

LOS EMPRESARIOS Y LA CLASE POLITICA

En este trabajo, **Víctor Pérez Díaz** presenta y analiza los resultados de una investigación promovida por la Fundación FIES sobre las opiniones y actitudes de una muestra representativa de empresarios españoles. El autor propone un esquema conceptual que facilite el análisis de las relaciones entre clase empresarial y clase política en las sociedades contemporáneas, sugiriendo la hipótesis de una instrumentación recíproca, parcial y limitada, de la que forma parte un componente de tensión o de conflicto inevitable. En segundo lugar, se examina la evolución de las relaciones entre los empresarios españoles y el Estado español, en el período que abarca desde el franquismo, en su primera fase, hasta la transición democrática.

En el análisis de las posiciones de los empresarios españoles ante la política y la clase política de estos años, el autor va considerando las diferentes áreas de la acción de gobierno. Se examina una amplia gama de políticas económicas, incluidas políticas monetarias, financieras e industriales; tanto de los gobiernos centristas como del gobierno socialista. Se estudian las posiciones de los empresarios con relación a la política de pactos sociales, la política exterior y de defensa, y el funcionamiento ordinario de los organismos públicos. Se tienen también en cuenta las actitudes empresariales hacia el colectivo de los trabajadores y hacia los sindicatos, y el compromiso de los empresarios con las asociaciones empresariales. Se discute, finalmente, la percepción que los empresarios tienen como grupo social de su ubicación en el conjunto de la sociedad.

I. CLASE EMPRESARIAL Y CLASE POLITICA: ESQUEMA CONCEPTUAL, ORIENTACIONES TEÓRICAS Y PREGUNTAS

EL problema *general* que me interesa explorar aquí es el de la relación entre la clase empresarial y el Estado, y la clase política, en las sociedades liberales capitalistas contemporá-

neas; el problema *particular*, es el de la relación entre la clase empresarial española y el Estado, y la clase política, en España, durante los años de la transición democrática. A su vez, este problema va a ser abordado, en esta ocasión, mediante el examen de la evidencia relativa a las opiniones, actitudes y conductas de una muestra representativa de empresarios españoles, tales como se manifiestan en sus respuestas a una encuesta realizada en 1984 (véase anexo metodológico).

En esta discusión parto de un esquema conceptual, algunas orientaciones teóricas y determinadas preguntas, cuya discusión previa puede ayudar al lector a encajar las diversas partes de este artículo y las piezas de explicación y descripción que en él se contienen.

Los términos «clase empresarial» y «clase política» parecen suficientemente claros. «Clase empresarial» denota una «clase económica» (Weber, 1944) definida por la posición objetiva de un conjunto de individuos en el sistema económico: una posición de control (autoridad y responsabilidad) sobre empresas económicas. Mi discusión se centra en esta clase como agregado de individuos; y me pregunto sobre sus relaciones con sus propias «organizaciones empresariales»; con otra «clase económica», en este caso la constituida por los asalariados de sus empresas, y con los «sindicatos», como organizaciones de tales asalariados; y con la «clase política». Por «clase política» entiendo el conjunto de individuos que ocupan posiciones de liderazgo y administración en una asociación de dominación, con una pretensión de autoridad (apoyada en el monopolio legítimo de la violencia) sobre la población en un territorio dado (Pérez Díaz, 1984 b, Weber, 1944).

En sentido estricto, la relación se establece entre clase empresarial y clase política, no entre clase empresarial y Estado. La razón de ello es sencilla. La clase empresarial puede ser considerada como un «actor» (bien como agregado de actores individuales; bien como agregado de subconjuntos organizados en forma de grupos de interés apenas coordinados entre sí al modo pluralista, o en forma de *all encompassing orga-*

nizations, al modo corporatista). Pero éste no es el caso del Estado. Estado, como capitalismo, denotan sistemas de instituciones, no sujetos con designios, voluntades o capacidades propias de actuación (*versus* Skocpol; Skocpol, 1984). El correlato de la clase empresarial no es el Estado, propiamente, sino la clase política: es decir, políticos que ocupan el gobierno y funcionarios que ocupan la administración y los aparatos del Estado. Sólo mediante el recurso al lenguaje figurado, a que nos ha acostumbrado el uso político y coloquial de los términos, es posible confundir los designios, la voluntad y los intereses de políticos y funcionarios, con los del Estado. La imputación de designios, voluntades e intereses puede hacerse al Estado tanto como puede hacerse al capitalismo: es decir, sólo de modo metafórico. La «subjetividad del Estado» es una metáfora cuya función práctica, en labios de los políticos, consiste en dramatizar y reforzar la legitimidad de los mandatos imperativos de quienes en cada momento detentan las posiciones institucionalizadas de autoridad en las que el Estado consiste; en la discusión científica, esta metáfora sólo sirve como un equivalente, cómodo pero peligroso (por las confusiones a las que se presta), a la subjetividad (problemática, como es el caso de todo agregado de individuos) de (la parte de) la clase política que ocupa el Estado.

Contra las teorías marxistas, que postulan la correspondencia de intereses en última instancia entre clase empresarial y clase política en las sociedades liberales y capitalistas, mi punto de partida consiste en postular una instrumentación recíproca, parcial o limitada, que incluye una tensión permanente (que puede abocar a

la ruptura) entre las mismas. La mayor parte de los marxistas clásicos y de los neomarxistas instrumentalistas (como, por ejemplo, Miliband, 1969) han entendido que el Estado era un instrumento de la clase empresarial. Tales autores han sobrevalorado (y sobrevaloran hoy) la voluntad y la capacidad de la clase empresarial (a veces por sí misma, a veces como el núcleo de una *élite* o clase dominante/dirigente más amplia) para controlar el Estado y la clase política. Otros autores han matizado esta teoría de la instrumentación del Estado, introduciendo la mediación de «redes» y «organizaciones empresariales» entre la clase empresarial y el Estado. Tal sucede, por ejemplo, con Useem, cuya teoría del *inner circle* sugiere el control de la política de países como Gran Bretaña y Estados Unidos, en fechas recientes, por parte de un núcleo de grandes empresarios que se encuentran en el centro de una red de consejos comunes y son líderes de algunas organizaciones empresariales claves (Useem, 1984). Tal sucede, también, en algunas versiones del neocorporatismo (Pantich, 1979; Offe, 1975).

Pero, a falta de poder demostrar empíricamente, salvo en situaciones excepcionales, el control del Estado o la clase política por la clase empresarial, los partidarios de la teoría de la correspondencia entre política y economía se han refugiado en el terreno de la correspondencia entre los *resultados* de la política de los países y los Estados llamados capitalistas, y los intereses empresariales. Según ellos, tales resultados son favorables a los intereses a largo plazo del conjunto de los empresarios. Y tal cosa ocurre porque existe una (tácita o explícita) división del trabajo entre clase política y clase empresarial,

cuyos intereses objetivos coinciden por razón de la posición que una y otra ocupan en el sistema político y económico respectivo. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos ingeniosos e interesantes de algunos teóricos estructuralistas (marxistas como Poulantzas y Block, o no marxistas como Bourdieu: Poulantzas, 1973; Block, 1977; Bourdieu, Saint-Martin, 1978; Bourdieu, 1984) en mostrar los mecanismos a través de los cuales se realiza esta correspondencia, sus proposiciones no constituyen una *teoría explicativa* de la correspondencia de aquellos intereses, sino una reiteración, más o menos enfática, de que tal correspondencia existe en la realidad —refutada una y otra vez por el hecho de su inexistencia en numerosas instancias históricas.

Los «instrumentalistas» sobrevaloraban la capacidad de la voluntad de control de la clase empresarial. Los «estructuralistas» tienden a infravalorarla. Según éstos, los empresarios serían incapaces de percibir y satisfacer los intereses a largo plazo del conjunto del empresariado; sólo políticos lúcidos y enérgicos (con la ayuda, tal vez, según los neocorporatistas, de líderes de organizaciones empresariales, con caracteres semejantes) serían capaces de ello. Pero, en realidad, cuál sea la capacidad y la voluntad de empresarios y políticos a este respecto es asunto que ha variado y varía continuamente en el espacio y en el tiempo.

Es obvio que, para usar un lenguaje funcionalista, el capitalismo «requiere» un Estado que le sea favorable; como lo es, igualmente, que la estabilidad de un sistema político «requiere» una economía relativamente próspera. Pero estos «requerimientos funcio-

nales» no prejuzgan cuáles sean los intereses y menos aún las estrategias reales de los grupos económicos y políticos en presencia en cada momento histórico. Menos aún prejuzgan el resultado final de esa interrelación de estrategias, el cual depende de la voluntad, los recursos y la capacidad de los varios agentes. Lo que de ninguna forma se deduce de los «requerimientos funcionales» que el sistema económico pueda tener de que «alguien» cuide de sus intereses a largo plazo es el hecho de que ese alguien, o grupo alguno de empresarios o políticos, esté ahí, en un espacio y en un tiempo determinados.

Lo cierto es que, a mi juicio, el supuesto más probable es que *no* esté ahí. Los empresarios, por limitación de recursos de tiempo, ideas, organización y «vocación». Los políticos, porque sus objetivos y la lógica de su conducta difieren de la de los empresarios. Esta diferencia no es accidental, sino estructural. Primero, porque en un Estado liberal y democrático la clase política sólo puede ocupar el Estado, normalmente, mediante el apoyo de bloques sociales amplios e interclasistas, dentro de los cuales la clase empresarial es solamente una parte, y que incluyen grupos con intereses contrarios a esta clase: esta circunstancia *tiende* a imponer un sesgo «populista» en el discurso y en el contenido de la acción del gobierno correspondiente. Segundo, porque la clase política tiene un interés propio en que el Estado, que ocupa, tenga los mayores recursos y el mayor área de influencia posible: esta circunstancia *tiende* a imponer un sesgo hacia la ampliación de la regulación estatal y del sector público.

Aparentemente esta tensión entre clase empresarial y clase po-

lítica tiende a operar dentro de unos límites. El hecho de que haya habido, durante un largo período de tiempo, una correspondencia parcial entre Estado liberal y democrático, y capitalismo, sugiere una hipótesis «minimalista». Según ésta, la instrumentación recíproca, parcial e intrínsecamente conflictiva, entre clase empresarial y clase política opera dentro de los límites marcados por un mínimo de compatibilidad estructural entre Estado liberal y democrático y capitalismo. En condiciones normales, hay un mínimo de estructura u orden económico capitalista que la clase política necesita para su supervivencia; en otras palabras, en condiciones normales hay unos límites al desorden económico que la clase política puede aceptar, si quiere mantener su dominación sobre la sociedad civil, y cuya transgresión la obliga a intervenir en la vida económica. De la misma manera, hay un mínimo orden o estructura política que la clase capitalista empresarial necesita para su supervivencia; en otras palabras, en condiciones normales hay unos límites al desorden político que la clase empresarial puede tolerar, si quiere mantener el control de sus empresas, y cuya transgresión la obliga a intervenir en la vida política. Pasado un límite, la clase política puede optar por una alteración radical del sistema económico, quizá por una sustitución del capitalismo por el socialismo o el estatismo. Pasado un límite, también la clase empresarial puede considerar que la situación es intolerable y optar por un régimen autoritario o totalitario. Estos límites no son en modo alguno infranqueables, como ha demostrado cumplidamente la historia. Pero, para el análisis de largos períodos de tiempo, en determinados tipos de sociedades, para «condiciones nor-

males», podemos operar *como si* éstos fueran límites cuya vulneración queda habitualmente fuera del discurso político, y fuera por lo tanto del horizonte a plazo corto o medio de la opinión pública. Vulnerar tales límites son opciones o alternativas aparentemente «inconcebibles».

Sin embargo, dentro del amplio territorio enmarcado por estos límites, hay lugar para múltiples y muy variadas formas de entendimiento y acomodo entre la clase política y la clase empresarial, es decir, de instrumentación recíproca, parcial, e intrínsecamente conflictiva. Instrumentación parcial y conflictiva porque precisamente cada una de estas clases intenta hacer de la otra su instrumento (e intenta evitar ser el instrumento de la otra). Sucede así que la clase política está interesada estructuralmente en el mantenimiento del sistema político y su propio control del poder estatal. Para ella el capitalismo es fundamentalmente un instrumento. Le interesa, evidentemente, que el capitalismo funcione de tal modo que se asegure un nivel de prosperidad del país que indirectamente legitime su poder político, y de tal modo que los conflictos sociales, que acompañan al funcionamiento ordinario del capitalismo, se mantengan dentro de ciertos límites. Pero es evidente que la interpretación que la clase política hace de su «deber» de asegurar ese nivel de prosperidad y esa limitación de los conflictos suele ser muy diferente de la que hace la clase empresarial. Tanto más cuanto que en la interpretación de la clase política interviene (además de otros factores valorativos) el poderosísimo factor de su interés en asegurar un apoyo interclasista a su política, y de su interés en ampliar sus recursos y las bases de su dominación so-

bre la sociedad civil —lo que introduce un factor de competición con la clase empresarial por el control de los recursos económicos (y otros) del país. Esta competición está limitada por la lógica del propio interés bien entendido de la clase política: la clase política debe poner coto a su interés a corto plazo (de expandirse a costa de la clase empresarial), con el objeto de no arruinar la economía, poniendo así en peligro el nivel de prosperidad alcanzado por las masas del país y provocando así una situación de descontento que, antes o después, puede poner en cuestión su propia dominación política.

El entendimiento entre empresarios y políticos es siempre limitado; pero las características de estos límites varían según cuáles sean las ofertas políticas en cuestión. Las diferentes partes de la clase política hacen diferentes ofertas políticas de entendimiento a los empresarios; y tales variantes se refieren a la cantidad y a la calidad de esos límites: al ámbito mayor o menor de la regulación estatal, y al contenido de las diversas áreas de la política. Las variantes se refieren, también, a la «racionalización ideológica» de estas ofertas políticas. Esta ideología, de «derechas» o de «izquierdas», puede ser más o menos acusada, y puede jugar un papel más o menos efectivo en la diferenciación de la oferta política.

En la elección final de la clase empresarial entre esas variantes interviene tanto el contenido de estas ofertas políticas como la capacidad de «racionalización formal e instrumental» (de sus intereses y sus demandas) del empresario. Tanto más «racional» es la clase empresarial (es decir, tanto más tiene una visión consisten-

te, informada y «realista» de su situación y de sus intereses, en congruencia con sus valores últimos), tanto más probable es que, a la hora de elegir, elija teniendo en cuenta no sólo, ni principalmente, las «racionalizaciones ideológicas», sino sobre todo la «oferta real», su coste, sus alternativas, y sus probabilidades de éxito. Esta elección no se circunscribe a la hora del voto, sino que se actualiza a lo largo de un proceso continuo de relación con el Estado (el gobierno y la administración), en forma de colaboración, distancia, conflicto moderado o conflicto dramático. Su relación con el Estado y la clase política depende, pues, sólo hasta cierto punto (y, en general, sólo en una medida muy modesta) de la adscripción de los empresarios a un espacio u otro del espectro ideológico. De hecho, ocurre con frecuencia que la clase empresarial elige apoyar solo platónicamente a segmentos políticos ideológicamente más afines, y elige establecer y consolidar entendimientos *de facto* con segmentos políticos que, aparentemente, son sus adversarios ideológicos.

De esta discusión se deducen una serie de preguntas para entender o explicar la conducta de la clase empresarial con relación a la clase política (que pueden extenderse a otras clases o grupos económicos en posiciones análogas, como por ejemplo a los agricultores: Pérez Díaz, 1983). ¿Cuáles son sus opiniones, de crítica y de aprobación, sobre los *contenidos* de la acción de gobierno de la clase política, tanto de la izquierda como de la derecha: su política económica, su política social, el funcionamiento ordinario del aparato del Estado, su política exterior? ¿Hasta qué punto ven los empresarios a tales segmentos políticos como instrumentos

de sus intereses, o entienden, al menos, que sus políticas coinciden con sus intereses? ¿Cuáles son las propuestas políticas alternativas que se deducen de aquellas opiniones empresariales?

¿Cuál es el grado de consistencia interna, información y congruencia con sus intereses, de las propuestas de los empresarios? ¿Cuál es el «modelo de sociedad» y, por lo tanto, de reparto de competencias entre Estado y sociedad civil, entre clase política y clase empresarial, entre área sometida a regulación estatal y mercado, que se deduce de tales propuestas? ¿En qué áreas desean los empresarios la ampliación del mercado, y en qué áreas prefieren una intervención estatal? ¿Hasta qué punto temen una intervención sindical y hasta qué punto la aceptan, dentro de qué límites y a la espera de qué resultados? ¿Cuál es la «dosis» que prefieren de «liberalismo», intervención estatal y «corporatismo»?

¿Hasta qué punto, por lo tanto, parecen los empresarios capaces de *articular* sus intereses a medio y largo plazo? ¿Hasta qué punto dependen, por el contrario, para ello, de la mediación de la clase política y las organizaciones empresariales, teniendo en cuenta que esta dependencia puede ser mayor o menor no sólo con relación a la articulación de las políticas sustantivas que serían necesarias, sino también a la articulación de la estrategia política precisa para poder llevar a cabo esas políticas sustantivas? ¿Cuál es el grado de confianza que tienen en el juicio y la competencia de la clase política en sus varios segmentos, derechas e izquierdas, políticos y funcionarios? ¿Hasta qué punto invierten los empresarios sus recursos de confianza y de energía en las organizaciones empresariales?

¿Cuál es, en general, la lectura que los empresarios hacen de su posición, no sólo con respecto a los sindicatos y al conjunto de los asalariados, sino al resto de la sociedad, de donde cabe deducir el nivel y la orientación de sus temores y de sus confianzas respecto a otros grupos sociales, y por lo tanto de su potencia para liderar o aliarse con tales grupos?

II. LOS EMPRESARIOS ESPAÑOLES Y EL ESTADO ESPAÑOL: DEL FRANQUISMO A LA TRANSICIÓN DEMOCRÁTICA

En términos muy generales, las relaciones entre los empresarios españoles y el Estado español, desde el último tercio del siglo XIX hasta la guerra civil, se ajustaron a diversas variantes de un intercambio, según el cual los empresarios solicitaban, y obtenían con frecuencia, de la clase política, protección frente a dos grandes amenazas para sus intereses. De un lado, la amenaza, sólo a primera vista paradójica, de un libre desarrollo de los mercados, en especial del sector exterior, del sector financiero y determinados sectores productivos industriales y agrarios (metal, textil, cereal, etc.); y de otro, la amenaza de la presión sindical. La proclividad de los empresarios a solicitar esta doble protección, y de la clase política a dársela, incrementando al tiempo su propia área de influencia, se combinaron abocando, desde principios de este siglo, como ha indicado Juan Velarde (Velarde, 1984) al intento de construir un sistema corporatista, protagonizado por la administración y los sectores empresariales (y, en algún momento, con participación

sindical). Financieros, industriales o agricultores; vascos, catalanes, andaluces o castellanos, los empresarios españoles se han orientado, tradicionalmente, hacia un modelo de mercado intervenido por el Estado, requiriendo de éste que aceptara jugar un papel protector frente a la competencia exterior (e interior) y a la presión sindical.

Esta pauta secular de la clase empresarial fue reanudada una vez pasado el trauma de los años de la República y de la guerra civil, encontrando, durante la primera fase del franquismo, una clase política propicia a llevar a la práctica, casi hasta sus últimas consecuencias, el modelo corporatista. No fue éste, sin embargo, un modelo plenamente integrado y coherente. Dentro del corporatismo franquista encontramos la tensión, inevitable, entre la clase empresarial y la clase política. Porque no bastaba con ponerse de acuerdo, empresarios y políticos, en excluir unos sindicatos libres, ofreciendo a los obreros un intercambio que resolvería supuestamente el «problema social»: la aquiescencia obrera con la falta de sindicatos libres y la ausencia de mecanismos institucionales de convenios y conflictos colectivos, a cambio de la estabilidad en el puesto de trabajo y (más tarde) de un sistema de seguridad social. Quedaba un «problema económico», de regulación de mercados, de dosis relativas entre el sector público y privado, de política económica, sin resolver. De hecho, durante estos años la estructura corporativa integró sólo a medias la actividad empresarial. Las secciones económicas de la organización corporativa coexistían con organizaciones paralelas: Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, agrupaciones sectoriales e inclu-

so agrupaciones territoriales como Fomento del Trabajo Nacional (Ludevid y Serlavós, 1985). Esta estructura corporativa o semicorporativa tenía, en todo caso, un grado de coherencia, coordinación o sistematicidad débil. El comportamiento final de la economía resultaba de una serie de interferencias erráticas entre ese corporatismo sectorial, el mercado libre (por no hablar del mercado negro de muchos años) y una amplia discrecionalidad de la actuación administrativa, plagada de arbitrio.

El resultado de este entendimiento parcial entre la clase política y la clase empresarial, del modelo corporatista de la primera fase del franquismo fue, de hecho, un crecimiento económico debilísimo. A duras penas la economía de mediados de los años cincuenta alcanzó los niveles de los finales años veinte, viéndose abocada a una situación caracterizada por la ineficiencia, la inflación y el déficit exterior. Este momento crítico, de la segunda mitad de los cincuenta y primeros sesenta, coincidió con el desencadenamiento de un proceso profundo (y que se demostró irreversible) de puesta en cuestión de la legitimidad del régimen político, impulsado por las generaciones que no habían hecho la guerra civil. Y este fue también un momento crítico en la historia de las relaciones entre clase empresarial y clase política.

La transición de la primera fase del franquismo a la segunda es una instancia crítica donde se refuta la hipótesis central del instrumentalismo, es decir, la instrumentación del Estado por la clase empresarial (de la misma manera que la transición del franquismo a la democracia ofrece una segunda instancia crítica re-

futadora de esta hipótesis). El estudio de Linz y de Miguel sobre los empresarios españoles de ese período (y aunque en ese estudio no se toma en consideración el carácter de cambio de época o de fase del momento histórico sobre el que se estaba operando) ofreció evidencia de la distancia existente entre los empresarios y el «poder público» (Linz y de Miguel, 1966). No sólo los empresarios apenas actuaban de hecho, directamente, en política, sino que, además, se veían y se sentían sumamente lejanos de los procesos de decisiones políticas fundamentales, incluidos los de la política económica.

En aquel momento, se llevaron a cabo dos reformas políticas profundas del sistema económico y social: de un lado, las iniciadas por el plan de estabilización; y de otro, una serie de reformas importantes en el sistema de relaciones industriales (jurados de empresa y convenios colectivos, que habían de desembocar, con el tiempo, en elecciones sindicales, la semilegalización de la huelga y la semitolerancia de sindicatos libres). Estas dos grandes reformas modificaron sustancialmente las reglas de juego del Estado para que éste cumpliera (parcial y conflictivamente) con la tarea, requerida por la clase empresarial, de la protección de sus intereses frente a las amenazas del mercado y de los sindicatos. Tales reformas empujaron de manera gradual, pero inexorable, a la clase empresarial hacia una situación donde había de quedar expuesta a la competición exterior, y obligada a insertarse en la economía mundial. La empujaron, también, hacia una situación donde la presión obrera había de hacerse cada vez más apremiante. Aunque se pretendía que esta presión quedara encauzada y controlada por la or-

ganización sindical oficial, la lógica de la situación desbordó esta pretensión. La institución de los jurados de empresa dio lugar a las elecciones a los mismos; y estas elecciones, unidas a la legalización de los convenios colectivos, dieron lugar a la aparición de *candidaturas* para los jurados de empresa, que habían de convertirse en estímulos para la aparición de los sindicatos libres, y dieron lugar al uso recurrente del conflicto colectivo como instrumento de presión en la negociación de los convenios. De ahí que los años sesenta estuvieran caracterizados por la ambigüedad de las estrategias de todos los actores políticos y sociales en el campo de las relaciones industriales: de aquí, los conflictos internos de la organización sindical oficial, acerca de los diferentes proyectos de reforma; de aquí, la ambigüedad de la conducta de varios ministros y aparatos del Estado hacia los sindicatos clandestinos, que había de tener una influencia decisiva en hacer posible el desarrollo de éstos; y de aquí, también, la ambigüedad de la estrategia de estos mismos sindicatos libres con relación al tema de su participación en las elecciones a jurados de empresa.

Aquellas medidas cruciales de finales de los cincuenta y comienzos de los sesenta fueron llevadas a cabo por un grupo relativamente heterogéneo de políticos, con un apoyo social bastante limitado. Los líderes políticos más prominentes fueron los ministros económicos del Opus Dei; pero sus decisiones habían sido preparadas, y fueron impulsadas, por técnicos de la administración que tenían poco que ver con los objetivos y los valores últimos del Opus Dei y que, sin embargo, proveyeron a aquellos ministros de los argumentos económicos necesarios

con que vencer la inercia de las ideas económicas de carácter autarquizante y conservador del general Franco. Este grupo de políticos y funcionarios encontró un apoyo limitado dentro del mundo empresarial entre algunos medios (como, por ejemplo, en torno al Círculo de Economía de Barcelona, y otros); pero el recelo de otros muchos empresarios hacia aquellas medidas fue también patente.

Dada la situación casi de colapso del sector exterior, los políticos del Opus persuadieron a Franco de que no había una alternativa creíble a la política económica que se inició entonces y cuyo acierto quedó confirmado muy pronto, abrumadoramente, por los hechos. El crecimiento económico del país entre los años sesenta y setenta y tres fue extraordinario, y la integración de la economía española en la economía mundial adquirió un impulso decisivo, lo que trajo consigo un incremento sustancial de todo tipo de relaciones con el exterior y una modificación muy profunda en la estructura social y las pautas de conducta de la población española.

Los políticos que protagonizaron la escena política de la segunda parte del franquismo intentaron, con aquellas medidas, un incremento en la legitimidad del sistema. Apostaron por que el desarrollo económico se traduciría en una expansión de las clases medias y una moderación de los sentimientos hostiles al régimen entre amplias capas de la población (hostilidad cuya existencia se daba por supuesta, y que la represión de los años cuarenta no había podido extirpar). Tanto más cuanto que a ello añadieron estos políticos una estrategia de expansión del sector público, prime-

ro, mediante el aumento del sector de empresas públicas y, más tarde, mediante una inversión importante en la creación de una infraestructura de servicios sociales (educación, sanidad y seguridad social). En estas condiciones, los políticos del régimen esperaban que incluso modificaciones institucionales arriesgadas tales como la creación de jurados de empresa, las elecciones sindicales, los convenios colectivos y la aceptación parcial del conflicto industrial, permitirían el encauzamiento y la incorporación de una parte del potencial de movilización de la clase obrera. Se habría construido así un vasto sistema de intereses creados en torno a las instituciones del régimen, y se habría acumulado una suma de sentimientos favorables respecto a éste: el éxito del «desarrollo económico y social» podría ser imputado a la capacidad de visión y a la eficacia de la gestión de los gobernantes.

Sin embargo, la clase política del franquismo estaba condenada a no poder llevar hasta sus últimas consecuencias, o no poder aceptar las últimas consecuencias de, estas medidas de reforma. La clase política de la segunda parte del franquismo estuvo dividida, y estos conflictos internos la hicieron más vulnerable a las dificultades exteriores. Tales dificultades no faltaron. El crecimiento económico tuvo sus fases de reflujos y, al mismo tiempo, dio pábulo a un proceso de aspiraciones crecientes por parte de la población que contradecían la expectativa de los políticos, que preveían un incremento «automático» de la aceptabilidad del régimen como consecuencia del crecimiento económico. Muchos empresarios siguieron presionando contra los intentos de liberalización económica del régimen; mien-

tras que los obreros y los sindicatos desarrollaron su potencial de movilización, en buena medida fuera de los cauces de la ley.

La segunda fase del franquismo constituyó, por lo tanto, una fase intermedia entre el régimen autoritario y represivo de los años cuarenta y lo que había de ser más tarde (después de la transición democrática) un sistema de relaciones industriales y un sistema político homólogos con los de Europa occidental; y constituyó también un punto medio entre el proteccionismo autarquizante del pasado y el modelo de una economía de mercado libre. Esta última sólo se introdujo limitada y gradualmente, a pesar de las recomendaciones de los organismos internacionales en este sentido, de las que se hacían eco determinados técnicos de la administración del Estado y eventualmente los discursos programáticos de los propios gobiernos. En el terreno de las relaciones industriales las ambigüedades estratégicas impuestas por la situación, a la que me he referido antes, impidieron que la clase empresarial desarrollara su experiencia de conflicto y negociación directa con los sindicatos libres y, en parte como consecuencia de ello, inhibió el desarrollo de organizaciones empresariales poderosas, con alto nivel de participación de los propios empresarios y legitimadas ante la opinión pública.

La transición a la democracia fue una operación histórica protagonizada por la clase política: una clase procedente bien de lo que acabó siendo el segmento evolucionista del franquismo, bien de la oposición democrática a aquél. Los empresarios asistieron a esa transición con sentimientos confusos y mezclados, sin que ni su apoyo, ni su obs-

táculo, fueran determinantes para el éxito de la misma. Pretender que la transición a la democracia fue la puesta en marcha de un designio de la clase empresarial, o el «gran capital», es abandonarse a un delirio conspiratorio y confundir lo que pudieran haber sido (quizá) deseos o intereses, con el proceso real de las conductas, sus causas y sus efectos. De hecho, lejos de que la transición a la democracia facilitara la situación de los empresarios, lo que se observa en el punto de arranque de la transición, en los años 1976/78 es, por el contrario, cómo los empresarios se han acabado encontrando en una situación muy vulnerable. No pueden contar con partido político alguno, salvo con considerables reservas; la presión laboral se incrementa; hay una gran confusión en el asociacionismo empresarial, y la crisis económica les afecta gravísimamente.

Las relaciones de los empresarios con el nuevo sistema político han sido problemáticas. Los empresarios no pudieron considerar a UCD como un «partido de los empresarios». Por el tipo de sus líderes, la UCD fue en realidad un partido de funcionarios y de profesionales liberales, cuyas relaciones con la clase empresarial estuvieron siempre plagadas de reticencias. Aunque UCD, dentro del abanico de los partidos españoles, pueda ser identificado como un partido de centro-derecha, buena parte del contenido de su política económica y social puede ser considerada, en una perspectiva comparada más amplia, como propia de una política de corte «socialdemócrata» o de «centro-izquierda» (y es un hecho que ambas etiquetas han sido reivindicadas reiteradamente por los responsables de ese partido, Suarez incluido, a lo largo

de todos estos años). Pueden aportarse en apoyo de esta aseveración varios hechos: primero, que UCD incrementó extraordinariamente la participación del sector público (incluidas las empresas públicas) en la economía, haciéndola pasar de un porcentaje en torno al 30 % hasta superar la barrera del 40 % al final de su mandato (con lo cual la UCD hizo lo mismo que había hecho Giscard d'Estaing en Francia, a saber: atravesar la frontera invisible que separa la economía de mercado de una economía semisocializada: (Berger, 1985). Segundo, el hecho de que la UCD, lejos de dismantelar el Estado de bienestar heredado del franquismo, lo incrementó sustancialmente. Tercero, el hecho de que UCD realizó una reforma fiscal que ha hecho recaer la carga tributaria principalmente sobre las rentas de las clases medias asalariadas. Cuarto, el hecho de que mantuvo, e incrementó incluso, el grado de garantismo del puesto de trabajo, con la consiguiente rigidez del mercado de mano de obra durante casi todo su mandato. Y quinto, el hecho de que la UCD formuló y ejecutó su política económica y social en buena medida en el marco de acuerdos neocorporatistas, que se han considerado típicos de los partidos socialdemócratas en toda Europa.

La UCD llevó adelante estas políticas de manera deliberada y explícita, haciendo poco caso de las varias críticas que a este respecto hizo la clase empresarial. Esta debió resignarse o adaptarse a esta línea de conducta de UCD, tanto más cuanto que de su alternativa, el partido socialista, no podía esperar, al menos a juzgar por sus programas y declaraciones oficiales hasta 1982, mejor suerte. Con todo, es preciso señalar que si bien los contenidos

de la política de la clase política han sido criticados en grados variables por los empresarios, éstos han debido reconocer que lo que sí hizo el conjunto de la clase política fue dar un respaldo institucional y simbólico al modelo general de la economía de mercado, a través de la Constitución, la pauta de pactos sociales y los discursos políticos.

Los primeros años de la transición fueron escenario de movimientos laborales inquietantes. Las huelgas del invierno/primavera del comienzo de 1976 fueron espectaculares. En los primeros años de la transición se multiplicaron por diez los conflictos laborales de los últimos años del franquismo (ver recuadro sobre «Conflictividad laboral en España», en este mismo número de PAPELES). España saltó entonces al primer puesto, en términos relativos, de la conflictividad laboral de Europa occidental: un puesto mantenido, con algunas interrupciones, hasta hoy, aunque con cotas de menor altura. Aquél fue el tiempo de los movimientos asambleísticos y de la presencia de sindicatos con pretensiones revolucionarias. Pronto, sin embargo, hacia 1978, pudo detectarse que el talante de la clase obrera en su conjunto era relativamente moderado. Las respuestas a encuestas de aquel año indicaron claramente que, lejos de constituir una clase radical, que pusiera en cuestión la estructura de la empresa y de la economía de mercado y aspirara a la realización de programas orientados hacia la construcción de una alternativa al capitalismo, los obreros eran, por el contrario, miembros de una clase reformista y proclives a algún entendimiento con el sistema económico establecido, si bien deseosos de rectificaciones en una línea de mayor voz en los

asuntos de la empresa y una mayor igualdad (Pérez Díaz, 1979, 1980). En un momento crítico, en 1979, la UGT decidió apostar por una política de concertación social. Quizá la crisis del PSOE en aquél mismo año, como consecuencia de su frustración por los resultados de las elecciones, a las que había concurrido con un programa relativamente radical, y del estado de desconcierto del partido, que incluyó una crisis de liderazgo, dieron margen de manobra a la UGT para intentar esta apuesta por la «resindicalización» (Zufiaur, 1985). En ese momento, la UGT encontró un interlocutor favorable en la casi recién establecida CEOE y en la disposición del gobierno UCD. Llegaron en efecto a un acuerdo básico, más tarde convertido en Acuerdo Marco Interconfederal, y al consenso limitado de UCD y PSOE en torno a la promulgación del Estatuto de los Trabajadores y otras medidas de política económica y social.

La estrategia concertada de UGT diferenció a esta central de CC. OO. Tuvo éxito porque conectó con el talante de los trabajadores. El estado de ánimo reflejado por la encuesta de 1978 no era, en efecto, un estado de ánimo coyuntural. Otra encuesta en 1980 confirmó que las actitudes moderadas eran actitudes básicas y recurrentes de los trabajadores; y de ello se tuvo buena prueba en las elecciones sindicales de aquél año (Pérez Díaz, 1981 a). El radicalismo que muchos (incluida buena parte de la clase política) atribuyeron a la clase obrera de los primeros momentos se reveló, a la hora de la verdad, un espejismo.

En esos años se inició un proceso de paulatina acomodación en las relaciones entre empresa-

rios y obreros, representados en parte por los sindicatos. Los resultados de esta acomodación no han sido inequívocamente positivos, sino mixtos, desde el punto de vista empresarial. La institucionalización de las reglas de juego ha sido limitada. Las pautas de acuerdos marco y convenios se han consolidado. La conflictividad laboral ha descendido en relación a los primeros años; pero sigue siendo altísima con relación a la de otros países. Ni los partidos de izquierda, ni los sindicatos, ni los obreros, entretienen proyectos de nacionalización de sectores o empresas; indican su intención (ya que no su capacidad) de poner un límite a la expansión del sector público; y silencian u olvidan sus proyectos de cogestión en el sector privado.

Pasado el desconcierto inicial, la clase empresarial ha ido consiguiendo en estos años unos recursos organizativos de los que carecía inicialmente. Las organizaciones empresariales se reconstruyeron y afianzaron durante la transición. Con conexiones desiguales, a veces obvias, con las organizaciones del período anterior, se asiste a la consolidación de organizaciones empresariales sectoriales, territoriales, por razón del tamaño o con carácter de estudio, a las que se añade la CEOE. La CEOE, resultado de la confluencia de esfuerzos muy dispares, en primer término los que se originan en el Fomento del Trabajo (Ludevid y Serlavós 1985), ha llevado a cabo una estrategia consistente de concertación social con la UGT y, más reticentemente, con la administración pública. Su representatividad respecto a la clase empresarial ha sido reconocida por el gobierno, de un signo u otro, las centrales sindicales y la opinión pública. Con este título, ha intervenido en ne-

gociaciones de carácter nacional. Su peso, por otra parte, sobre las organizaciones territoriales y sectoriales ha sido ligero. No ha tratado de ser una organización centralizadora, aunque de haberlo intentado le hubiera sido difícil conseguirlo. Se ha orientado hacia la consecución de compromisos y la creación de un consenso, en el interior de la clase empresarial, acerca de las grandes líneas de una política económica posible o deseable, la defensa de una filosofía de la empresa y la economía de mercado, y la postulación de reformas del mercado de trabajo, la seguridad social y el gasto público, que resultaban aparentemente atractivas para el conjunto de los empresarios. Su intervención en el terreno político ha seguido durante un tiempo un curso irregular, con apoyos claros (pero siempre con alguna tensión: Ludevid y Serlavós 1985) a los partidos de centro-derecha en Cataluña y el País Vasco, y una distancia crítica que se fue agrandando respecto a UCD y, aún más clara, con relación al PSOE. Hasta llegar a un momento, el actual, en el que la CEOE presenta claros indicios de intentar constituirse en un agente de estructuración del segmento centroderecha de la clase política.

Con todo ello, ha ocurrido también que la gravedad de la situación económica de la clase empresarial ha ido reduciéndose. En parte, esta reducción de la gravedad es simplemente el efecto «natural» de las catástrofes de estos años. La clase empresarial se ha convertido en una clase de supervivientes, con una sensación de alivio por su destino comparado con el de los muchos que han naufragado durante estos años. El sector privado de la economía, en efecto, ha dejado atrás, sólo en la industria, aproximadamen-

te un millón ochocientos mil puestos de trabajo durante estos años, con sus empresas correspondientes. Pero, al menos, las empresas supervivientes han visto cómo se ha mantenido durante estos años una política monetaria de ajuste gradual, con uno u otro tipo de gobierno, la cual ha presionado a la baja la inflación; cómo se ha acabado creando un consenso acerca de la necesidad de la moderación salarial, que ha permitido, justo en los dos últimos años, ver como se iniciaba un proceso de recuperación de excedentes empresariales. A todas estas acciones de gobierno, se han añadido fenómenos favorables (no resultado necesariamente de tales acciones), tales como la contención y la reducción finalmente de los tipos de interés, la tónica optimista del sector exterior, de la exportación y de la inversión extranjera en el país, y la consolidación de la expectativa de integración en el Mercado Común. Todas estas «buenas noticias» para la clase empresarial que, junto con la de la legitimación del modelo de economía de mercado, se han ido decantando en los últimos años, no pueden sumarse, sin embargo, como un resultado de consolidación o salvación del capitalismo español. Observamos simplemente una evolución compleja y dramática, con luces y sombras. Sombras han sido y son, para el capitalismo, las rigideces impuestas al mercado de trabajo, la detracción de recursos del sector privado por el aumento (en sus características actuales) del sector público, y el hundimiento gradual de la posición *relativa* de la economía española en la economía mundial.

Cerraré este recorrido esquemático de la historia reciente de las relaciones entre clase empresarial y clase política en España

con dos breves comentarios. En primer lugar, cabe decir en términos generales que la evidencia histórica parece refutar las tesis del instrumentalismo y del estructuralismo en sus diferentes versiones. Es raro encontrar en nuestra historia una instancia de clase empresarial que controlara al Estado o la clase política, o siquiera a un segmento de esta última. Los empresarios carecieron de un control semejante durante la primera fase del franquismo, en la transición crítica a la segunda fase, en la segunda fase del franquismo y en la transición democrática. Sólo ahora parece como si la organización empresarial estuviera intentando estructurar un segmento del centro-derecha. Pero incluso si lo hace, y lo consigue, el resultado estaría probablemente muy lejos de poder ser caracterizado como la creación de un instrumento de los empresarios. (Lo más a lo que pueden aspirar es probablemente a conseguir un grupo político con el apoyo de un bloque social muy extenso, interclasista, cuya filosofía sea «compatible» con una política económica acorde en un grado alto con los intereses del conjunto del empresariado).

Tampoco los argumentos estructuralistas (por los resultados de la política) han tenido mucha mejor fortuna. En cada momento, los resultados de las decisiones políticas cruciales han traído consigo nuevos escenarios problemáticos para el capitalismo español; y a cada momento el balance de costes-beneficios de tales escenarios no ha podido ser más dudoso. Ciertamente que la segunda etapa del franquismo trajo consigo un crecimiento económico importante; pero a costa de tensiones que habrían de desembocar en la transición democrática y en la llegada a la misma de la clase empre-

sarial en condiciones de gran vulnerabilidad. Las sombras y las luces de la política económica de la transición hacen incongruente un balance de «consolidación» del capitalismo.

Mi segundo comentario se centra en la etapa final de esta breve historia: en los años de la transición. Es evidente que, a partir de una situación inicial de gran debilidad, la clase empresarial ha evolucionado hacia una situación difícil, pero sin el dramatismo de los primeros años. El temor al radicalismo obrero y sindical ha ido cediendo; las dificultades económicas han acabado por amortiguarse ligeramente; las organizaciones empresariales se han consolidado. En el estudio sobre las empresas en crisis de los años 1973/77 de Luis González Olivares se observa la situación límite de un conjunto de empresarios a la defensiva, que apenas pueden sostener los embates de una caída de la demanda, un incremento de los conflictos laborales, una reducción del flujo de financiación y las incertidumbres del momento político (González Olivares, 1985). De la lectura de los medios de opinión durante esos años que hace Marzal se deduce también la debilidad de la imagen de la empresa capitalista en el país (Marzal, 1985). Sin embargo, ya la encuesta de Robert Martínez en 1980/81 pone de manifiesto un estado de ánimo entre empresarios y líderes empresariales relativamente más distendido (Martínez y Pardo, 1985) lo que es confirmado por otras encuestas de observadores del momento (de la Sierra, Caballero, Pérez Escamilla, 1981). En el período entre 1980/81 y 1984, año este último en el que se han realizado las entrevistas cuyo análisis viene a continuación, aquellos temores y dificultades se han hecho meno-

res y esta consolidación de las organizaciones empresariales se ha confirmado, si bien el panorama político se ha complicado considerablemente.

En definitiva, la clase empresarial ha visto cómo la política económica de estos años ha acompañado, permitido en unas áreas y limitado en otras, el deterioro de la economía; ha visto cómo a la política «socialdemócrata» de UCD ha sucedido una variante de la misma bajo el gobierno del PSOE; ha visto, también, cómo la presión laboral y sindical se ha amortiguado, pero siempre dentro de límites estrictos; y finalmente ha visto cómo, mientras que su capacidad de intervención a través de la organización empresarial ha mejorado, el segmento centro-derecha de la clase política se ha fragmentado profundamente.

III. LA OPINION DE LOS EMPRESARIOS ESPAÑOLES SOBRE LA CLASE POLITICA DE LA TRANSICION

1. Qué empresarios. Un esfuerzo de adaptación a la crisis

En las páginas que vienen a continuación voy a examinar las opiniones de la clase empresarial española de hoy (1984) acerca del Estado y de la clase política. La opinión de los empresarios viene referida a los *contenidos de la acción del gobierno y la administración*, bien sea el contenido de la acción presente, bien pautas de conducta mantenidas a lo largo de un tiempo, bien expectativas de conducta futura, —y se refiere tanto a contenidos de políticas

económicas (financieras, industriales o salariales, entre otras) como a contenidos de políticas sociales varias, de políticas de defensa y relaciones exteriores, y al funcionamiento cotidiano de las instituciones. Mi objetivo consiste en trazar el perfil de estas opiniones en términos que permitan establecer una relación entre los juicios de los empresarios sobre las actuaciones de la clase política y su percepción de los problemas de la coyuntura presente.

El conjunto de la muestra de 610 empresarios a quienes se hizo objeto de entrevista constituye una muestra representativa del empresariado industrial español, con exclusión de las empresas pequeñas. Fueron elegidos aleatoriamente sobre listas de empresarios con empresas de más de veinte empleados, en quince provincias españolas, incluyendo todas las provincias de alguna importancia industrial (30 % en Cataluña; 28 % en Madrid; 16 % en el País Vasco y 26 % en el resto). La muestra fue estratificada por sectores industriales y por tamaños de empresa, de tal manera que su distribución reflejara la distribución del empleo industrial tanto por sectores como por tamaños. Quiere ello decir que la muestra es representativa más del «empresariado», que de «los empresarios», puesto que las probabilidades de los empresarios para ser incluidos en la muestra aumentan en razón directa del volumen de recursos económicos de su empresa (medidos en volumen de empleo). Por sectores, un 44 % de los empresarios pertenecen a los sectores metal y química (desagregados en 10 subsectores), un 29 % a los sectores industriales de bienes de consumo (desagregados en 4 sectores y 10 subsectores) y un 27 % al sector de la construcción (y

otros conexos, desagregados en 5 subsectores). Por tamaños de empresa, el 37 % pertenece al estrato de las empresas que tienen entre 20 y 100 trabajadores; el 20 % al de las que tienen entre 100 y 250; el 16 % al de las que tienen entre 250 y 500; y el 26 % al de las que tienen más de 500 trabajadores.

Se trata de empresas de las cuales el 83 % aproximadamente son empresas privadas de carácter nacional, mientras que el 11 % son empresas multinacionales y el 5 % son empresas públicas. Un 25 % de tales empresas fueron fundadas antes del año 1940; el 34 % entre 1940 y 1960; y el 38 %, después de 1960. Aproximadamente un 22 % de los empresarios son fundadores de sus empresas, y un 10 %, herederos de los fundadores, mientras que el restante 67 % puede ser considerado como directores o *managers*. Aunque la inmensa mayoría, aproximadamente el 80 %, obtiene más del 75 % de sus ingresos brutos como resultado de su vinculación a la empresa que dirige, existe un porcentaje importante (42 %) de quienes pertenecen a otros consejos de administración, además del de su propia empresa (lo que incluye casi un 18 % que pertenece a tres, o más, consejos de administración).

Difieren naturalmente en medida muy amplia, unas y otras empresas, con relación a las características del medio particular en donde realizan su actividad. Difieren en la medida en que están sometidas a la actividad reguladora del Estado, la conflictividad laboral, la competencia extranjera, la competencia de la empresa pública o las multinacionales, y la evolución de la demanda. Dejando para otro lugar la descripción de estas diferencias y el análisis del

efecto que estas diferencias han tenido sobre el comportamiento económico de las empresas, bastará decir aquí que, en términos generales, este comportamiento económico ha sido el de una adaptación difícil a la crisis en curso. Ha sido tónica general en ellas la disminución de la autofinanciación de la empresa en los últimos cinco años (43 %), y el mantenimiento de un tipo de política financiera de la empresa de mera adaptación a la circunstancia del momento, con escasa dosis de planificación y previsión (68 %) y ateniéndose a la disponibilidad de créditos que parecían en general demasiado cortos (44 %) y demasiado caros (68 %) y, para muchos, con garantías que parecían excesivas (42 %), y enfrentándose con una demanda que para la mitad al menos ha sido, durante los últimos cinco años, decreciente (para un 50 % menor y para un 23 %, estable). Todo ello con lo que para casi todos era una plantilla sobredimensionada, cuya renovación o cuya reducción estarían dispuestos hoy a llevar a cabo en proporciones de importancia en caso de un descenso del coste de indemnización (un 13 % renovaría su plantilla en más de un 20 % del personal, y un 17 % reduciría su plantilla en más de un 20 %, en el caso de que las indemnizaciones se redujeran en un 50 %). El resultado neto, en términos de cuenta de explotación, ofrecía el saldo de un 47 % de empresas con beneficios en el año 1982; un 17 % en equilibrio, y un 34 % en pérdidas, contabilizándose hasta un 22 % de las empresas en situación bien fuera de regulación de plantilla, bien de solicitud de regulación, bien de suspensión de pagos, bien de expediente de crisis.

Sin embargo, estas dificultades son sólo una cara de la historia.

La otra cara ha sido el esfuerzo de ajuste a la crisis que el conjunto de estas empresas ha llevado a cabo. Ajuste en términos, por lo pronto, de reducción del personal: el 73 % de las empresas han reducido personal, lo que incluye un 29 % que lo ha reducido en más de un 30 %. A juzgar por sus afirmaciones, los empresarios han realizado, en conexión con ello, un esfuerzo de inversión en capital fijo y en capital circulante cuyo volumen ha sido igual o superior, en los últimos cinco años, al que habían realizado en los años anteriores (61 y 70 % respectivamente), de tal modo que consideran que la capacidad del aparato productivo es hoy mayor (61 %) o igual (23 %) de lo que fue entonces. También han realizado un considerable esfuerzo en el campo de la exportación (el 22 % vende en el extranjero más del 25 % de su producción en estos momentos: el 13 % hace cinco años), habiendo conseguido que tales exportaciones se orientaran, sobre todo, hacia mercados relativamente estables (63 %). Una gran mayoría ha realizado cambios en los modelos y en los productos de su empresa (86 %), o ha llevado a cabo cambios que considera sustanciales en los procesos de fabricación de los mismos (64 %). También han mejorado los empresarios sustantivamente el grado de mecanización de su administración (total o parcialmente, un 75 %) e introducido, o perfeccionado, un sistema de contabilidad presupuestaria. En cambio, el esfuerzo de estas empresas en la investigación sigue siendo modesto, con sólo el 12 % de las empresas invirtiendo en investigación un porcentaje del orden del 5 % de su cifra de ventas.

Quizá el impulso de los esfuerzos realizados durante estos años

hace que, a pesar de las dificultades del presente, el conjunto de estos empresarios vea el futuro con optimismo. Esperan que aumente (34 %), o se mantenga (39 %), la demanda en los próximos cinco años; confían en que crezcan las exportaciones (57 %), o al menos se mantengan (28 %); se sienten preparados para la entrada en el Mercado Común (72 %), e incluso aquellos que se consideran no preparados para ello confían en adaptarse en un período inferior a seis años (61 % de los «no preparados»). Perciben, en fin, el futuro profesional, en lo que a ellos personalmente les atañe, con optimismo (67 % frente a un 32 % de «pesimistas») y ven también con optimismo el futuro de la situación económica del país (58 % frente a un 25 % de «pesimistas»).

2. Las políticas económicas: un balance mixto

Cuando examinamos el conjunto de las opiniones de la clase empresarial sobre la política económica de todos estos años, el dato que más llama la atención es la distancia general de estos empresarios con relación al conjunto de la clase política, tanto la derecha como la izquierda. Desde el comienzo de la transición hasta 1982 gobernó un partido que ha sido ubicado convencionalmente en el centro-derecha, la UCD, cuya política económica sin embargo es objeto de importantes críticas por parte de los empresarios. A partir de 1982 fue sustituido por un gobierno socialista, ubicado lógicamente, en el abanico de opciones políticas, dentro de la izquierda. La actitud de los empresarios hacia la política económica de los socialistas tiene también

componentes críticos importantes; sin embargo, su crítica respecto a ellos parece menos ácida que su crítica al partido de UCD. Obviamente, por otra parte, tanto los centristas como los socialistas han defendido el modelo de una economía de mercado, cuya consagración quedó reflejada en la Constitución que esos partidos contribuyeron decisivamente a formular; y no solamente esto, sino que también ambos partidos, en sus etapas de gobierno, han orientado deliberadamente su actuación hacia una gestión de la crisis que permitiera la supervivencia, e incluso el robustecimiento en lo posible, de las líneas maestras de la economía de mercado. Es evidente que, considerando tan sólo estas líneas maestras de la actuación de ambos partidos y esta adhesión suya de carácter general al modelo de la economía de mercado, existe una obvia convergencia entre sus trayectorias políticas y los intereses generales de la clase empresarial. Pero las críticas insistentes y sistemáticas que la clase empresarial hace a los contenidos específicos de sus políticas señalan los límites de esa convergencia. Esas críticas sugieren claramente que su alianza, si tal cosa existe, es limitada, porque la lógica de sus valores y de sus intereses, y la clave de sus estrategias a medio y largo plazo, son diferentes.

Podemos considerar dentro de la política económica tres grandes apartados: la política financiera, la política de producciones reales, en particular la política industrial en sentido amplio, y la política salarial y de regulación del mercado de trabajo. Si fijamos nuestra atención en primer lugar en la política financiera, dentro de ella, a su vez, cabe distinguir cuatro apartados: la política monetaria y la

política fiscal, la política de regulación de mercados financieros y la política de gasto público.

En términos generales, la mayor parte de los empresarios estaría de acuerdo con la política llevada a cabo durante todos estos años de crecimiento moderado y controlado de la masa monetaria. Piensan, en efecto, que «una política de mayor expansión monetaria sólo hubiera podido incrementar el nivel de producción y empleo de modo transitorio e inestable, y hubiera provocado una aceleración de la inflación» (65 % a favor *versus* 26 % en contra). Cabe también señalar una actitud favorable a la política de moderada liberalización de los mercados financieros que se ha llevado (o se ha intentado llevar) a cabo durante estos años. Su opinión es favorable respecto a las medidas que han intentado la disminución progresiva de los coeficientes de inversión obligatoria de los bancos (69 %) y de las cajas de ahorros (65 %). Son favorables también a la autorización a la banca extranjera para trabajar en España en igualdad de condiciones con la banca nacional (79 %) y son partidarios de que las cajas de ahorros sean consideradas como equivalentes a los bancos, dotándolas de la mayor libertad de movimientos posible (66 % frente a un 19 % favorable a que las cajas se conviertan en un instrumento de la administración central, autónoma o local). Han visto favorablemente también las disposiciones relativas al desarrollo del mercado de letras (53 % *versus* 11 %) y han visto con simpatía las disposiciones referentes a las sociedades de garantía recíproca (38 % *versus* 4 %) y a las instituciones de inversión colectiva, que deberían dinamizar y flexibilizar los mercados de capitales (43 % *versus* 5 %).

La actitud, en cambio, de la clase empresarial con relación al gasto público es más compleja y contiene varios elementos críticos. Es aquí, también, donde sus reticencias frente al gobierno socialista se hacen más patentes.

Ante todo, hay que tener en cuenta que la actitud ante el gasto público, por parte de los empresarios, discrimina entre los diferentes capítulos del gasto. Tienen una actitud claramente negativa por lo que se refiere al aumento posible de los sueldos y salarios de la administración pública, los cuales, a su juicio, deberían reducirse (35 %), o mantenerse (47 %). En cambio, piensan que el gasto público debería aumentar en dos direcciones: la dirección «económica», de la inversión pública en infraestructura (60 % piensa que debería aumentar) y ayudas al sector privado (61 %); y también en la dirección «social», de inversión pública en servicios sociales como educación y sanidad (63 % piensa que debería aumentar) y, en menor medida, en el volumen de transferencias sociales (pensiones y desempleo) (el 48 % piensa que debe mantenerse y el 29 % piensa que debe aumentarse). Se deduce, obviamente, de estas respuestas que la lectura empresarial del gasto público es lectura optimista y, en definitiva, expansiva. El gasto público debe tener, a su juicio, objetivos plurales, que incluyen la creación de la infraestructura que necesitan para sus empresas y la subvención directa al sector privado, pero también el mantenimiento e incluso la extensión del Estado de bienestar ya existente, sobre todo a través de la inversión en servicios sociales. La única cenicienta de la familia del gasto público son los sueldos y salarios de los funcionarios.

El efecto objetivamente expansivo de una lectura semejante del gasto público sería congruente con la actitud favorable de los empresarios hacia un incremento (hipotético) de la inversión pública entre un 15 y un 20 % en términos reales sobre su volumen actual, que tendría, piensan (un 56 %) un efecto positivo como activador o estimulante de la economía. Aquí, sin embargo, se plantea una dificultad, puesto que este incremento de la inversión pública, y consiguiente incremento del gasto, repercutiría probablemente en el volumen del déficit público, y nuestros empresarios hacen suya la visión ortodoxa de que el déficit público en su nivel actual es intolerable y debe reducirse (74 %). ¿Cómo absorber el déficit público existente, e incrementar la inversión pública? Los empresarios excluyen un aumento de la deuda (sólo el 2 % es favorable a este procedimiento), y un aumento de la inflación (1 % favorable). Ahora bien, sucede que los empresarios excluyen también un aumento de la presión fiscal (aceptado sólo por el 4 % de los empresarios), puesto que consideran que la presión fiscal existente es ya excesiva tanto para la gran empresa (51 %) como para la pequeña y mediana empresa (77 %). No queda, por lo tanto, sino el descenso de los gastos corrientes de la administración (del que son partidarios el 86 % de los empresarios). Y así volvemos al capítulo de sueldos y salarios de la administración pública, en cuya reducción se cifran las esperanzas de la clase empresarial, al parecer, para reducir el déficit público y para hacer posible un incremento sustancial de la inversión pública.

El saneamiento de la administración pública debe ser acompañado, a juicio de los empresarios,

por el esfuerzo de enjugar las pérdidas de las empresas públicas, en cuyo intento de control los gobiernos anteriores fracasaron estrepitosamente (a juicio del 73 % de los empresarios), sin que quepa esperar mejores resultados de las declaraciones de propósitos a este respecto del gobierno actual (que son consideradas por un 55 % con desconfianza, y por un 28 % con escepticismo). En términos generales, cabe decir que el descontento que los empresarios hayan podido sentir respecto a la política de gasto público de los gobiernos anteriores se ha intensificado con relación al actual, como se muestra por el juicio resueltamente negativo que hacen de sus presupuestos (59 % con relación al presupuesto del Estado de 1983), y en particular del de la Seguridad Social (69 %), y por la mezcla de desconfianza y escepticismo con que escuchan sus declaraciones de propósitos sobre la reducción del gasto público (el 36 % las escucha con escepticismo, el 36 % con desconfianza; y, en respuesta a otra pregunta, el 73 % prevé que en los próximos dos o tres años el gobierno socialista se comportará sobre este tema de una manera poco consistente e indecisa).

En cambio, en el terreno de la política industrial las críticas de los empresarios cambian de destinatario. En términos generales, nos encontramos ante una clase empresarial que, una vez más, es partidaria de un moderado intervencionismo del Estado en estas materias. El 54 % piensa que el gobierno debe fijar unas prioridades de política industrial y promover algunas industrias, teniendo en cuenta las perspectivas del comercio internacional y la estructura productiva del país; mientras que un 37 % piensa que la mejor política industrial es que no haya

política industrial, dejando libremente a la iniciativa privada que elija el camino a seguir. Esto supuesto, el juicio que hacen de las políticas industriales que llevaron a cabo los gobiernos anteriores (de UCD) es desfavorable: el 49 % las considera negativas y el 39 %, irrelevantes. Las críticas se repiten en lo que se refiere al control gubernamental del déficit de las empresas públicas (gestión negativa para el 73 % e irrelevante para el 18 %), la política energética (negativa para el 32 %, e irrelevante para el 29) y el desarrollo de la ciencia y la tecnología (gestión negativa para el 46 %, e irrelevante para el 41 %). Y volvemos a encontrar críticas semejantes cuando se trata de enjuiciar los efectos de la política de reconversión industrial de aquellos años, que, para la mayoría, ha consistido en una forma de eludir decisiones sin resolver los problemas de fondo del sector, al menos en el caso de la construcción naval (49 % *versus* un 10 % que piensa lo contrario) y electrodomésticos (36 % *versus* 18 %), si bien en el caso del sector textil las opiniones están más equilibradas (25 % *versus* 29 %). En todo esto la opinión respecto a lo que está haciendo el gobierno socialista es más matizada. Es cierto que la falta de confianza con relación al control de los déficits de las empresas públicas se mantiene (83 %), y que se expresa reticencia respecto a la revisión del plan energético (44 % *versus* 33 %); pero las primeras decisiones en materia de política relativa al sector eléctrico (nacionalización de la red de alta tensión y actualización de tarifas eléctricas) son aceptadas, y consideran claramente acertadas las nuevas líneas propuestas de la política de reconversión industrial (64 % a favor *versus* 19 % en contra).

Es obvio que esta visión relativamente optimista de la nueva política de reconversión industrial estaba basada en la expectativa de que esta política se enfrentaría, con un grado de decisión mayor que el de los gobiernos anteriores, con el problema de la sobredimensión de personal de las industrias en crisis. Este es uno de los dos problemas principales de la política laboral que preocupa a los empresarios, siendo sus expectativas y sus juicios sobre la actuación socialista respecto a uno de ellos distinta de los referidos a su actuación sobre el otro. Los empresarios consideran, en efecto, favorablemente la política salarial del gobierno socialista (46 % *versus* 18 %) y tienen confianza en sus declaraciones de propósitos acerca de la contención de salarios en el futuro (39 % *versus* 13 %). En cambio, su lectura de la política de regulación del mercado de trabajo por parte de los socialistas es mucho más crítica (50 % tienen un juicio negativo frente a 16 % que lo tiene positivo); pero incluso aquí conviene distinguir dos temas diferentes. El relativo a la flexibilidad de plantillas (es decir, procedimientos y costes de despido, en primer término; renovación y movilidad, en segundo) es juzgado con pesimismo. Aproximadamente el 80 % considera las declaraciones en este sentido del gobierno socialista con escepticismo (43 %) o desconfianza (36 %), y la mayor parte piensa que el comportamiento del gobierno a este respecto, en el futuro, será indeciso y poco consistente (67 %). Este es tal vez el motivo principal de su juicio general de carácter negativo sobre la política de regulación del mercado de trabajo. Pero, en cambio, hay otro tema respecto al cual los empresarios mantienen una dosis importante de esperanza: el de las facilidades

para la contratación temporal. Aquí, un 34 % de los empresarios escuchan las declaraciones del gobierno con confianza, un 36 % con escepticismo y un 15 % con desconfianza; y aquí, también, hay un 57 % de empresarios que esperan del gobierno un comportamiento firme y consistente sobre la materia. La opinión, por lo tanto, no es unánime, ni entusiasta, pero parece dar un margen de confianza al gobierno para flexibilizar, al menos parcialmente, el mercado de trabajo en este sentido. En cuanto al programa socialista de creación de 800.000 puestos de trabajo como clave de una política de creación de empleo, la inmensa mayoría de los empresarios parece considerarlo como una declaración electoral o de intenciones que, simplemente, no toman en serio (que el 88 % escucharon, y escuchan, con desconfianza, y el 8 % con escepticismo).

La clase empresarial considera la política económica de los dos segmentos principales de la clase política, el centro-derecha y la izquierda, a través de sus responsabilidades de gobierno de estos años, con clara distancia crítica. No porque objeto por principio a la intervención del Estado en la economía. Esta intervención parece aceptable, con ciertos límites y bajo ciertas modalidades. Es cierto que su preferencia va en la dirección de una expansión del espacio concedido al mercado. Tal se observa en su manifestación de una actitud favorable a las medidas liberalizadoras del mercado financiero y del mercado de trabajo. Pero no hay objeción alguna a una política monetaria que imponga una disciplina al crecimiento de la masa de disponibilidades líquidas, ni tampoco a una política intervencionista que intente orientar la evolución de los

salarios, como ha ocurrido en España durante todos estos años. Más aún, una proporción importante de los empresarios requiere del Estado algún tipo de política industrial, especialmente para ayudar a empresas en situaciones de dificultad a causa de la crisis económica y, sobre todo, no hay óbice, en principio, a un volumen importante de gasto público, a condición de que cambie su distribución interna. Y no repercuta en incremento de presión fiscal o aumento del déficit público.

La clase política, en sus varios segmentos, es juzgada a partir de este modelo de política económica deseable y, a la vista de sus actuaciones, es objeto de graves críticas. No se libra de ellas el gobierno de centro más de lo que pudiera hacerlo el gobierno socialista. Simplemente, cambian algunos de los matices y las calificaciones de las críticas. Los socialistas reciben una puntuación aún más baja en el tema de la política del gasto público; pero en cambio reciben una puntuación ligeramente más alta en lo relativo a política laboral y de reconversión industrial (que viene a ser, por el momento, al menos en una primera etapa, una política de enfrentamiento con el problema de la sobredimensión de las plantas).

Es evidente que los hechos refutan, en este caso, la teoría instrumentalista que ve en la clase política un instrumento de los intereses del empresariado. Es obvio que esto no sucede así en relación al conjunto de la clase política, cuya política económica de estos años no coincide con la que desean que hubiera sido, al menos retrospectivamente, los empresarios de hoy. La instrumentación, en todo caso, habría sido parcial. Pero, puestos incluso a

considerarla como parcial, conviene señalar que no ha sido mayor en el caso de los partidos de derecha que en el caso de los partidos de izquierda. En contraste con el supuesto de que los partidos políticos de centro o centro-derecha son instrumentos de los intereses de la clase empresarial, en clara distinción con unos partidos de izquierda que tenderían a ser, idealmente, instrumentos de una clase asalariada, lo que aquí se observa, visto desde la perspectiva de los empresarios, es la presencia de dos instrumentos parciales e insuficientes, cada uno de los cuales tiene sus virtudes y sus defectos propios, virtudes que hay que aprovechar y defectos que hay que combatir o compensar, pero sabiendo que la alternativa tampoco es perfecta y que las posibilidades de la clase empresarial para influir en la política económica del gobierno, de un signo u otro, son limitadas.

Cabe confiar ciertamente en el interés común de los diferentes segmentos de la clase política en mantener un determinado nivel de actividad económica, y no permitir que el sistema de economía de mercado (en su variante actual, o una variante próxima a la actual) se deteriore más allá de un punto. Pero, como he señalado antes (cfr. I), esto representa el interés mínimo y común de la clase política y de la clase empresarial, a partir del cual se desarrollan diferencias que pueden ser muy considerables. Tales diferencias se deben al hecho de que el interés último y la lógica del comportamiento de la clase política y de la clase empresarial difieren. La de la clase política se orienta hacia la consolidación de un sistema político, en este caso la democracia liberal, dentro del cual esta clase ocupe el conjunto de posiciones institucionalizadas de

autoridad que llamamos Estado. Conducente a ello es un manejo tal de los problemas económicos que permita la consecución de niveles de prosperidad material y de situaciones de integración social, que a su vez maximicen las probabilidades de que el conjunto de la sociedad civil apoye sus designios políticos. En este sentido, cabe decir que la clase política instrumentaliza a la clase empresarial, y la capacidad que ésta tenga de llevar adelante sus empresas con éxito, con el objetivo último de conseguir sus propios propósitos de carácter político. La relación, por lo tanto, entre clase empresarial y clase política es la de una instrumentalización recíproca, y al mismo tiempo, en ambas direcciones, una instrumentalización parcial, con desajustes inevitables.

3. Los pactos sociales: efectos políticos y sociales positivos; efectos económicos dudosos

La política de pactos sociales recibe un juicio, en general, favorable por parte de la clase empresarial. Como explicaba en una sección anterior, la clase ha experimentado un profundo y complicado proceso de ajuste al escenario de relaciones industriales dado por la transición a la democracia liberal. Si, durante mucho tiempo, la clase empresarial había tenido mucha reticencia para aceptar el fenómeno sindical; si, durante la primera etapa del franquismo, había operado simplemente en ausencia de sindicatos libres; y si, incluso durante la segunda etapa del franquismo, la negociación y el enfrentamiento de intereses con las organizaciones obreras había sido amortigua-

do y sesgado por la ilegalidad formal de éstas y el *status* ambiguo de las instituciones de conflicto colectivo, en cambio, durante los años de la transición los empresarios han debido operar en el marco de unas reglas de juego que, a pesar de sus deficiencias técnicas y la insuficiencia de su formalización legal, eran en definitiva homogéneas con las reglas de juego de las relaciones industriales en los países occidentales de carácter liberal y capitalista. Además los empresarios entraron en este terreno de juego disponiendo de un asociacionismo empresarial en proceso de formación y no pudiendo contar, por otra parte, con un partido político que defendiera inequívoca y firmemente sus intereses. En estas condiciones, los primeros años de la transición, con su mezcla de incertidumbre política, crisis económica aguda y agitación social, provocaron un estado de desconcierto en la clase empresarial.

Cabe decir que la política de pactos sociales ha tenido, entre otras funciones, por lo que respecta al argumento que aquí estoy desarrollando, la de tranquilizar a la clase empresarial. La ha dado un marco de referencia relativamente estable en sus tratos con la clase política y con las organizaciones obreras.

Ocurre así, en efecto, que la clase empresarial, al hacer balance de los pactos sociales de los últimos años, desde el punto de vista de sus intereses, afirma que los beneficios han sido mayores que las desventajas (46 % frente a 14 %); y, en lógica consecuencia, casi un 85 % de los empresarios expresa su preferencia por que esta pauta de acuerdos sociales siga en el futuro. La hipótesis de que, en general, los pactos son entendidos por los empre-

sarios como instrumentos de estabilización de un sistema de relación de fuerzas que incluye tanto al gobierno como a los sindicatos es corroborada por el hecho de que el 56 % prefiere que quienes intervengan en los acuerdos sean las organizaciones empresariales, los sindicatos y el gobierno, frente a un 26 % que preferiría reducir el acuerdo a la relación directa entre las organizaciones empresariales y las organizaciones sindicales. Confirma este aserto, parcialmente al menos, el hecho de que el contenido deseable de los pactos incluya no sólo los temas de salario, absentismo, productividad y condiciones de trabajo, sino también de seguridad social y de política de empleo, siendo estas dos últimas materias típicas de regulación legal. Sin embargo, hay límites para una expansión, que pudiera ser indefinida, del ámbito de los acuerdos. La unanimidad de los empresarios se rompe, por ejemplo, a la hora de incluir la regulación de las relaciones industriales y de las actividades de los sindicatos en la empresa. En este caso hay mayorías cualificadas (entre 36 y 42 %) que se opondrían a una extensión de los acuerdos a tales temas, y que preferirían una regulación estatal sobre los mismos.

El balance positivo de los pactos, la preferencia por su continuación en el futuro, e incluso la opción por un contenido extenso de los mismos, no prejuzga cuál sea la lectura discriminada de los efectos de los pactos sociales. En realidad, la opinión de los empresarios oscila entre la de quienes piensan que los pactos han sido necesarios para la estabilidad política del régimen, aunque su eficiencia económica sea dudosa (41 %), y la de quienes piensan que los efectos tanto económicos

como políticos de los pactos han sido positivos (42 %). Por esta estabilidad política podemos considerar aquí, de manera amplia, tanto la relativa al marco de la democracia liberal como la relativa al marco general de las relaciones estratégicas entre las fuerzas sociales en presencia, es decir, el Estado, los sindicatos y los propios empresarios. Esta interpretación extensiva viene apoyada por el hecho de que la gran mayoría de los empresarios cree que los pactos sociales han traído consigo moderación salarial y reducción de la conflictividad laboral durante todos estos años (72 % *versus* 22 %). Es obvio que tales efectos son efectos mixtos, al tiempo económicos, sociales y políticos en un sentido lato. Su juicio, en cambio, es más escéptico si se les pide que hagan el experimento mental de lo que hubiera ocurrido en ausencia de pactos con la flexibilidad del mercado de trabajo, la inversión privada y el nivel de competitividad de la industria nacional. Piensan que, en efecto, en ausencia de pactos, la flexibilidad del mercado de trabajo hubiera sido igual o mayor (60 % frente al 32 %); y que los niveles de inversión privada y de competitividad de la industria hubieran sido asimismo iguales o mayores, aunque en este caso las opiniones de los empresarios tienden a equilibrarse a favor y en contra (51 % *versus* 43 %; 45 % *versus* 43 %).

4. Obreros y sindicatos. Confianza en el personal; los sindicatos: aceptación sin temor ni entusiasmo

La lectura positiva de los pactos sociales que tienen los empresarios tiene, como se ve, límites y cuali-

ficaciones. Dudan de sus efectos económicos. No los ven como una institución que debiera extender el ámbito de su actuación indefinidamente. No los ven, tampoco, como el punto de arranque de la construcción de un aparato institucional como sería el Consejo Económico y Social, sobre cuya creación muestran considerable escepticismo: un 40 % piensa que probablemente tal Consejo tendría efectos más aparentes que reales, un 32 % carece de opinión sobre el tema, y un 23 % expresa la esperanza de que tal institución tuviera resultados muy positivos (siendo un margen mínimo del 4 % el de quienes expresan una opinión claramente hostil).

De los pactos, por otra parte, se ha obtenido, según el parecer de estos empresarios, el efecto de una reducción de la conflictividad. Aquellos conflictos desconcertantes de los primeros momentos de la transición, los años 1976, 1977 e incluso 1978 (a pesar del cambio de clima político y social, consecuencia de los Pactos de la Moncloa), han ido quedando lejos —aunque de hecho el nivel de conflictividad en España, en las comparaciones internacionales, siga siendo extraordinario (ver recuadro citado). Pero es lo cierto que hoy, a la altura de 1984, comprobamos que la actitud de los empresarios hacia el colectivo de los trabajadores y hacia sus organizaciones sindicales es, en lo fundamental, una actitud exenta de temor. Sobre este tema conviene distinguir, sin embargo, entre la actitud hacia los trabajadores y la actitud hacia las organizaciones.

Al parecer, la gran mayoría de los empresarios (un 78 %) piensa que en el conjunto de los empleados de su empresa predomina una actitud de confianza ha-

cia la empresa (frente a un 16 % que piensa que prevalece una actitud de desconfianza). No tienen la sensación de estar operando en un territorio hostil. Creen, por el contrario, que las relaciones laborales en su empresa durante los últimos cinco años deberían ser calificadas como tolerables (60 %) o excelentes (29 %); y entienden, incluso, que el clima de confianza que existe hoy entre la empresa y su comité de empresa debe ser caracterizado como alto (43 %) o medio (39 %), mientras que sólo un 8 % lo califica como bajo.

Es cierto que en el comité de empresa tienen ya influencia los sindicatos, aunque esta influencia esté limitada no sólo por la presencia de independientes (y quizá por la competición entre varios sindicatos), sino también por la debilidad general de las secciones sindicales en las empresas. Lo cierto es que, si bien los empresarios no tienen en los sindicatos la confianza que tienen en su personal, tampoco adoptan hacia aquéllos una actitud hostil, porque no les imputan estrategias demasiado hostiles ni recursos de influencia sobre el personal demasiado importantes. Juzgan, en efecto, a los sindicatos de su empresa como teniendo una actitud de entendimiento hacia la empresa y no de hostilidad (50 % *versus* 25 %) y como conocedores de la problemática de la empresa (52 % *versus* 31 %), si bien, quizá en atención a sus objetivos finales, les tildan de ideológicos más que de realistas y pragmáticos (51 % *versus* 26 %). Pero a la postre dudan mucho entre atribuirles mucha o poca influencia sobre el personal (40 % *versus* 40 %).

La reticencia respecto a los objetivos últimos de los sindicatos se

amplifica cuando el sindicato de referencia no es ya el sindicato de la empresa sino las centrales sindicales. En todo caso, aquí opera una evidente discriminación entre CC.OO. y UGT. De ambas centrales se opina que su actuación se orienta hacia el objetivo de «reforzar la estrategia de los partidos políticos afines a ellas», y no hacia el objetivo de «constituir un grupo de presión organizado y eficaz en defensa de los intereses de los trabajadores» (66 *versus* 27 % en el caso de CC.OO.; 63 *versus* 28 % en el caso de UGT). Pero hay una diferencia clara de apreciación en lo que se refiere al objetivo último de «constituir una economía socialista cuando se consideren con fuerza suficiente», o «respetar las reglas fundamentales de economía de mercado (aunque propugnen reformas dentro de este marco)». Los empresarios piensan que CC.OO. se orienta decididamente en función del objetivo último de constituir una economía socialista (81 *versus* 8 %); en cambio dudan acerca de cuál sea el objetivo último de UGT: el 47 % piensa que es también el de constituir esa economía socialista, mientras que un 40 % entiende que la estrategia a largo plazo de UGT es congruente con el principio de respeto a la economía de mercado (propugnando reformas dentro de este marco).

Pero la hostilidad, con las cualificaciones importantes ya mencionadas que discriminan entre una y otra central, hacia los objetivos últimos de las dos centrales sindicales más importantes del país es compatible con la aceptación empresarial de los sindicatos como co-protagonistas de la vida económico-social y del sistema de relaciones industriales. Esta aceptación se ha mostrado de hecho en la práctica, casi convertida en

costumbre, de los pactos sociales. Pero se observa, también, al analizar las opiniones vertidas en esta encuesta. No hay en ellas expresión de un sentimiento de rechazo del fenómeno sindical, aunque tampoco haya entusiasmo por él. Se juzga que el poder que tienen los sindicatos en España en estos momentos es el adecuado (42 %), con una minoría que les juzga demasiado débiles (18 %) y un tercio que considera su poder excesivo y quisiera reducirlo (34 %). La tónica general no es, sin embargo, la de desear sindicatos fuertes. Cuando se da a los empresarios ocasión de que formulen sus prescripciones o deseos acerca de la fuerza de los sindicatos, no con relación a España, sino con carácter general, en ese momento, sólo un 36 % expresa una convicción de que son necesarios sindicatos fuertes precisamente para el diálogo entre trabajadores y empresarios; esta opinión se ve más que contrapesada por la opinión de quienes quieren, sí, sindicatos pero «no muy fuertes, para que el diálogo no esté mediatizado por la amenaza de presiones constantes» (30 %), y quienes piensan que «cada empresario ha de ser capaz de establecer sus propios cauces de negociación con los trabajadores, sin necesidad de la mediación de los sindicatos» (32 %).

Como puede observarse, la confianza de los empresarios en su personal es relativamente alta; en los sindicatos de empresa es modesta, aunque compensada por la tranquilidad que produce el saber que tales sindicatos tienen una influencia también modesta sobre el personal; y, finalmente, en las centrales sindicales más importantes, es relativamente baja: las ven subordinadas a sus partidos políticos afines; las ven, también, al menos en el caso de CC.OO. (y

en parte de UGT), con el fin último de sustituir una economía de mercado por una economía socialista; las prefieren, probablemente, relativamente débiles. Por otro lado, las ven también, probablemente, como agentes corresponsables de unos pactos sociales que tienen una doble dimensión, positiva y negativa: positiva, es decir con efectos políticos y sociales de conciliación y con efectos económicos de moderación salarial y reducción de conflictividad; pero negativa o dudosa por lo que se refiere a otros factores de la actividad económica (tal como, por ejemplo, la flexibilidad del mercado de trabajo).

5. Empresarios y organizaciones empresariales: la apuesta asociativa

La clase empresarial de estos años se ha encontrado en un campo de fuerzas de cuyo equilibrio, o desequilibrio, dependía la política económica y social vigente y la trayectoria de sus negocios. La clase empresarial era una de esas fuerzas, siendo las otras el Estado y los sindicatos. Con los sindicatos estaba condenada a una relación mixta de colaboración y conflicto, al menos a corto y medio plazo, pero con disparidades importantes de criterio respecto al largo plazo. Del Estado o la clase política podía pensarlo todo menos que eran de hecho su instrumento.

No entraré aquí en la discusión, ya aludida antes (cfr. II), sobre si el Estado franquista fue instrumento o no de la clase empresarial. De todos modos, si fijamos nuestra atención en el punto clave de la transición de la primera fase del franquismo a la segunda,

es decir, en los años en torno a 1960, la hipótesis de una instrumentación del Estado por la clase empresarial parece como he señalado, poco plausible: en las decisiones cruciales de la política económica que habían de modificar sustancialmente la estructura económica del país y habían de hacer posible un crecimiento económico del país sostenido durante más de una década (las relativas al plan de estabilización y otras reformas), la clase empresarial, como tal, jugó un papel marginal (y la investigación de Linz y de Miguel sobre los empresarios españoles, cuyo trabajo de campo se realizó entre 1959 y 1960, proporciona evidencia sobre la distancia existente entre la clase empresarial y la clase política de la época, y sobre la débil implicación de los empresarios en la vida política: Linz, de Miguel, 1966).

La clase política de la transición a la democracia ha sido también una clase a distancia del empresario. No sólo esto es así con relación al segmento de izquierda de esta clase política, sino, curiosamente, también respecto al segmento de centroderecha. Por lo que hemos podido ver hasta ahora, los contenidos de política económica de los diferentes gobiernos, centristas unos, socialista otro, reciben críticas significativas de los empresarios. Como veremos más adelante, estas críticas se extienden a la política social, al funcionamiento ordinario de los aparatos del Estado, y a la política de defensa y exterior.

Es obvio que la coincidencia de una situación o una coyuntura de grave dificultad, como lo era, y lo es, la que resulta de la combinación de crisis económica y transición a la democracia, con la caracterización de los otros dos

grandes agentes del campo de fuerzas, el Estado y los sindicatos, como agentes con intereses distintos o contrarios a los de los empresarios, crearon las condiciones «objetivas» para el desarrollo de un proceso de creación de organizaciones empresariales. A ello se añadió la presencia de fragmentos organizativos procedentes de la época anterior, instituciones, personas, recursos materiales, contactos, que acabaron encontrando su camino hacia la nueva organización empresarial (Martínez y Pardo, 1985; Rijnen, 1985 b; López Novo, 1985; González y Rivilla, 1985; Solé, 1985); y a ello se añadió, también, la maduración de un estado de ánimo y un estado de opinión entre los empresarios favorable a la emergencia de tales organizaciones.

Es un hecho que, a la altura de 1984, encontramos entre estos empresarios una actitud decididamente favorable al asociacionismo empresarial. Más que una actitud favorable, encontramos incluso un compromiso personal en asociaciones empresariales. El 87 % de los empresarios pertenece a alguna asociación, y esto incluye a un 38 % que pertenece a más de una. Entre los que pertenecen a alguna asociación casi la mitad (47 %) dedican a la vida asociativa una o más horas de su tiempo a la semana.

Dos tercios de los empresarios (66 %), en congruencia con lo que acabamos de ver, consideran que el robustecimiento de las asociaciones empresariales es una tarea urgente y prioritaria del momento. No entienden, sin embargo, tales asociaciones empresariales, al parecer, al menos primordialmente, como instrumentos para conseguir bienes específicos particularizados para cada una de las empresas. Pregunta-

dos por cuáles son las dos tareas principales a las que debieran consagrarse las organizaciones empresariales, la mayor parte señala tareas orientadas hacia la persecución de bienes colectivos: la obtención de medidas políticas favorables a las empresas (56 %), la creación de un consenso y un sentimiento de identidad de grupo entre los empresarios (50 %), y la mejora de la capacidad de negociación frente a los sindicatos (43 %). Según esto, los empresarios perciben el campo de sus intereses como polarizado en torno a tres grandes agentes colectivos, el Estado, los sindicatos y el propio grupo empresarial. En segundo término, aparece el interés de que las organizaciones provean de servicios técnicos legales a los empresarios (20 %). También, probablemente, de que las organizaciones les ayuden en sus gestiones con la administración. A este respecto cabe anotar cómo a la hora de tener que resolver problemas de importancia que requieran la intervención de la administración pública, la mayor parte de los empresarios acude de hecho directamente al ministerio u organismo en cuestión (72 %) si bien una minoría muy apreciable, un 26 %, realiza su gestión a través de una organización empresarial (y apenas un 3 % recurre a un representante político).

Existe, sin embargo, dentro de la clase empresarial una considerable diferenciación interna en razón de sectores, territorios y tamaños de empresa. Es necesario, por lo tanto, para los empresarios definir el punto de equilibrio entre la organización de carácter central o nacional, y las organizaciones de carácter más diferenciado. Su inclinación, en estos momentos, parece ser la de primar las asociaciones de tipo sec-

torial y nacional que son, por este orden, las que ellos piensan que deben potenciarse en primer término (67 y 46 % respectivamente), quedando relegadas a un segundo lugar las de carácter regional (31 %) y las relativas a empresas de diferente tamaño (20 %).

En principio, los empresarios pueden elegir entre un tipo de organización empresarial de carácter altamente centralizado, estructurada de modo jerárquico, que pone un énfasis valorativo en la eficacia, aún cuando esto pueda suponer cierta distancia entre la cúspide de la organización y su base; y, de otro lado, un tipo de organización empresarial que concede amplio margen de autonomía a organizaciones sectoriales o territoriales, cuyo énfasis valorativo está más bien puesto en asegurar una estrecha comunicación de la cúspide con la base, aún cuando esto puede suponer alguna pérdida de eficacia. En el contraste entre estos dos modelos, las preferencias de los empresarios españoles, hoy por hoy, se inclinan por el segundo. Y ello tanto porque prefieren el valor de la «autonomía» frente al de la «centralización», en lo que a las organizaciones empresariales se refiere (47 % *versus* 19 %), como porque, si bien mucho más débilmente, prefieren el valor de la «estrecha comunicación con la base», sobre el de la «eficacia» (46 % *versus* 43 %).

Estas circunstancias valorativas son congruentes con el modo en que están articuladas realmente las organizaciones empresariales. La CEOE respeta ampliamente la autonomía de las organizaciones sectoriales y territoriales, y es obvio que dista mucho de tener un alto grado de centralización (Rijssen, 1985 a). Por otra parte, la

CEOE ha sido co-protagonista de pactos sociales y económicos de los que los empresarios tienen (como hemos visto, con algunas reservas) un juicio positivo. Y a esto cabe añadir la función que la CEOE haya podido cumplir como catalizador de una conciencia de grupo que, a juzgar por sus respuestas, es considerada por los empresarios como un activo importante, cuyo robustecimiento requiere incluso atención prioritaria. Estos tres factores podrían explicar el hecho de que los empresarios hagan un balance favorable del trabajo realizado hasta la fecha por CEOE (53 *versus* 41 %) y, de manera más acusada, expresen un grado notable de confianza en esta organización (57 % declaran tener mucha o bastante confianza frente a un 38 % que declaran tener «poca» o «nada»). Ni desbordante de entusiasmo ni unánime, la apreciación es, sin embargo, claramente positiva.

6. Políticas domésticas de carácter no económico. La visión del aparato del Estado y el modelo de sociedad: el mantenimiento del Estado de bienestar; la crítica de la burocracia; el tema de la privatización

Si se analizan las opiniones de los empresarios acerca de una serie de políticas domésticas de carácter no económico, es decir, de carácter social y cultural, relativas a la seguridad social y a la sanidad, la universidad, o la información, se observa en ellas una constante crítica. Los empresarios piensan que instituciones claves del aparato del Estado en su sentido más amplio, incluyendo

organismos o empresas públicas, tales como la seguridad social, la universidad pública y la televisión pública, producen servicios de mala calidad y funcionan deficientemente.

De la calidad de las prestaciones sanitarias de la seguridad social un 79 % de los empresarios piensa que es, o muy regular (47 %), o pésima (32 %). Pero no sólo piensan que la calidad de las prestaciones es mala, sino también que la administración de la seguridad social es inaceptable: el 75 % cree que es «pésima» y el 22 % que es «muy regular». Son éstas, como se ve, críticas muy duras a un segmento crucial del aparato estatal. De ellas no se deduce, sin embargo, una conclusión simple sobre lo que habría que hacer para reformarlo. Claramente estarían en contra de un aumento del gasto (95 %), pero es dudoso que estén a favor de una reducción sustancial del mismo, puesto que una inmensa mayoría está a favor de una ampliación de la seguridad social a toda la población española (84 %), y casi dos tercios (65 %) se opondría a una reducción del nivel o de la duración del subsidio de desempleo. Más aún, entre las reformas que pueden interesar a los empresarios no está siquiera la supresión de los ambulatorios (un 77 % se pronuncia en contra de esta medida). No hay evidencia, por tanto, que permita la atribución a la clase empresarial de un propósito de desmantelamiento de la seguridad social. Lo que sí hay es el deseo de una reforma de su sistema de financiación (81 %), y también algunas ideas para reformar la estructura general de su organización y su modo de funcionamiento. Los empresarios son unánimes en el deseo de que se asegure la libre elección del médico especialista (95 %); y

a este deseo de flexibilización del sistema existente, se añade otro más general de que se privatice, en la medida más amplia posible, la seguridad social (68 %).

Esta crítica al funcionamiento de una organización pública, junto con la formulación de un modelo deseable alternativo de carácter privado, volvemos a encontrarla a propósito de los temas de la universidad y de la televisión. Aunque las críticas a la universidad no son tan rotundas como las que hemos observado a propósito de la seguridad social, es algo mayor la proporción de quienes juzgan la formación dada en la universidad española para el ejercicio de la profesión entre mala y pésima (47 %), que entre correcta y excelente (44 %). No piensan, en 1984, estos empresarios, que la situación de la universidad haya mejorado en los últimos cinco años (41 % cree que se ha mantenido; y los porcentajes restantes, entre quienes creen que ha mejorado o ha empeorado, están muy próximos: 25 *versus* 20 %). Sin embargo, quizá porque piensen que el deterioro de la universidad ha tocado fondo, o quizá simplemente porque proyecten el optimismo que ellos mismos tienen acerca de su vida, de su profesión y su sector de actividad, y ello, como ya vimos, a pesar de las dificultades de estos años, es lo cierto que esperan que en los próximos cinco años esta situación mejore. Parte al menos de la esperanza, o el simple deseo, de la mejora de la universidad está relacionada, sin embargo, con el apoyo que pudieran recibir las universidades privadas, de las cuales la inmensa mayoría es partidaria (el 90 %). Este apoyo debería consistir, a juicio de un 31 %, en una subvención pública considerable; y en la opinión

de un 41 %, al menos en una subvención pública modesta.

Como en el caso de la actitud empresarial ante la universidad pública, también encontramos en el caso de su actitud ante la televisión pública una nota crítica, aunque desde luego no tan acerba como la que vimos a propósito de la seguridad social. Si nos atenemos al tema de la calidad de uno de los servicios cruciales de la televisión, los servicios informativos, observamos cómo la credibilidad de la información televisiva, en una escala de 0 a 5, se sitúa en el punto 2,5. Pero esta nota, aunque media, contrasta desfavorablemente con la credibilidad que para los empresarios tiene la información periodística y la información de la radio, ambas procedentes, en proporción en un caso abrumadora y en el otro importante, de organizaciones privadas. En el caso de la prensa, la lectura de los empresarios se dirige preferentemente hacia *El País*, *La Vanguardia* y *ABC* en proporciones semejantes (con porcentajes que oscilan entre el 16 y el 19 %); y en el caso de la radio, la Radio Nacional de España y la cadena SER absorben aproximadamente el 76 % de la escucha de los empresarios. La credibilidad tanto de la prensa como de la radio parece ser sustancialmente mayor que la de la televisión: en ambos casos, en una escala de 0 a 5, los empresarios les atribuyen el punto 3,5. No es de extrañar, por lo tanto, que, en parte por razones de congruencia con la tendencia general favorable a una privatización al menos parcial de las actividades públicas (y por tanto, hipotéticamente, por razones de principio), y en parte como consecuencia de las críticas a la calidad de los servicios de las instituciones públicas, en este caso la televisión, el 94 % de los

empresarios sea partidario de la televisión privada.

Esta crítica al modo de funcionamiento de fragmentos específicos del aparato del Estado, pertenecientes más bien a la administración institucional o a entes públicos a los que se atribuye, *de iure* o *de facto* (como en el caso de la universidad), un considerable grado de autonomía en sus procedimientos, se repite, e incluso se amplifica, en la actitud que tienen los empresarios respecto al conjunto de la administración pública. No creen ciertamente que esta administración sea racional o moderna. Creen, por el contrario, que es incompetente (60 *versus* 21 %) y que su comportamiento es errático o impredecible (68 *versus* 23 %). Piensan también que no es objetiva o neutral, sino que está sometida a todo tipo de influencias (75 *versus* 14 %) y estas influencias no son, desde luego, al menos primordialmente, las suyas propias. Ocurre así que, más específicamente, en el campo del aparato del Estado empleado en la vigilancia y en la ejecución de la normativa laboral, sólo un 40 % de los empresarios piensa que los inspectores de trabajo sean imparciales, mientras que un 47 % cree que son en general favorables a los trabajadores; y un sesgo semejante, incluso más acusado, tiene, a su juicio, otro fragmento del aparato estatal, situado éste no dentro de la administración sino dentro del poder judicial, como son las Magistraturas de Trabajo, de las cuales sólo el 28 % de los empresarios piensa que sean imparciales, mientras que un 63 % las juzga, en general, favorables a los trabajadores.

Incompetente, impredecible y sometida a influencias, la administración española es juzgada

por los empresarios como claramente inferior a las administraciones de Europa occidental (76 %). Y estos defectos de la administración española parecen persistir, a ojos de los empresarios, independientemente del gobierno que la presida. Así ocurre que el modo de funcionamiento de la administración pública no se vio afectado por los gobiernos centristas: el 51 % de los empresarios piensan que no varió durante ese período, y los porcentajes de quienes piensan que mejoró o empeoró son equivalentes (21 y 22 %). Pero lo mismo ocurre con el gobierno socialista. En este caso, el 46 % de los empresarios piensan que el modo de funcionamiento de la administración tampoco ha variado durante estos últimos años, y también aquí observamos prácticamente un equilibrio entre quienes piensan que ha empeorado o mejorado: 23 y 26 %. Ciertamente que el porcentaje de quienes piensan que ha mejorado es muy ligeramente superior, y ello se debe sin duda al hecho de que los empresarios estiman favorablemente el efecto de la actuación del gobierno socialista sobre, al menos, el grado de dedicación de los funcionarios: el 46 % piensa que ello ha tenido efectos positivos frente a un 39 % que los juzga irrelevantes (y un 9 %, negativos). Pero este juicio favorable encuentra el contrapeso de los muchos que juzgan que tal actuación del gobierno socialista no ha mejorado la eficacia del funcionamiento de la administración. En este sentido, cabe observar que el 56 % piensa que el efecto principal de la actuación del gobierno socialista sobre la eficacia de la administración pública es el de su irrelevancia, mientras que los porcentajes de quienes lo juzgan positivo y negativo resultan casi equivalentes: 18 y 19 %.

En definitiva, lejos de que los empresarios consideren con aprobación o con respeto al aparato estatal, bien porque lo entiendan, como pensarían algunos, como un instrumento de sus intereses, bien porque lo vean como un factor objetivo de racionalización de la vida económica, social y cultural del país, ocurre, por el contrario, que los empresarios tienen una acusada visión crítica del funcionamiento ordinario de la maquinaria estatal y paraestatal. Lo cual es evidentemente congruente con su propuesta de reducción del capítulo de gasto público relativo a los gastos corrientes de la administración, y congruente, también, con sus deseos de ampliación de la esfera de las actividades privadas a costa de las públicas.

7. La política exterior: atlantismo moderado

La clase empresarial es una clase intensamente interesada por los temas de política exterior y de defensa. Un 60 % afirma que le interesa mucho o bastante ese tipo de temas. Ello se debe, sin duda, a una pluralidad de razones. Una, es el interés profesional y económico en la marcha del mercado mundial y en el estado de los equilibrios geopolíticos que hacen posible el funcionamiento del mismo. No olvidemos, además, que la economía española es una pieza del sistema económico capitalista mundial, cada vez más integrada en éste, que la economía española tiene el horizonte inmediato de la incorporación al Mercado Común, y que una de las piezas cruciales de la reacción de los empresarios españoles ante la crisis ha sido la intensificación de sus exportaciones. Pero a esto se añade el hecho probable de la frecuencia en

la interacción y el intercambio de información que suele ser la consecuencia o la implicación del conocimiento de idiomas y de la experiencia personal de haber vivido en otros países. La clase empresarial es, en efecto, una clase relativamente cosmopolita. Un 80 % de los empresarios habla idiomas distintos al castellano y otras lenguas de España. Y esto incluye, con frecuencia, más de un idioma, puesto que el 72 % habla francés; el 66 %, inglés; y hay minorías de un 15 % y un 10 % que hablan, respectivamente, italiano y alemán. Además, uno de cada cuatro empresarios ha tenido una estancia en el extranjero superior a seis meses; y esto incluye casi un 10 % que ha vivido, de este modo, en dos o más países. La mayor parte de los que han vivido en el extranjero lo han hecho en Europa, sobre todo en Inglaterra, Francia y Alemania; pero hay también minorías que lo han hecho en Norteamérica (4 %) y Sudamérica (un 5 %).

El interés que la clase empresarial tiene por la política exterior está apoyado en un grado de información relativamente alto sobre los temas de política internacional (que se refleja en el mínimo porcentaje de los «no sabe»/«no contesta» a las preguntas correspondientes y en el grado moderadamente alto de consistencia y sofisticación de sus argumentos). Pero esta clase, interesada en tales temas, se percibe a sí misma como formando parte de un país que carece casi en su totalidad de información sobre política exterior (así lo piensa el 85 % de los empresarios, quienes juzgan que el grado de información del país al respecto es entre mínimo y nulo) y con una clase política a la que los empresarios, en estas materias, juzgan incom-

petente (76 % versus 17 % que la juzgan competente).

Conviene observar, sin embargo, esta actitud crítica con relación a la clase política sobre temas internacionales, a propósito de cuestiones específicas. Por lo pronto, se observa que la crítica es menor en lo que se refiere al problema central de la entrada en el Mercado Común. La clase empresarial está a favor de esta entrada, cuyos efectos juzga, por abrumadora mayoría, beneficiosos (75 versus 14 %) y que espera se produzca bien hacia 1986 (38 %) bien entre 1987 y 1990 (34 %). Es éste un tema en el que no hay, aparentemente, desacuerdo entre la clase política y los empresarios.

Tema importante es, por otro lado, cuál sea la posición que se adopte relativa a los grados de regulación de los mercados internacionales por medio de la intervención, bien de autoridades financieras reconocidas internacionalmente, bien de los principales países industriales (apoyados en algún grado de consenso entre los restantes países industriales). Ello puede referirse a la regulación de la deuda exterior, o a los peligros de cartelización que trae consigo el aumento de medidas económicas proteccionistas en varios países. Con relación a estas últimas, en particular, la opinión de los empresarios oscila. En su mayor parte (40 %) piensan que tales medidas son medidas coyunturales inevitables que cederán con el tiempo, y un 27 % considera esta situación con algún optimismo y cree que estas medidas obligarán, antes o después, a una revisión (que juzga positiva) de las reglas del comercio internacional, mientras que para un 20 % constituyen un proceso muy preocupante. No es ésta, por lo tanto,

materia en la que rija la unanimidad entre los empresarios, ni tampoco de la que se deduzca fácil o claramente la estrategia que la clase política debiera, a su juicio, adoptar.

Quizá sea en el tema de la adopción de una postura clara en las relaciones Este-Oeste donde las disparidades, o las reservas, de la clase empresarial con relación a la clase política sean más importantes. La postura de la clase empresarial es clara e inequívocamente atlantista. El 75 % es favorable a la permanencia de España en la OTAN y, conociendo bien, a su juicio, la polémica en torno a la instalación de los misiles *Pershing* y *Cruise* decidida por la OTAN en diciembre de 1979 (así lo manifiesta el 90 % de los empresarios), un 56 % se pronuncia a favor de esta instalación (y un 30 % en contra).

El atlantismo de los empresarios españoles se parece, sin embargo, bastante al atlantismo de la clase política europea. Es un atlantismo «suave», de «paloma» más que de «halcón», de negociación más que de confrontación con la Unión Soviética. Están de acuerdo en mantener la alianza atlántica y un aparato militar que disuada a la Unión Soviética de un ataque. Confían en que, en el caso hipotético de un avance de la URSS sobre Europa occidental, los Estados Unidos intervengan con armas nucleares y arriesguen incluso un ataque nuclear a su propio territorio: un 50 % consideraría esta reacción americana como segura o probable frente a un 37 % que la juzgaría poco probable (25 %) o la excluiría de sus cálculos (12 %). La opción por la instalación de los misiles *Pershing* pudiera interpretarse como un modo de reforzar su confianza en el mantenimiento del equilibrio

entre las dos grandes potencias, del que depende la supervivencia europea. Pero a la hora de proponer lo que en las circunstancias actuales parecerían las medidas de política europea de defensa más razonables, la preferencia clara de estos empresarios es impulsar negociaciones de desarme bilateral (79 %), seguida de la reducción general de gastos de defensa (27 %), mientras que el porcentaje de quienes optan por el incremento de gastos de defensa en armas convencionales, una opción aparentemente lógica, aunque costosa, si se quiere reducir el peligro de una guerra atómica en Europa, se reduce a un 11 %.

Los empresarios españoles presentan, así, un caso típico del síndrome de actitudes a este respecto de la clase política europea, consistente en una opción clara e inequívocamente atlantista de principio, una reticencia a incrementar el gasto de defensa, una apuesta por la protección nuclear de Estados Unidos, unida a alguna ambivalencia respecto a las probabilidades de la intervención americana en caso de guerra, y un énfasis en las negociaciones de desarme bilateral. Congruente con ello es la actitud de estos empresarios favorable a una intensificación de las relaciones comerciales de Europa occidental con la Unión Soviética, incluyendo el controvertido proyecto, hoy día en curso de realización, de la construcción del gaseoducto gigante que transporte gas desde la URSS a Europa. No les preocupa a este respecto que ello provoque una dependencia a largo plazo de Europa respecto a la URSS; más bien les parece una transacción económica útil, que puede tener efectos políticos favorables, a largo plazo, para la liberalización del régimen soviéti-

co y la distensión política (65 *versus* 24 %).

Probablemente, este atlantismo de la clase empresarial la hace ver con simpatía la política exterior que propugnan partidos de centro y de derecha, tales como Convergencia i Unió, el PNV y Alianza Popular (y en menor medida el CDS de Adolfo Suárez, que es visto como atlantista por el 41 % de los empresarios y como a medio camino entre el atlantismo y el neutralismo por un 24 %). En el extremo opuesto estaría, claramente, el partido comunista que, a juicio de los empresarios, es un simpatizante de los países del Pacto de Varsovia. Pero la política exterior del partido socialista plantea un problema de interpretación a la clase empresarial. Por lo pronto, produce su perplejidad, como se deduce del hecho de que un 91 % de los empresarios la juzgan confusa. Detrás de esa confusión hay, sin embargo, diversidad de opiniones, que conviene explicitar. Para un 31 % es simplemente confusa y no sabe qué pensar de ella; otro 31 % la considera confusa, pero también le produce desconfianza; finalmente, un 28 % piensa también que es confusa, pero espera que acabará aclarándose y orientándose en una dirección correcta.

A juicio, pues, de la clase empresarial, una clase orientada por oficio y por experiencia hacia la relación con otros países, interesada e informada en estas materias, la política exterior del gobierno socialista es confusa. Pero que sea confusa no implica necesariamente que sea incomprensible. Y los empresarios creen tener algunas claves para interpretar cuáles sean en realidad los objetivos del

gobierno, en medio de un panorama de indicios aparentemente contradictorios. Tal es el caso, al menos, de lo que ocurre con la política del gobierno en relación con la permanencia de España en la OTAN. En la primera mitad de 1984 los empresarios habían llegado a la conclusión de que la conducta del gobierno implicaba ya una decisión que éste había tomado (78 %), siendo esta decisión la de seguir en la OTAN (90 %). La convocatoria del referéndum habría sido una operación política irrazonable (58 *versus* 35 %), pero aquella decisión gubernamental de fondo, tomada pero aún no declarada, permitía al 43 % de los empresarios esperar un resultado del referéndum, si se realizaba en 1985, que consagrara la permanencia de España en la organización, mientras que el 37 % esperaba que del referéndum se dedujera la salida de la OTAN, y un 20 % reconocía no tener respuesta a esta pregunta.

Sin embargo, esta suposición acerca de una decisión ya tomada por el gobierno socialista de mantener al país en la OTAN, no implica que los empresarios entiendan que la posición del PSOE en política exterior sea en lo fundamental atlantista. En principio, tal decisión puede responder a un compromiso profundo con una política atlantista, o a un juicio de oportunidad a la vista de la relación de fuerzas en el mundo y la ubicación geopolítica de España. En todo caso, a la hora de caracterizar al PSOE, los empresarios lo caracterizan, en su mayor parte, como estando a medio camino entre el atlantismo y el neutralismo (54 %), con un 19 % que lo sitúa más bien en el neutralismo entre los dos bloques, y un 11 % que lo identifica como atlantista.

8. La política relativa a las autonomías regionales: diferencias de opinión

Como es bien sabido, la transición a la democracia ha traído consigo una alteración radical de la estructura del Estado español. Lo que durante los últimos siglos fue un Estado centralizado se ha convertido, en estos años, en un Estado cuasi federal. Esto ha colocado a los empresarios españoles en una posición delicada y compleja. De un lado, la clase empresarial está orientada estructuralmente hacia la defensa de la unidad del mercado español y hacia la exigencia de una política económica y social que sea, en sus criterios fundamentales, homogénea para todo el territorio. De aquí la importancia atribuida a la organización empresarial cúpula, y la atención concedida a su participación en la formulación de las políticas generales. Pero, de otro lado, la clase empresarial tiene lealtades e intereses que la vinculan a territorios regionales. Esos territorios pueden ser ámbitos privilegiados de su actuación, tanto más cuanto que en ellos predominen partidos políticos con los que la clase empresarial tenga una relación más estrecha, como es el caso de Cataluña y el País Vasco, regidos por partidos de centroderecha como Convergencia i Unió y el PNV, en claro contraste con el gobierno central, en manos de los socialistas.

Si tenemos en cuenta la opinión del conjunto de los empresarios sobre el proceso autonómico, se observa un equilibrio entre las opiniones favorables y contrarias al mismo: un 48 % lo valora negativamente, como un error histórico (15 %) o una imprudencia por la forma y el ritmo en que se ha realizado (32 %),

mientras que otro 48 % lo valora positivamente, bien porque sea un paso inevitable y conveniente (37 %), bien porque lo juzgue un acierto histórico (10 %). En general, también ocurre que el conjunto de los empresarios considera con aprensión los efectos que este proceso de autonomías regionales tendrá sobre el futuro del país (Pérez Díaz, 1984 b). Sus juicios están divididos en lo que se refiere al efecto sobre la gobernabilidad del sistema político (34 a favor y 38 en contra) y a la seguridad del sistema jurídico (24 a favor y 26 en contra). Más numerosos son quienes piensan que el efecto será positivo sobre la eficacia de la gestión administrativa (50 *versus* 25 %), e incluso sobre la reactivación de la economía (37 *versus* 26 %); pero ello quizá se compensa con la abrumadora mayoría que considera que sus efectos serán negativos sobre el gasto público (70 *versus* 15 %). Finalmente, son también clara mayoría quienes piensan que el proceso autonómico tendrá efectos negativos sobre los sentimientos colectivos de unidad y solidaridad del conjunto de España (56 *versus* 22 %).

Pero hay que tener muy en cuenta que los juicios que acabo de transcribir no hacen justicia suficiente a la complejidad de la cuestión. Si a otros efectos las diferencias regionales entre los empresarios pueden tener un interés secundario, a los efectos de juzgar el proceso autonómico estas diferencias son decisivas. Dejando para otro lugar una discusión más pormenorizada de esta cuestión, me contentaré con contrastar la opinión de los empresarios madrileños, catalanes y vascos. El juicio sobre la significación histórica del proceso autonómico varía entre ellos claramente: la opinión favorable al proceso autonómico alcanza al 31 % de los empresarios ma-

drileños, y sube al 62 y 78 % respectivamente de los catalanes y de los vascos. Los empresarios madrileños entienden que los efectos futuros de las autonomías regionales serán claramente negativos por lo que se refiere a la gobernabilidad del sistema político (55 *versus* 23 %) y a la seguridad del sistema jurídico (41 *versus* 14 %). Pero la opinión de catalanes y vascos es justamente la contraria. Ellos creen que será positivo en ambos aspectos: en el terreno estrictamente político (42 *versus* 22 % en el caso de los catalanes; 58 *versus* 24 % en el caso vasco) y en el tema jurídico (29 *versus* 16 % en el caso catalán, y 36 *versus* 11 % en el caso vasco). Son también mucho más optimistas catalanes y vascos por lo que se refiere a los efectos que de las autonomías puedan esperarse relativos a la eficacia de la gestión administrativa y a la reactivación de la economía, e incluso su juicio, que también es negativo, con relación al gasto público, lo es en menor medida (lo juzgan negativo el 58 y 55 % de los empresarios catalanes y vascos, y el 86 % de los madrileños). Finalmente, también la lectura de los empresarios catalanes y vascos es menos negativa (aún siéndolo) de los efectos que el proceso autonómico tendría sobre el futuro de los sentimientos de unidad y solidaridad entre los españoles: mientras que el 66 % de los madrileños los juzgan con pesimismo, ese porcentaje se reduce al 48 % en el caso de los catalanes, y al 35 % en el caso de los vascos.

9. Los empresarios y la clase política: pasado, presente y futuro. El problema de la estrategia política: el dilema del centroderecha

En las elecciones generales de 1979 el 44 % del voto efectivo de

los empresarios se dirigió a UCD, y cerca del 25 % a Alianza Popular (y partidos conexos con ella). Junto a este casi 70 % que se orientó hacia partidos de centro-derecha de ámbito estatal, observamos otro 20 % del voto empresarial que se orientó hacia partidos nacionalistas de ese mismo carácter: el 12,4 % hacia Convergencia i Unió y el 8,4 % al PNV. El PSOE recibió el 4,4 % del voto, y el resto se repartió en proporciones mínúsculas entre otros partidos. La UCD fue el partido más votado por los empresarios, y fue también el partido del gobierno. Sin embargo, por lo que hemos visto hasta ahora de las opiniones de los empresarios sobre la UCD, sería imposible deducir de ello que la clase empresarial se hubiera identificado con la acción de gobierno de este partido. Sus críticas a la política económica de los gobiernos de UCD son, aunque con matices, importantes, y, en algún caso, demolidoras. Aceptan, sí, retrospectivamente la política de pactos sociales, aunque carezcan de entusiasmo por los efectos económicos de los mismos. En la medida en que los empresarios hagan responsables a los dirigentes de UCD del funcionamiento del aparato del Estado durante aquellos años, seguridad social, universidad y televisión pública, política laboral, y, en general, funcionamiento de la administración, es obvio que la alcanzan las críticas que los empresarios formulan a todos estos respectos. Sin que se disponga aquí de suficiente evidencia con relación al tema de la política exterior, solo cabe indicar la posibilidad de que un número apreciable de empresarios considere que la política del presidente Suárez se situaba a medio camino entre el atlantismo y el neutralismo (al menos esto es lo que hipotéticamente pudiera deducirse

del hecho de que un 24 % así considere la política exterior del Centro Democrático y Social, supuestamente identificada con su líder, Adolfo Suárez, en 1984).

El derrumbamiento de UCD a la hora de las elecciones de 1982 ha ocasionado una profunda reestructuración del voto empresarial de centroderecha, amén de algunos reajustes menores en sus preferencias por partidos nacionalistas, o incluso el PSOE. En 1982, en efecto, el 46,5 % del voto efectivo de los empresarios se dirigió hacia Alianza Popular, cayendo su preferencia por UCD y CDS, en su conjunto, al 12 % (8 y 4 % respectivamente). Los partidos nacionalistas obtuvieron en este caso el 27 % de los votos: 18 % Convergencia y Unió; 9 % el PNV. El PSOE vio incrementado su porcentaje al 8,7 %. El resto se repartió, una vez más en proporciones mínimas, entre otros partidos.

A partir de 1982 el partido socialista ha ocupado el poder. Es obvio que la clase empresarial no se identifica con un partido como el socialista al que ha votado sólo una muy pequeña parte de empresarios. Sin embargo, a juzgar por su opiniones acerca de la acción de gobierno del PSOE, es evidente que la actitud crítica de los empresarios hacia éste no es en muchos aspectos sustancialmente más intensa de lo que lo fuera su actitud crítica hacia UCD. Sus críticas a la política económica del gobierno difieren sólo en cuestión de grado, pero no de naturaleza, con las que dirigían hacia los gobiernos anteriores. Sus acuerdos con esta política son también, en algunos aspectos, sustanciales. Incluso, con el PSOE parece que es mayor su esperanza de obtener un grado algo mayor de flexibilidad del mercado de

trabajo, al menos en lo referente a la contratación temporal, una sostenida moderación salarial, y una política de reconversión industrial más eficiente. En términos generales, cabe decir que los empresarios han considerado favorablemente la llegada del PSOE al poder desde el punto de vista de la estabilidad del sistema político (80 % así lo piensan, frente a 13 % que lo consideran un motivo de preocupación) y entienden, también, que el comportamiento del primer ministro en materia de política económica se acerca más al pragmatismo del socialista alemán Helmut Schmidt (durante la mayor parte de los años setenta), que a la política económica del socialista Mitterrand (durante los dos primeros años de su mandato presidencial); así lo creen el 65 % de los empresarios, frente al 16 % que opina lo contrario. Sin identificarse, por lo tanto, con el segmento de izquierda de la clase política, es evidente que su relación con ese segmento y su juicio sobre la acción del gobierno carecen de una dosis importante de hostilidad o de temor. Quizá la única excepción a este respecto sea lo que se observa a propósito de la política exterior del PSOE, que suscita entre los empresarios perplejidad y profunda desconfianza.

Se plantean en este momento a los empresarios grandes interrogantes respecto al futuro. La tentación autoritaria parece descartada. El voto empresarial a las fuerzas de extrema derecha fue ínfimo en 1979 (un 1 %), e inexistente en 1982. Su juicio sobre el régimen político anterior, y en concreto sobre la actuación del general Franco, se equilibra entre un 36 % que lo juzga favorablemente y un 34 % cuyo juicio es desfavorable, con un 21 % que

se atiene a la opinión intermedia de que actuó mediocrementemente pero sin cometer demasiados errores. Pero esto parece, en el contexto de todas sus declaraciones, más juicio histórico que expresión de nostalgia, y menos aún de proyecto futuro.

La duda de los empresarios se plantea en torno a las opciones posibles dentro del marco de la Constitución. Esta duda atañe sobre todo a dos cuestiones: dónde poner el énfasis entre partidos de carácter nacional-estatal y partidos de ámbito regional; y dónde poner el énfasis entre el centro y la derecha. Ninguna de estas dudas parece, por el momento, resuelta.

En primer lugar, la línea divisoria de las lealtades regionalistas se ha acentuado ligeramente entre 1979 y 1982. Convergencia i Unió se benefició en Cataluña de la casi desaparición de UCD, incrementando su parte en el voto efectivo de los empresarios catalanes del 43 al 58,4 %. En el País Vasco la situación apenas cambió entre 1979 y 1982, salvo en el sentido de reforzar algo más lo que era ya una amplia mayoría de voto empresarial vasco hacia el PNV (58,3 % en 1979, y 62 % en 1982). En cuanto a la duda acerca de si una orientación política de centroderecha debe poner su énfasis en la derecha o en el centro, con las consecuencias partidistas consiguientes, es ésta una cuestión sobre la cual influyen tanto consideraciones de valoración o de deseo, como consideraciones de eficacia política.

En términos de autoubicación en una escala de 1 a 7, de extrema izquierda a extrema derecha, con 4 como punto medio, los empresarios se sitúan en 4,21. El 80 % se sitúa en el centro (inclu-

yendo centro-izquierda, con un 13,4; centro, con un 21; y centro-derecha, con un 45,7 %); mientras que el 56,4 % se sitúa en la derecha (lo que incluye el 45,7 del centro-derecha, el 10,1 % de la derecha y el 0,04 % de la extrema derecha). Su identificación más frecuente es, por tanto, literalmente centroderecha (algo más escorado hacia el centro, que hacia la derecha). Pero es preciso pasar de esta autoubicación de carácter abstracto a la expresión de una opción partidista. El hecho es que a mediados de 1984 los empresarios vacilaban a la hora de responder a la pregunta sobre qué creían que gentes como ellos deberían hacer cuando llegara el momento de votar en las próximas elecciones generales, debiendo optar en su respuesta entre apoyar a Alianza Popular o apoyar a un partido «más hacia el centro»: los porcentajes se repartían, respectivamente, entre 27 y 34 % (dejando a un lado las preferencias por partidos nacionalistas, 19 %, o «más a la izquierda», un 2 %, no pronunciándose un 15 %).

Dudas semejantes, pero más elaboradas, se repiten cuando se pregunta a los empresarios acerca de las posibilidades futuras que tenga un partido como Alianza Popular. Hay un 41 % de los empresarios que opina que «en cualquier caso hay mucha gente en este país que no votará a Alianza Popular porque prefiere orientarse hacia un partido de centro, pudiendo considerarse por lo tanto que Alianza tiene un techo electoral próximo al nivel que obtuvo en las anteriores elecciones». Sin embargo, un 52 % de los empresarios otorgaría a Alianza Popular un mayor margen de esperanza. Debe tenerse en cuenta, empero, que ese porcentaje del 52 %, aunque incluya un 14 % para el

cual es claro que «Alianza Popular puede llegar a ser el partido que aglutine el centro y la derecha sin necesidad de grandes cambios internos», incluye también un 38 % que entiende que «es preciso, para ello, que realice cambios importantes en su estilo de liderazgo». «Cambiar el estilo de liderazgo» es una frase vaga que deja abiertos, a su vez, varios interrogantes, y no disponemos aquí de evidencia que permita responder a ellos. Cabe hacer, sin embargo, a título de sugerencia, algunos comentarios. En primer lugar, es por lo menos dudoso que la reserva sobre el liderazgo se refiera a la persona del líder de Alianza Popular. Al menos, aboga en contra de esta hipótesis el hecho de que, en una valoración de doce líderes políticos, sobre una escala de 0 a 5, Manuel Fraga recibe la puntuación más alta, de 3,68 (y esto incluye Cataluña, donde tiene un 3,69, aunque la cota en el País Vasco sea algo menor; un 3,24). Es posible, sin embargo, que la valoración directa que los empresarios hacen de Fraga difiera de la estimación que los empresarios hacen de la valoración que el conjunto del país tenga de ese mismo líder; pero también es posible que la frase «estilo de liderazgo» se refiera a los tonos y los modos como el partido en cuestión plantea su confrontación política con el gobierno socialista. Porque es evidente que los empresarios no tienen intención alguna de votar al partido socialista, critican duramente su política exterior, tienen escaso entusiasmo por su política doméstica no económica, y evidentes reservas sobre su política económica. Pero, con todo, no hay en su visión del gobierno socialista grandes dosis de dramatismo. Entienden que su política económica tiene aspectos positivos, y a la postre esperan que

el gobierno asegure la permanencia de España en la OTAN. De hecho, la valoración de un político socialista como Miguel Boyer es de 2,87 (si bien la de otro político socialista como Alfonso Guerra es de 1,73), y la de Felipe González es sólo ligeramente inferior a la de Fraga, con 3,66. Tal vez sean esos modos y esos tonos menos dramáticos, así como la promesa implícita de establecer un puente entre un partido nacional estatal y los partidos nacionalistas, los que impulsen la alta valoración que los empresarios hacen también de Miguel Roca, con 3,54 (a distancia considerable de otros políticos de centro y centroderecha como Adolfo Suárez —2,61—, Antonio Garrigues —2,57— y Fernando Suárez —2,46—).

Con relación al pasado y al presente, lo que la clase empresarial ha podido hacer con la clase política ha sido tratar de influirla y de adaptarse a ella. La distancia entre una y otra está muy clara. Apenas hay miembros de la clase empresarial que pertenezcan al mismo tiempo a la clase política. De hecho, sólo el 7,4 % de los empresarios declara haber tenido alguna vez cargos públicos, en su inmensa mayoría en la administración local (6,6 %). Por lo que hemos visto, su grado de control de la clase política es muy modesto y la coincidencia de sus intereses con los de ésta, bastante limitada. Por lo que se refiere al presente y al futuro, la clase empresarial tiene al parecer que operar en dos frentes. De un lado, el del acomodo y el forcejeo con el gobierno socialista. De otro, el del intento de resolver un embrollo de organizaciones políticas de centroderecha que no acaban de aliarse, de partidos políticos nacional-estatales y regionalistas, cuya solución real depende sin

embargo de la clase empresarial sólo en una medida sumamente problemática.

Como consecuencia de todo ello, es evidente que la participación de la clase empresarial en lo que, en términos muy generales, podemos llamar el «control del destino» de España, es más bien modesta. Mayor parece ser la participación de la propia clase política, una clase que evidentemente la clase empresarial no controla, y sobre cuya competencia tiene grandes dudas. Dudas que se refieren a los políticos profesionales organizados en partidos, y dudas que se refieren a quienes ocupan las diferentes posiciones de autoridad en el aparato del Estado. De aquí, sin duda, que estos empresarios, que ven, en general, y a pesar de todo, con optimismo la situación en la que se encuentran, con optimismo su futuro personal y profesional (67 % frente al 32 % de pesimistas) y con optimismo el futuro de la situación económica general (58 % *versus* 25 %), sean menos optimistas al encarar el futuro del país: 55 % *versus* 43 %.

10. La clase empresarial y el conjunto de la sociedad

La clase empresarial española ha recorrido en estos pocos años de la transición un largo camino. De la grave incertidumbre inicial, que supuso un cambio completo en sus reglas de juego, y que se desprendía de la necesidad de ajustarse al choque de la coyuntura crítica y depresiva de la segunda mitad de los años setenta y de enfrentarse directamente en la negociación y el conflicto con los sindicatos, sin que pudiera apoyarse en un Estado autorita-

rio (como lo había hecho durante varias generaciones), de esta situación, que generó inicialmente entre los empresarios una actitud defensiva y una aguda conciencia de su vulnerabilidad, se ha pasado, a juzgar por las declaraciones de los empresarios en el año 1984, a una actitud de mayor confianza en sí mismos y en su capacidad de responder a los retos del presente. En ello han intervenido la consagración constitucional, que refleja un consenso social, de la economía de mercado; la relativa moderación de los sindicatos y el éxito parcial de los pactos sociales; la mejora gradual de partes importantes del escenario económico; los cambios de lenguaje y estrategia de su «adversario político» más importante, es decir, el partido socialista, orientado hacia una política de entendimiento (limitado) con la clase empresarial. En ello ha intervenido, también, el desarrollo de las asociaciones empresariales, y la capacidad que estos empresarios se han probado a sí mismos de sobrevivir a lo largo de las dificultades y ajustarse a la crisis. De esta relativa confianza, nace la ausencia de dramatismo que acompaña a la mayor parte de sus tomas de posición en política económica, política social e incluso política exterior. Su crítica de la política económica del gobierno socialista admite cualificaciones favorables; su pulso con los sindicatos incluye el reconocimiento de éstos; incluso su política atlantista incluye la cautela de negociaciones y de reducción de gastos de defensa.

Salvadas determinadas inconsistencias (en el campo de la política económica o en el campo de la política internacional, a las que me he referido antes), esta clase dispone también de un diagnóstico relativamente amplio, infor-

mado y trabado acerca de los grandes problemas del país; su visión de atlantismo moderado en política exterior concuerda con una lectura también moderada de la política doméstica. En su modelo de sociedad y sistema económico, la dosis de economía de mercado y de actividades sociales realizadas en régimen de empresa privada debería ser considerablemente mayor, pero parece claramente compatible con una política económica activa e intervencionista en aspectos críticos, un Estado de bienestar con importantes transferencias y servicios sociales, y una presencia reconocida de los sindicatos en la vida económica y social.

Pero, supuesta esta experiencia reciente relativamente positiva y esta capacidad de diagnóstico, ¿cuál es el potencial de liderazgo general (o «hegemonía») de esta clase empresarial en el país? Aunque con un acceso limitado a la clase política, la relativa moderación y la consistencia interna de la visión que los empresarios tienen de los problemas del país podría ser considerada como un fundamento para atribuirles una función clave en la articulación de un hipotético bloque social de alianzas entre diferentes grupos y agregados sociales, que pudiera tener una proyección política. Tanto más cuanto que a esta circunstancia se añade el hecho de que los empresarios son líderes económicos por la naturaleza de su trabajo y de sus recursos, y tienen también, aparentemente, otros títulos para un liderazgo potencial de carácter cultural y social.

Es evidente que la mayor parte de los empresarios tiene un nivel educativo escolar relativamente alto. Casi un 60 % tiene título universitario y otro 30 % tiene, al

menos, un título de enseñanza media. Hemos comprobado que su nivel de información sobre temas políticos es alto, y cabe dar por supuesto que lo sea en temas económicos. Conocen, como vimos, idiomas. Su exposición a los medios de comunicación de masas, lectura de periódicos, escucha de la radio, audiovisión de televisión, es muy frecuente. No parece, sin embargo, un empresario especialmente «culto», si por tal se entiende quien con bastante o mucha frecuencia asiste a conciertos o exposiciones (lo hace así el 26 %) o practica alguna actividad artística, bien sea en artes plásticas, literatura o música (así lo hace en torno a un 12 % de los empresarios).

En general, no se conocen bien las relaciones ente la clase empresarial y las clases intelectuales del país. Se sabe, sí, que los empresarios tienen escasa voz en las decisiones que conciernen a, o se toman en, las universidades públicas, con algunas excepciones, si bien su peso es probablemente mayor en el campo de las pocas universidades privadas que hay en el país (Pérez Díaz, 1984 a). Su relación con las empresas de los medios de comunicación de masas, descontado el hecho obvio de que éstas son también, con frecuencia, «empresas privadas», es problemática. Baste, como simple indicio, recordar que la presentación de la empresa y el empresario en los medios de opinión ha sido y es con frecuencia ambivalente en España, en particular en el período comprendido entre el comienzo de la transición y aproximadamente 1980 (Marzal, 1985). Las afinidades electivas de los empresarios parecen más claras en relación con la Iglesia, al menos en algunos puntos. Es lo cierto que un 85 % de los empresarios se declara católico, y es

to incluye el porcentaje, relativamente muy alto, del 47 % que se declara no sólo católico, sino practicante con frecuencia. Esta religiosidad de los empresarios, combinada tal vez con una preocupación de principio por el futuro de la empresa educativa de carácter privado, se hace patente en el hecho de que un 71 % de empresarios declare tener mucha o bastante preocupación por el futuro de la enseñanza religiosa en España, en un momento de entre guerra y guerrillas escolares, con alternancia de batallas ante los tribunales y manifestaciones de masas. Esta preocupación puede reflejar, también, la experiencia personal de no pocos de estos empresarios, puesto que un 49 % de ellos recibió su educación secundaria en colegios religiosos. Es probable, por tanto, que esta preocupación por la enseñanza acerque a Iglesia y empresarios; de ello, tal vez, es testigo también el deseo ya mencionado de los empresarios de que las universidades privadas (hasta ahora casi exclusivamente de la Iglesia) sean subvencionadas en una u otra medida por el Estado.

Pero si su liderazgo económico, su capacidad de diagnóstico de los problemas del país y sus recursos culturales podrían propiciar un liderazgo más amplio o una función a cumplir más ambiciosa en el conjunto del país, ocurre, sin embargo, que su propio sentimiento de identidad social y del lugar que ocupan en el sistema social, y el sentimiento, también, de cómo son vistos por el resto de la sociedad, plantean algunos problemas y obstáculos adicionales. Pero conviene ver por separado diferentes aspectos de esta cuestión.

En primer lugar, los empresarios tienen una visión de la sociedad estructurada típicamente en

tres, cuatro o cinco grandes clases; y, dentro de esta estructura, ellos tienden a situarse principalmente en el segundo nivel (49 %) y en el tercero (15 %). Son pocos los que se sitúan en la clase más alta de la sociedad (6 %). Esta visión es congruente con su lectura, al tiempo descriptiva y prescriptiva, de la sociedad como una sociedad pluralista y compleja, que evitaría la polarización y el enfrentamiento entre dos grandes bloques. Esta visión facilitaría también entre los empresarios su sentimiento de integración y de comunicación con otros muchos grupos y clases sociales.

En segundo lugar, estos empresarios se saben proceder, a su vez, mayoritariamente, de grupos que, en la imaginaria convencional del país, se sitúan en los estratos medios y altos de la sociedad. Algo más del 40 % procede de familias cuyo cabeza fue, o es, empresario (y de ellos casi un 7 % empresario agrícola); y casi el 32 % tuvo, o tiene, padres directivos de empresa, altos funcionarios o profesionales liberales. La distribución se completa con un 10 % hijos de «cuadros»; y otro 10 % hijos de obreros. El origen social de los cónyuges de los empresarios viene a ser prácticamente el mismo que el de éstos. A este enraizamiento relativamente firme en los estratos medios y altos de la sociedad, se añade el hecho de que los empresarios actuales tienen la sensación de haber mejorado su posición con relación a la de sus padres (así lo piensa el 63 % de la muestra frente a un 8 % que piensa haber empeorado). Tales experiencias de continuidad y de mejora deberían reforzar la confianza de este grupo social en sí mismo.

En tercer lugar, ocurre que la vida asociativa de los empresarios

IV. CONCLUSION

Durante mucho tiempo una buena parte de la opinión pública europea, de su clase intelectual y de su clase política, ha entretenido el tópico del control del Estado por la burguesía o la clase empresarial, fuera para aplaudirlo o para denostarlo. En España este tópico no ha reflejado la realidad de los últimos treinta años, es decir, del único período de la historia española donde ha imperado un capitalismo industrial; y es muy poco probable que lo haya hecho en las épocas del capitalismo agrario y semi-industrial del siglo y medio precedente. No ejerció ese control el empresariado durante la segunda fase del franquismo, en pleno «desarrollo económico», cuando hubo de entenderse con una clase política autoritaria; y no lo ha hecho durante la época democrática. Su influencia ha sido igualmente sensible pero modesta en los momentos de transición, de fines de los cincuenta y primeros sesenta y, sobre todo, de mediados de los setenta.

Entre la clase política que ha ocupado posiciones de liderazgo en el espacio político, en primer lugar en el propio Estado, y la clase empresarial, que ha ocupado tales posiciones en el espacio económico, se han dado relaciones de instrumentación recíproca, parcial y limitada, con un componente de tensión o de conflicto de intensidad variable. Esta pauta de ambivalencia, o mixta de entendimiento y de conflicto, entre clase empresarial y clase política se ha dado durante estos años tanto con los gobiernos centristas de 1977-82 como con el gobierno socialista de 1982 en adelante.

Desde la perspectiva de la clase empresarial, los gobiernos de-

mocráticos han llevado a cabo una política económica que sólo a medias cumplía con sus aspiraciones y sus intereses. Una política de luces y sombras. Del lado de las luces, cabe contar con una política monetaria anti-inflacionista que, al parecer, el empresariado ha ido aceptando; una política de liberalización (aunque sólo de carácter parcial) del sistema financiero; una política de reconversión industrial que al final ha encontrado su rumbo (dejando aparte sus demoras y sus costes); una política (a la postre) de hacer posible la contratación temporal; y, sobre todo, una política de pactos sociales con claras consecuencias, según los empresarios, en la moderación salarial y en la reducción de la conflictividad. A pesar de todas las reservas y reticencias precisas, todo esto integra un bloque de medidas satisfactorias, que ha ido encajando, antes o después, ante los ojos de los empresarios. Del lado de las sombras, sin embargo, están los capítulos de gasto y déficit público, y de «flexibilidad de plantillas» (es decir, en definitiva, de altos costes de despido).

La ambivalencia respecto a la política económica de estos gobiernos se repite en otros campos de actuación. En el campo de la obra constituyente de la clase política, no cabe observar entre los empresarios, a juzgar por sus preferencias electorales y el tono general de sus respuestas, actitud crítica alguna respecto al sistema de democracia liberal, pero su actitud es mixta con relación a las autonomías regionales —aunque más positiva en el caso de Cataluña y el País Vasco, donde cabe suponer, por lo demás, una relación más fluida y fácil entre clase política regional y empresarios. En el campo de la política interior, aparte los temas económicos, ob-

servamos que la ambivalencia de los empresarios se carga de críticas respecto al funcionamiento ordinario de los aparatos del Estado, tales como la administración pública, y respecto a instituciones públicas como la seguridad social, la universidad o la televisión. En todo ello, los empresarios creen ver cómo impera una pauta de ineficiencia, parcialidad e intervencionismo —que contrastaría con un modelo de administración racional y un modelo de gestión en estas materias que dejara amplio margen a la iniciativa privada.

En el campo de la política exterior, la clase empresarial se siente subordinada a una clase política cuya competencia en esta materia pone en duda, y a un gobierno socialista cuyos sentimientos imagina próximos al neutralismo, y cuya conducta le parece confusa y preocupante —si bien, a la postre, cree también ver en ella una intención más o menos disimulada de incorporación a la OTAN, y por lo tanto afín, por sus resultados, a sus propios sentimientos atlantistas.

Esta clase empresarial tiene al parecer una visión de los problemas del país amplia y, solo relativamente, coherente. Como ocurre con todo grupo social, la coherencia de los empresarios y su capacidad para elaborar y realizar un diseño estratégico son limitadas. Ya podíamos ver, al observar su conducta económica de estos años, cómo sus ajustes de personal, su política de racionalización administrativa y su política de exportaciones no se veían acompañadas por una política financiera a medio plazo y menos aún por una política de investigación. Situaciones análogas se observan en otros campos.

El empresariado es partidario de un modelo de economía mixta, donde el mercado ampliaría su campo de actuación (mercados de capitales y de trabajo, por ejemplo), pero donde, sin embargo, el Estado o el sector público y los sindicatos ocuparían una posición de importancia. Del Estado se espera que lleve adelante una política de gasto público que incluye capítulos importantes de inversión y de transferencias sociales: se está muy lejos de pedir un desmantelamiento del *welfare state*. Esta política expansiva de gasto público, que contradice aparentemente la obsesión por el déficit público, incluye ayudas o subvenciones a las empresas privadas. Se espera también del Estado que lleve adelante una política industrial, con fijación de prioridades (¿y sus correspondientes incentivos o subvenciones?); y de pactos sociales, que implican una política de contención salarial. De los sindicatos, a los que por otra parte no se teme, se espera que concurren a esta política —aunque se prefiere que tengan unos recursos y una capacidad de movilización no muy superiores a los que ya tienen y que, sabiéndose bastantes modestos, garantizan, sólo hasta cierto punto, la aquiescencia de los trabajadores con aquel tipo de política.

Para entenderse, a su vez, con el Estado y con los sindicatos, los empresarios creen que necesitan organizaciones empresariales y, en lógica consecuencia, a ellas se suman y las apoyan —pero las prefieren de estructuras organizativas más bien laxas, poco centralizadas, poco jerarquizadas y poco capaces de imponerse sobre sus miembros. Tal vez también, por lo tanto, de capacidad limitada para influir en la administración pública. Quizá se sienten

los empresarios condenados a entenderse con Estado y sindicatos y ven su presente y su futuro inmediato como un presente y un futuro de pactos sociales de carácter general o sectorial (lo que algunos autores han llamado un modelo neocorporatista); pero esperan probablemente que el resultado de ese entendimiento o esa negociación sea, a largo plazo, una situación donde el mercado tenga mucha mayor importancia.

Si en política interior el «proyecto» de los empresarios consiste en una expansión de la esfera del mercado que respeta, sin embargo, Estado o sector público y sindicatos, su «proyecto», en política exterior es el de un atlantismo moderado que incluye una posición favorable al Mercado Común y a la OTAN, e identifica claramente a la Unión Soviética como un adversario, pero que también enfatiza, en las relaciones con éste, el componente de la negociación; y mientras que confía solo limitadamente en la disposición de los Estados Unidos para arriesgarse a una guerra en caso de ataque soviético a Europa, se resiste a un incremento de los gastos de defensa convencional, lo que lógicamente refuerza la dependencia europea respecto a Estados Unidos e incrementa la probabilidad de un recurso al arsenal atómico en caso de conflicto.

Aunque la pauta mixta de entendimiento y tensión se da tanto con los partidos de centro (o centro-derecha) como de izquierda, no se da con la misma intensidad, y sobre todo del mismo modo. Sobre la intensidad del componente conflictivo en la relación de los empresarios con uno u otro segmento de la clase política es difícil pronunciarse. Al menos la crítica a la política económica y

doméstica en general de UCD es tan intensa, a juzgar por estas respuestas, como pudieran serlo las críticas a la política del PSOE. Pero es sobre todo el modo de esta relación lo que difiere claramente.

El PSOE puede tener una política que sea favorable a los intereses o a los valores del grupo empresarial. Puede, incluso, cumplir una «función histórica» de afianzar el capitalismo español en un momento de crisis y de incorporar España a la alianza atlántica, consiguiendo que la clase obrera y la subcultura de la izquierda no solo se resignen a ello, sino que apoyen decididamente tales políticas. Pero estas acciones del PSOE no pueden borrar a los ojos de los empresarios su visión de lo que es el PSOE: de su identidad. Esta identidad se construye hipotéticamente sobre la base de una memoria o una experiencia, trayectoria o continuidad: la de sus largos años de historia; o la de los cortos años de la trayectoria de sus líderes y de la organización como tal durante los años de la transición. El resultado de esta lectura dinámica y secuencial del PSOE es un cuadro de imputaciones, expectativas y sospechas sobre orientaciones básicas e intenciones últimas; un cuadro que la brevedad de unos pocos meses o unos pocos años de gobierno no puede compensar.

De la política económica del PSOE se sospecha su proclividad casi natural al intervencionismo estatal —como de la UGT se duda que no esté esperando el momento propicio para impulsar un cambio hacia el socialismo. De las orientaciones básicas del PSOE en política exterior se sospecha igualmente su cuasi neutralismo. Estas imputaciones se infieren hipotéticamente de las aseveracio-

nes de los empresarios; de ellas se deduce, lógicamente, el hecho probado de que ni votan, ni piensan votar socialista.

En cambio la crítica al segmento de centro y de derecha se refiere al *hacer* de los partidos, y gobiernos, correspondientes. A que no hagan lo que se espera de ellos, o que no sean capaces de llegar a hacerlo porque no alcanzan el poder. Pero se refiere *menos* a su identidad, construida una vez más hipotéticamente como clave de una trayectoria, por los empresarios. Se supone que el cuadro de los valores fundamentales, por tanto las intenciones últimas y las orientaciones básicas, de ese segmento de la clase política, su modelo de sociedad, su actitud hacia el mercado, la iglesia o la alianza atlántica, son afines en grado suficiente con el cuadro de valores de los empresarios. Se criticó pero se votó, por ello, en su momento, a UCD: quizá hasta el momento en que se pusieron en duda tanto sus orientaciones básicas como su capacidad de gobierno. Cara al futuro, se duda entre variantes del centro o la derecha, de carácter estatal o regional, en función, en gran medida, de sus probabilidades de éxito.

Pero, en definitiva, izquierda y derecha pertenecen ambas, en el escenario presente de los empresarios, al género de *second best solutions* para un problema que aparentemente, por el momento, no tiene mejor solución. El rechazo del PSOE a la hora de votar *no* es rechazo a la hora de entenderse, pactar, apoyar incluso su gestión cotidiana. Su preferencia por el centro o la derecha no excluye graves críticas y graves dudas sobre su capacidad de alcanzar el gobierno o de gobernar en las actuales condiciones. En ningún ca-

so, sin embargo, se trata de opciones intolerables. Hay en efecto un límite de compatibilidad estructural entre capitalismo y Estado liberal y democrático, entre empresariado y clase política, que a los ojos de los empresarios españoles no se ha transgredido. Con todas las reservas que se quieran, la clase política española ha construido un escenario donde *estos* empresarios (los naufragos de la crisis ya no pertenecen al grupo) han visto cómo sus empresas sobrevivían y se ajustaban parcialmente a la crisis económica, cómo era posible construir organizaciones empresariales, llegar a entendimientos con los sindicatos y con los gobiernos tanto de centro como de izquierda. Con relación a su situación en el punto de arranque del proceso, de gran vulnerabilidad, la historia de sus relaciones con la clase política ha sido un éxito cierto.

Pero también un éxito limitado. No se trata, por supuesto, de que el empresariado no controle el «destino del país». En un país de dimensiones medias y en el marco de las interdependencias nacionales de hoy, el «control del destino» en su sentido estricto, o fuerte, está fuera del alcance de cualquier combinación de grupos sociales, incluida la clase política. Solo puede ser un acto de retórica o un acto real de autodestrucción, y, como tal, incluso la frase pertenece más bien al lenguaje semidelirante de las sectas revolucionarias o contrarrevolucionarias. Los límites de la acción de los empresarios, como de la clase política misma, se plantean en los términos relativos del *grado* de control de la política, la economía y la cultura del país. Los límites del control por parte del empresariado de la clase política, y a través de ella de la política econó-

mica y otras políticas, así como los límites de sus recursos y su capacidad estratégica de ajuste positivo a la crisis económica, son patentes. Pocivos por lo demás a fundirse en el conjunto de las clases medias, los empresarios se sienten asimismo desplazados del centro en el espacio moral de la sociedad.

La historia ha llevado al empresariado español de la campana de cristal del franquismo a una sociedad libre donde había de enfrentarse con la «resistencia de la realidad», unos mercados políticos y unos mercados económicos relativamente abiertos, y una cultura reticente respecto a su actividad, en el marco de una crisis económica, unas luchas partidistas y una construcción gradual y dramática de la opinión pública. Ha quedado así en una situación histórica relativamente abierta, a medio camino, en un escenario institucional y cultural y todavía indeciso, donde no sólo tiene que acabar de ubicarse, sino al que también puede, probablemente, conformar y estructurar de varias maneras.

ANEXO: NOTA METODOLOGICA

La Encuesta a Directivos y Empresarios del Sector Industrial (EDESI 84) fue dirigida por Víctor Pérez Díaz y realizada en el Departamento de Investigaciones Sociales de la Fundación FIES, de la CECA. Formaron parte del equipo investigador Fernando González Olivares y Pilar Rivilla Baselga, y colaboró en la fase de diseño del cuestionario Luis González.

Para la EDESI-84 se proyectó realizar entrevistas a una muestra de directivos y empresarios del Sector Industrial con el máximo nivel ejecutivo (tales como Presidente Ejecutivo, Consejero-Delegado, Administrador Unico, Director General).

MUESTRA

Se diseñó una muestra representativa del conjunto de directivos y empresarios de la industria, y de cada uno de los sectores y provincias elegidos, en proporción al volumen del empleo de tales sectores y provincias. Los sectores elegidos representan aproximadamente al 70 % de la población empleada en la industria. Estos sectores fueron los siguientes:

1. Metal.
2. Química y Caucho.
3. Alimentación, Bebidas y Tabaco.
4. Textil, Confección, Calzado y Cuero.
5. Madera, Corcho y Muebles.
6. Papel y Artes Gráficas.
7. Productos minerales no metálicos.
8. Construcción.

Las provincias, agrupadas por regiones, en que se realizaron las entrevistas fueron las siguientes:

1. Cataluña: Barcelona y Gerona.
2. País Vasco: Vizcaya, Guipúzcoa y Alava.
3. Levante: Valencia, Alicante, Murcia.
4. Madrid.
5. Resto de España: Asturias, La Coruña, Pontevedra, Navarra, Sevilla, Zaragoza.

Se prescindió de las empresas de menos de veinte trabajadores y se fijaron cuotas por tamaños de empresa (según número de asalariados), con los siguientes intervalos:

- 20 a 99 empleados
- 100 a 499 empleados
- 500 y más empleados.

El tamaño de la muestra fue de 700 entrevistas. La muestra real resultante puede verse en los cuadros A y B.

Las fuentes estadísticas a partir de las cuales se diseñó la muestra fueron: el *Censo Industrial de 1978 (Cuadernos Provinciales INE, Madrid, 1980)*, para los siete sectores industriales; la *Encuesta de Población Activa* (cuarto trimestre 1979 EPA, INE, Madrid, 1980) y las *Tablas de Frecuencia de Establecimientos Industriales* de 1980. Se ha hecho una elaboración propia para el sector Construcción, consistente en aplicar la distribución provincial y por tamaños, de las *Tablas de Frecuencia de Establecimientos Industriales* (TFEI) 1980, al volumen de empleo que arroja la EPA (*Encuesta Población Activa, 1978*).

El índice de fiabilidad para el conjunto de la muestra es del 95,5 % ($\Sigma\Sigma$) con un margen de error en el caso más desfavorable (distribución de las respuestas 50/50) del $\pm 3,8$ %.

CUESTIONARIO

El cuestionario, en su mayor parte cerrado y precodificado, de 185 preguntas y con una duración media de 1 hora y treinta minutos, cubrió los campos siguientes:

1. Identificación de la empresa.
2. Economía de la empresa.
3. Relaciones Industriales.
4. Asociaciones y organizaciones empresariales.
5. Política económica.
6. Política social.
7. Política en general.
8. Actitudes generales.
9. Datos personales.

TRABAJO DE CAMPO: CODIFICACION Y ANALISIS

Se encomendó el trabajo de campo a EMOPUBLICA, S. A., que colaboró también en el *pretest* y la confección de la maqueta del cuestionario, así como en la selección final de los puntos de muestreo.

El trabajo de campo fue preparado y coordinado por un equipo compuesto por el Jefe de Campo, un responsable de la coordinación de los trabajos y su control, dos técnicos y cuarenta y ocho entrevistadores, especialmente seleccionados entre personas de alto nivel de cualificación, en su mayor parte postgraduados universitarios o alumnos de últimos cursos en las Facultades Universitarias, principalmente de las de Políticas, Sociología y Económicas. La totalidad de los entrevistadores, aparte de participar en el *briefing* general, celebrado el 14 de octubre de 1983 en Madrid, y en los distintos *briefings* a los equipos regionales, que se celebraron del 20 de octubre al 11 de noviembre, recibieron *briefings* personales por parte del coordinador del estudio.

El trabajo de campo se inició a finales de octubre de 1983 y se concluyó en junio de 1984. La larga duración de trabajo de campo se debió a la difícil accesibilidad y sustituibilidad en caso de negativa de los entrevistados. El cien por cien de las entrevistas se realizó en el lugar de trabajo, una vez obtenida por teléfono una cita —lo que constituyó la parte más laboriosa del trabajo del campo.

La media de gestiones telefónicas para conseguir la entrevista se situó en 25, con un máximo de 75 llamadas y un mínimo de 4. El número total de gestiones telefónicas fue de en torno a quince mil. La duración media temporal para conseguir una entrevista osciló entre un mínimo de seis horas y un máximo de cinco meses y medio, con una media de dos meses. A estas dificultades se unieron, en el caso de las empresas grandes, las dificultades de sustituir al entrevistado por falta de empresas en los casos en que se producía una negativa definitiva.

CUADRO A
MUESTRA REALIZADA

Sectores	Tamaños de empresa (número de empleados)			
	20/99	100/499	+ 500	Total
METAL	50	73	90	213
QUIMICA/CAUCHO	13	31	15	59
ALIMENTACION, BEBIDAS/TABACO	14	15	9	38
CONFECCION, CALZADO Y CUERO	33	48	8	89
MADERA, CORCHO Y MUEBLES	20	3	1	24
PAPEL/ARTES GRAFICAS	9	10	4	23
INDUSTRIA PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	11	9	5	25
CONSTRUCCION	80	31	28	139
TOTAL	230	220	160	610

CUADRO B
DISTRIBUCION POR PROVINCIAS Y REGIONES

	Provincias	Totales por regiones	Porcentaje de cada región s/ Total muestra
CATALUÑA		187	30,65
Barcelona	172		
Gerona	15		
PAIS VASCO		96	15,73
Vizcaya	51		
Guipúzcoa	34		
Alava	11		
LEVANTE		63	10,32
Valencia	37		
Alicante	18		
Murcia	8		
MADRID	170	170	27,86
RESTO		94	15,40
Galicia	31		
Zaragoza	18		
Asturias	13		
Sevilla	14		
Navarra	18		
TOTAL	610	610	100

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BERGER, S., 1985. «El conflicto social en la Francia socialista», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 22.
- BLOCK, F., 1977. «The ruling class does not rule», en *Socialist Revolution*, n.º 33.
- BOURDIEU, P., 1984. «Espace social et genèse de "classes"», en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n.º 52-53.
- BOURDIEU, P., SAINT MARTIN, M., 1978. «Le patronat», en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n.º 20-21.
- FOSTER, G. M., 1967. «Peasant society and the image of limited goods», en POTTER, J. M., DIAZ, M. N.; FOSTER, G. M., *Peasant Society*, Little, Brown and Co., Boston.
- GONZALEZ OLIVARES, L., 1985. «Crisis de la mediana empresa industrial, 1973-1977», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 22.
- GONZALEZ RODRIGUEZ, J. J. y RIVILLA, P., 1985. «Las organizaciones empresariales en el sector Construcción», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 22.
- LINZ, J. J., 1981. «A century of politics and interests in Spain», en BERGER, S. (ed.), *Organizing interests in Western Europe*, Cambridge University Press.
- LINZ, J. J., MIGUEL, A. de, 1966. *Los empresarios y el poder público*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid.
- LOPEZ NOVO, J. P., 1985. «La organización de los intereses empresariales en la industria farmacéutica», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 22.
- LUDEVID, M., SERLAVÓS, R., 1985. «El Fomento del Trabajo Nacional», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 22.
- MARTINEZ, R. y PARDO, R., 1985. «El asociacionismo empresarial español en la transición», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 22.
- MARZAL, A., 1985. «Actitudes empresariales y actitudes de los empresarios», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 22.
- MILIBAND, R., 1969. *The State in capitalist Society*, Basic Books, New York.
- OFFE, C., 1975. «The theory of the capitalist state and the problem of policy formalism» en LINDBERG, L. N.; ALFORD, R., CROUCH, C.; OFFE, C. (eds.) *Stress and Contradiction in modern Capitalism*, Lexington: Heath.
- PANITCH, L., 1979. «Recent theorizations of corporatism», en *The British journal of Sociology*, vol. XXXI, n.º 2.
- PÉREZ DIAZ, V., 1979. *Clase obrera, partidos y sindicatos*, Madrid, Instituto Nacional de Industria.
- , 1980. *Clase obrera, orden social y conciencia de clase*, Madrid, Instituto Nacional de Industria.
- , 1981 (a). «Los obreros ante el sindicato y la acción colectiva», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 6.
- , 1981 (b). «Los obreros ante la empresa», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 7.
- , 1983. «Los nuevos agricultores», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 16.
- , 1984 (a). «La calidad de la educación superior en España y la resignación al status de país periférico», en GARCIA DE ENTERRIA, E. (ed.) *España: un presente para el futuro*, vol. 2. Las instituciones. Madrid: Instituto de Estudios Económicos.
- , 1984 (b). «Gobernabilidad y mesogubernos: Autonomías regionales y neocorporatismo en España», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 21.
- POULANTZAS, N., 1973. «The problem of the capitalist state», en *Ideology in Social Science* ed. Blackburn, New York: Random House.
- RIJNEN, H., 1985 (a). «La CEOE como organización», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 22.
- RIJNEN, H., 1985 (b). «El asociacionismo empresarial en la industria química», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 22.
- SIERRA, F. de la; CABALLERO, J. J.; PEREZ ESCAMILLA, J. P., 1981. *Los directores de grandes empresas españolas ante el cambio social*, Centro de Estudios Sociológicos, Madrid.
- SOLE, C., 1985. «El sistema asociativo en el sector Textil», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 22.
- SKOCPOL, T., 1980. «Political response to capitalist crises: neomarxist theories of the state and the case of the New Deal», en *Politics and Society*, vol. 10, n.º 2.
- , 1984. «Bringing the State back in», en *Bringing the state back in*; EVANS, P.; RUESCHEMEGER, D.; SKOCPOL, T. (eds.); Cambridge University Press.
- USEEM, M., 1984. *The Inner Circle*, Oxford University Press.
- VELARDE, J., 1984. «La organización del capitalismo corporativo español», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 21, págs. 12 y ss.
- WEBER, M., 1944. *Economía y Sociedad*, Fondo de Cultura Económica, Méjico.
- ZUFIAUR, J. M., 1985. «El sindicalismo español en la transición y la crisis», en PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA, n.º 22.