TABLA 11

SES DE ORIGEN, POR TAMAÑOS Y RELACIÓN CON LA FUNDACIÓN DE LA EMPRESA

Clases	Menos de 500			Más de 500			TOTAL		
	Director	Fundador	Hereder	Director	Fundador	Hereder	Director	Fundador	Hereder
I	11	11	9	7	23	54	9	14	19
II	13	18	31	26	27	15	19	20	27
III ^p	31	20	39	26	9	13	29	18	34
IV	21	11	14	24	32	15	22	16	14
V	19	24	5	11	9	3	15	21	5
VI	6	16	1	6	—	—	6	12	1
(N)	100 % (85)	(74)	(137)	(72)	(22)	(39)	(157)	(96)	(58)

pueden ir a la Universidad, pero que no *quieren* (los «señoritos»), dejan paso a la «sufrida» clase media que llega más allá del bachiller.

Los datos de la tabla II demuestran que las vías de movilidad accesibles a las clases más modestas son: *a*) o bien fundando una empresa, en cuyo caso la movilidad es accesible a un mayor número, aunque limitada en perspectiva (un 40 por 100 de los fundadores modestos proceden de la clase baja), *b*) o bien estudiando y llegando con ello a las empresas más importantes, en cuyo caso la movilidad es accesible a sólo unos pocos, pero con una subida vertiginosa (un 17 por 100 de los *managers* de las empresas de más de 500 trabajadores provienen de la clase baja).

Si la industrialización admitiera más empresarios sin títulos académicos aumentaría el número de empresas importantes que crecen desde el taller. Si la sociedad fuera menos «clasista» no impediría tanto el acceso a puestos de dirección a los profesionales competentes que proceden de orígenes modestos. Ambas condiciones se combinan en otras sociedades más industrializadas que la nuestra y permiten más esos dos tipos de movilidad.

Pero el tema de la movilidad a que conduce el de la estructura de clases que estamos viendo merece un tratamiento más meditado. A él dedicamos la parte segunda de este trabajo.