

CORPORATIVISMO Y ARTICULACIÓN DE INTERESES ECONÓMICOS EN LA ESPAÑA CONTEMPORÁNEA ^{1*}

Mercedes Cabrera Calvo-Sotelo y Fernando del Rey Reguillo

Introducción

El vacío existente aún en los estudios sobre grupos de presión empresariales y patronales, con todo, es hoy menor que hace unos años. No sólo se ha investigado, se ha escrito y se han publicado estudios monográficos sobre el tema, sino que estas organizaciones han entrado a formar parte de los estudios históricos más generales. Tanto es así que ya da un cierto reparo referirse a "la patronal" como si se tratara de un bloque homogéneo de actitudes previsibles —tanto desde la lógica puramente económica, como desde la lógica de sus intereses de clase o de sus actitudes políticas—, y se buscan precisiones más matizadas (M. Cabrera y F. del Rey, 1988).

No queremos trazar aquí un balance bibliográfico de la cuestión, sino lanzar algunas cuestiones que se nos plantean a quienes hemos trabajado sobre estos temas. Vaya por delante que lo que nos interesa está más cerca de la historia política y social, de la sociología o la ciencia política, que de la historia económica o la teoría económica. Vamos a plantear una serie de consideraciones previas sobre este tema y, después, sobre la base de las publicaciones existentes para otros países —fundamentalmente el caso italiano—, esbozaremos una periodización explicativa de los motivos y el momento histórico en que empresarios y patronos pensaron en la necesidad de asociarse en defensa de sus intereses; de qué tipo de organizaciones se trata, cuándo se crean y con qué ritmo, y cuál es el grado de corporatización en la representación de intereses.

Algunas cuestiones metodológicas e hipótesis de trabajo

^{1*} Este trabajo constituye una nueva versión, retocada y ampliada, de la ponencia que los autores presentaron al V Congreso celebrado por la Asociación de Historia Económica (San Sebastián, septiembre de 1993).

Creemos que el análisis histórico de las organizaciones empresariales y patronales es un tema en el que deben confluír la historia, la ciencia política y la sociología de las organizaciones. Al hilo de esa confluencia, pensamos que es necesario trascender la consideración de estas entidades como mero instrumento mecánico de transmisión de unos intereses que vienen dados objetivamente por la realidad socio-económica, y conceder toda la importancia que tiene a la decisión de organizarse para la defensa de unos objetivos y la definición de unas estrategias. La "patronal" organizada no es lo mismo que la suma de patronos y empresarios individuales. La "patronal" organizada no es el mero reflejo de unos intereses dados, sino que tiene un papel decisivo en la configuración de esos intereses. En el caso de los empresarios y los patronos, el salto desde la acción individual y la defensa de intereses individuales a la acción colectiva plantea unos problemas específicos, distintos al caso de otros grupos sociales. Empresarios y patronos controlan unos recursos individuales más poderosos que los disponibles por otros grupos, y su campo de acción natural es el mercado, hasta el punto de que es opinión corriente que la acción colectiva organizada es sólo una segunda opción para ellos, ya que traslada el juego "en casa" (la empresa, el mercado) a un terreno más arriesgado, el de lo público, el de la política, frente al cual generalmente sienten grandes recelos. De ello se ha deducido que el recurso a la organización en el caso de empresarios y patronos es una reacción defensiva frente a amenazas exteriores (el Estado y su intervención en ámbitos económicos y laborales, las organizaciones obreras...).

El resultado de esas peculiaridades es que la organización de los empresarios y patronos suele ser más fragmentaria en su sistema de representación, que los mecanismos de representación y de toma de decisiones vienen normalmente mediados por las distintas dimensiones de las empresas que forman parte de las organizaciones, y que raramente recurren a prácticas que son frecuentes en la organización de otros intereses. La formalización e institucionalización de las organizaciones patronales y empresariales, con la consiguiente consolidación de grupos dirigentes de "expertos" y "funcionarios" para los cuales los intereses individuales de cada uno de los empresarios son un elemento más, por importante que sea, en su cálculo de intereses, constituye una fuente de conflictos permanente. Las organizaciones tienen que adaptarse y ser capaces de conciliar diferentes lógicas: la que responde a la lógica de sus miembros y que exige una estructura que respete la disparidad de intereses, con la lógica de sus interlocutores, públicos o privados, que exige estructuras más unitarias e inclusivas; ambas deben hacerse compatibles con la lógica de la definición de objetivos claros y con la necesidad de disponer de estructuras capaces de ofrecer bienes y servicios a sus miembros.

A pesar de todas estas prevenciones, es un hecho que empresarios y patronos, en todas partes, han tendido desde hace aproximadamente un siglo a organizarse y, aún más, a crear grandes organizaciones-cúpula —*peak associations*—, que integran amplios intereses y alcanzan el

reconocimiento como actores públicos, desempeñando funciones decisivas en el contexto político de la definición y negociación corporativa de intereses, e interfiriendo en la lógica estricta del mercado. También es cierto que estas organizaciones responden a tipologías diferentes en los distintos países y que los niveles de corporatización en la representación de intereses varían de unos momentos históricos a otros y de unos países a otros.

Algunos de los últimos estudios realizados para el análisis de las organizaciones empresariales (Schmitter, 1985; Cohen, 1988; Marin, 1988; Lanzalaco, 1989 y 1990; Moneta, 1992), plantean toda esta serie de problemas —y otros más—, y sugieren tipologías organizativas y modelos aplicables al desarrollo histórico de estas organizaciones. Así, el criterio funcional permite distinguir entre organizaciones con finalidad económica —grupos de presión, *trade associations*— y organizaciones con finalidad sindical —asociaciones patronales, *employers associations*—. El criterio sectorial permite clasificarlas según el sector económico cuyos intereses representan o defienden, o la rama específica dentro de cada uno de ellos. El criterio territorial distingue entre organizaciones de ámbito nacional, regional, local... Y el criterio del grado organizativo distingue entre aquellas que asocian directamente a las empresas, y las que agrupan asociaciones y sólo indirectamente a las empresas. La combinación de estos cuatro criterios permite definir de qué tipo de organización estamos hablando.

En cuanto al sistema global de organizaciones empresariales existente en un momento dado, cabe distinguir diversos modelos según la existencia de uno, varios o ningún eje de diferenciación *fuerte* (político, étnico-religioso, sectorial, funcional, institucional, de dimensión de los miembros) predominante en el conjunto de estas organizaciones. Cuando son varios los ejes de diferenciación fuerte, el sistema de representación es segmentado (caso italiano actual); cuando uno de los ejes asume importancia decisiva, el sistema es homogéneo (casos sueco, alemán y suizo por el eje funcional; caso francés por el sectorial); y cuando no hay ninguno *fuerte*, el sistema es hegemónico (caso inglés o español con la CEOE)².

También se han acuñado modelos de periodización en la organización de intereses y en la aparición de las *peak associations* —al menos las conocemos para el caso italiano en los trabajos de Moneta y Lanzalaco—, que suelen distinguir una serie de fases. Una *fase de difusión*, en la que aparecen las primeras asociaciones, en principio escasamente representativas y muchas de ellas de promoción o recreativas, que más tarde dan paso a una primera articulación sobre criterios funcionales, sectoriales y territoriales. Esta fase puede ser más o menos larga, en gran medida según

² Esta es, al menos, la clasificación que establece Lanzalaco (1990).

se trate de países de industrialización temprana o tardía, y puede dar lugar a combinaciones diferentes de modelos organizativos que, aunque primitivos, tendrán gran relevancia en la evolución posterior. Gran importancia tuvo para ulteriores desarrollos el que se produjera o no una diferenciación funcional explícita, es decir, que aparecieran organizaciones patronales —sindicales— separadas y distintas de las asociaciones económicas. A la fase de difusión le siguió una *fase de integración* en la que se produjeron los primeros procesos de coordinación y centralización entre asociaciones, pudiendo primar en ellos combinaciones distintas de criterios. Pudo haber tendencia a procesos de integración sobre bases nacionales y especializadas por sectores de producción, o a procesos de integración sobre bases territoriales e intersectoriales; pudo darse este proceso de integración en organizaciones patronales, pero no tanto en organizaciones económicas en los casos en que ambos tipos de organizaciones existieran de forma separada. En ello influyeron tanto factores ambientales, externos, como factores endógenos derivados de las características de las organizaciones ya existentes. Así, entre los primeros cabe mencionar el carácter territorialmente diferenciado del proceso de industrialización o los diferentes modos de manifestarse el conflicto social, tanto por las características del mercado laboral como por el tipo de sindicalismo obrero mayoritario y la existencia o no de un partido socialista con fuerte presencia parlamentaria, el carácter unitario o descentralizado del Estado y la existencia de uno o más de un centro en la estructura socioeconómica del país en cuestión. En cuanto a los factores endógenos, es muy importante retener las características del asociacionismo antes de que comenzara el proceso de integración: si existían o no asociaciones económicas de ámbito nacional antes de que estallara el conflicto sindical, si primaban las asociaciones de carácter regional e intersectorial, etc.

A la fase de integración le siguió otra de *penetración y consolidación* de esas *peak associations*, en la que éstas alcanzaron un mayor grado de autonomía respecto a las influencias ambientales y de sistematicidad e interdependencia entre sus partes. En este momento puede establecerse si se trata de organizaciones fuertes o débiles, características que se derivan en gran medida de las acumuladas en etapas anteriores, aunque puede ocurrir que algún factor —por ejemplo una intervención intencionada y reguladora desde el estado, como en el caso italiano bajo el fascismo—, introduzca giros decisivos en las tradiciones organizativas. A esta fase puede haberle seguido otra —u otras— de *racionalización* posterior, de adaptación de la organización a los cambios en la estructura económica y en los intereses individuales de sus miembros, o a los cambios en los interlocutores, muy especialmente en el Estado, dado su progresivo protagonismo en los ámbitos económico y social después de la II Guerra Mundial.

Por fin, dentro de este cuadro de propuestas de análisis, hay que referirse a aquellas que hacen referencia a las organizaciones empresariales y patronales en el marco del conjunto de las

organizaciones representativas de intereses, es decir, al debate despertado por las corrientes corporativistas³ o neocorporativistas. Mientras los "pluralistas" tienden a opinar que el número de intereses potenciales en una sociedad es indefinido y son fundamentalmente indeterminados a la hora de distinguirlos y organizarlos, los "corporativistas" afirman que unos intereses están más indeterminados que otros, que las organizaciones de empresarios y obreros no son como las demás y que ocupan lugares de mucha mayor importancia estratégica. Dentro de una mayor preocupación en todos los autores por las tradiciones históricas, los "corporativistas" sostienen la existencia de un corte histórico: si hasta la Primera Guerra Mundial cabe hablar de un tipo de organización pluralista y voluntaria, a partir de entonces, con la presencia de partidos de masas, grupos de interés organizados con múltiples objetivos, dirigentes profesionalizados y burocracias, se entraría en un "modelo corporativista" de formación de intereses. P. C. Schmitter, uno de los máximos representantes de esta escuela, ha señalado como características esenciales de esta perspectiva corporativista de representación de intereses las siguientes: la progresiva existencia de monopolios de representación de intereses; el surgimiento de jerarquías entre asociaciones con pretensiones de coordinar y subordinar las actividades de todos los sectores económicos y sociales; la escasa voluntariedad en la adhesión a ciertas asociaciones, que, además, tratan de evitar que surja competencia entre ellas; el papel activo, y no meramente pasivo, de estas organizaciones en la identificación y formación de intereses, así como su papel también activo, y no de mera transmisión de preferencias, a través de su corresponsabilidad en decisiones de política pública; el papel también activo, y no pasivo, del Estado en la definición, deformación, estímulo o regulación, de las actividades de las asociaciones. El Estado puede moldear los intereses mediante la atribución de recursos y poderes públicos a grupos particulares, y, como consecuencia de esto último, es necesario poner en cuestión la autonomía de estas entidades respecto al Estado. En resumen, que ha vuelto a saltar a primer plano la cuestión de la representación y de la relación entre sociedad civil y Estado.

Consideraciones sobre el caso español

³ Aquí preferimos utilizar el término corporativismo antes que el de *corporatismo*, por considerar que el segundo, muy en boga en la literatura sociológica reciente en nuestro país, no es una traducción correcta al español. Con todo, los contenidos de los que partimos en la utilización del primer término hacen referencia a las teorías y debates englobables en el citado concepto de *corporatismo*.

Hace poco se ha puesto de manifiesto un matizado optimismo respecto al balance que ya puede hacerse de los estudios existentes sobre las organizaciones empresariales y patronales, de carácter general unos, sectorial o local/regional otros (M^a Esther Martínez Quinteiro, 1991). Efectivamente, podemos hacer una cierta reconstrucción global, con mayor fundamento para unos períodos que para otros, del surgimiento y la tipología de las organizaciones patronales, aunque se trata en muchas ocasiones de aproximaciones puramente descriptivas, hechas con mayor o menor finura.

Si recorremos las sugerencias apuntadas en el apartado anterior y vamos a buscar información para cubrirlas en la bibliografía existente, tropezaremos no obstante con grandes vacíos en cuanto a los procesos de formación de las organizaciones —por difusión o por penetración—, su grado de institucionalización —autonomía y sistematicidad—, o su organización interna —desde las asociaciones de base a la cúpula organizativa, liderazgo, servicios ofrecidos—. Y aunque donde más se ha abundado ha sido en su comparecencia pública, en muchas ocasiones resulta imposible calibrar su grado de eficacia en la representación de los intereses de sus miembros, por un lado, y en la definición de estrategias puramente organizativas, por otro, así como en su contribución a la estabilidad o inestabilidad de las situaciones políticas.

Lo que sigue, por tanto, es más una propuesta de análisis que el resultado más o menos definitivo de un balance ya realizado de manera exhaustiva.

Los primeros pasos en la integración de intereses económicos. Del 98 a la crisis de la Restauración

En verdad no es mucho lo que sabemos sobre las asociaciones económicas a lo largo del siglo XIX. Aunque ya disponemos de valiosos estudios —en general puntuales en exceso, quizás— no disfrutamos todavía de la perspectiva necesaria para llegar a unas conclusiones mínimas de carácter global. Sea porque es una fase todavía de indefinición de esos grupos, sea porque carecemos del número suficiente de estudios que nos aproximen a su conocimiento, lo cierto es que siempre solemos fijarnos en los años ochenta-noventa de aquella centuria como el momento de su definitivo despegue. Es entonces, al hilo de las polémicas entre librecambismo y proteccionismo, cuando nacen, crecen y se van desarrollando las organizaciones económicas. Si bien sabemos también por estudios parciales que entre la caída del Antiguo Régimen y las fechas indicadas ya funcionaban entidades de similar naturaleza, con una cierta capacidad de influencia y un cierto radio de acción; eso sí, mucho más limitados que los que se alcanzarán en las últimas décadas de la centuria.

En el último cuarto del ochocientos, con todo, lo que continúa primando es la representación individualizada de intereses económicos más que la presión colectiva a través de grandes organizaciones. Representación individualizada de intereses que encuentra su campo natural de actuación en las estructuras caciquiles, las cuales conservarían su vigor en la mayor parte de España hasta bien entrado el siglo XX (J. Varela Ortega, 1977).

La cuestión de la persistencia del caciquismo como sistema que encauza los impulsos y demandas de la sociedad —por lo que aquí nos preocupa, los intereses económicos— para ponerlos en contacto con la administración y la clase política, lleva a plantearse la pregunta de cómo se conciliaban esas estructuras de representación con la movilización auspiciada por las organizaciones económicas a finales del XIX. El interrogante a responder es si aparecían como realidades complementarias, o si, por el contrario, las organizaciones económicas surgieron precisamente para suplir las carencias que el sistema caciquil era incapaz de cubrir. Sea como fuere, lo que resulta incuestionable es que ese proceso de *corporatización* se inicia, si bien con timidez, en un período de marcada estabilidad política dentro de nuestro país. El sistema político de la Restauración inspirado por Cánovas del Castillo funcionó relativamente bien hasta más o menos la crisis del 98. Conservadores y liberales se venían sucediendo en el ejercicio del poder de manera alternante sin grandes dificultades; la política se desarrollaba todavía en círculos muy reducidos —era una política de "notables" o de "amigos políticos"—; la sociedad apenas si presentaba índices de movilización política destacable, y todavía no se habían dejado notar con alguna relevancia las fuerzas que, situadas al margen del sistema, progresivamente lo iban a complicar poniendo en cuestión sus cimientos (regionalistas, republicanos, socialismo, anarcosindicalismo, etc.).

Las primeras grandes organizaciones económicas aparecen, por consiguiente, en unos años de relativa estabilidad política. Pero las razones de su aparición hay que buscarlas en un ámbito relativamente ajeno al mundo político, y ese otro ámbito es de naturaleza fundamentalmente económica, aunque no desvinculado como es natural del mundo de las decisiones políticas. Son motivaciones económicas las que llevan al nacimiento de las primeras grandes asociaciones empresariales en la historia de nuestro país (la política arancelaria en un plano privilegiado, aunque no constituye el único factor). Mas esto no significa que el Estado liberal, el Estado de la Restauración, aunque heredero de una tradición que en teoría le empujaba a situarse en un plano de inhibición frente a los problemas del mercado y de la sociedad civil, esto no significa, decimos, que dicho Estado se mantenga al margen de los impulsos indicados. Antes al contrario, desde fechas tempranas, el Estado y la clase política del período se preocuparán de ir creando el marco institucional dirigido a encauzar esos intereses económicos incipientemente movilizados en abierto contraste con la desmovilización que a todos los efectos arrastraba la sociedad española de la época.

Por tanto, desde el Estado no sólo no se obstaculiza el proceso de corporatización de las fuerzas económicas —aunque pueda resultar contradictorio con lo que es la naturaleza del Estado liberal—, sino que se sientan las bases legales para su crecimiento. A ello respondió la propia ley de asociaciones de 1887, a cuyo amparo se fueron constituyendo los sucesivos grupos económicos, y toda la serie de disposiciones legales que con posterioridad, y con diferente éxito, vinieron a completar la política auspiciada desde las instancias públicas (ley reguladora de las Comunidades de Labradores de 1898, ley de Sindicatos Agrícolas de 1906, ley de reorganización de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de 1911, o, entre otras medidas legales, los decretos relativos a la oficialidad de las Cámaras Agrarias de 1890 y 1919).

Una de las prioridades que se nos ocurre deberían cubrirse a corto plazo es el estudio pormenorizado de toda esa legislación en el contexto en el que se va promulgando. Porque realmente no sabemos casi nada al respecto: no conocemos con detalle a qué impulsos o polémicas responden esas disposiciones legales, ni en qué medida se reflejaron en las discusiones del Parlamento, o si hubo o no debates sobre su virtualidad, alcance y trascendencia. Mas lo que sí resulta evidente es que, al mismo tiempo que en la sociedad se asiste al reagrupamiento de intereses indicado (al hilo de las luchas en torno al arancel o del rechazo de la política fiscal), también en el Estado y en amplios sectores de la clase política madura el deseo de que esas fuerzas encuentren plataformas de diálogo y de intermediación de intereses con respecto a los poderes públicos.

Todo lo apuntado no significa, empero, que ese doble proceso se manifieste en términos idílicos y de mutua coordinación. Es más, desde el principio surgirán los problemas y las rivalidades inter e intrasectoriales —dada la pluralidad y disparidad de intereses que recogen en su mismo origen los grupos surgidos—, así como graves dificultades en el diálogo entre las distintas organizaciones económicas y la administración pública. Las movilizaciones auspiciadas por las organizaciones económicas en torno al 98 disipan cualquier duda al respecto (C. Serrano, 1987/J. G. Cheyne, 1967). Bien pensado, y mirando en su globalidad la sociedad española de fin de siglo, el primer movimiento serio que de algún modo conmovió la balsa de aceite que hasta entonces fue la Restauración vino protagonizado por las organizaciones económicas (Cámaras de Comercio, Cámaras Agrarias y otras organizaciones autónomas), que se situaron en vanguardia bajo las banderas regeneracionistas y sus líderes (Costa, Paraíso, Alba...). Antes de que los movimientos regionalistas entren en escena, antes de que el republicanismo se reagrupe en parte de la mano de Lerroux, y antes también de la ascensión de los movimientos sindicales, del anarquismo o del socialismo —que, en puridad, hasta la guerra del 14 no constituyen un problema serio para el régimen—, antes de que se produzcan todas esas movilizaciones parciales ya habían irrumpido con cierta fuerza los intereses económicos organizados, alimentando campañas de protesta tan señaladas

como las que encarnaron la Liga Nacional de Productores o la Unión Nacional de Joaquín Costa. Es importante indicar este hecho como punto de reflexión, aun cuando no se pueda tampoco pasar por alto que aquellas campañas terminaron como el rosario de la aurora agotadas en su propia debilidad, en las contradicciones de los intereses agrupados y en una flagrante fragmentación interna.

Desde el Estado se tomó buena nota de la contestación sufrida y se pretendió encauzarla por la vía del diálogo para en cierto modo controlar el movimiento, lo cual constituye una buena muestra de la importancia que le concedieron los contemporáneos. Un paso en esa idea fue la conversión de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación en organismos oficiales. Ahora bien, tales objetivos se frustraron bien pronto: lejos de alcanzar el control de los intereses organizados, la idea sirvió para todo lo contrario, para reforzar la corriente asociativa autónoma que se venía construyendo espontáneamente al margen de las estructuras del Estado. Se trataba de asociaciones económicas —*trade associations*—, nacidas o potenciadas para la promoción y defensa de los intereses económicos representados frente a las políticas arancelaria y fiscal del Estado. Las asociaciones surgidas en el ámbito agrario y ganadero —la Asociación General de Agricultores y la Asociación de Ganaderos del Reino— se predicaban de alcance nacional, sin definiciones funcionales ni especificación de las "dimensiones" o características de sus miembros: grandes o pequeños propietarios, arrendatarios, aparceros..., todos cabían en ellas, bien individualmente bien a través de asociaciones de ámbito local o sectorial. No sabemos si fueron resultado de movimientos de integración a partir de asociaciones ya existentes, aunque da la impresión de que surgieron tanto por "difusión" como por "penetración"; es decir, agruparon sociedades ya existentes o que se fundaron con posterioridad, pero posiblemente también apadrinaron el surgimiento de nuevas asociaciones. En cualquier caso, y esto es una mera hipótesis, su peso en la vida social y política parece más bien resultado de la personalidad política de sus cargos directivos y de su vinculación con el régimen que de la capacidad de representación de sus miembros. Nada desdeñable, por otra parte, pues tanto la Asociación General de Agricultores como la Asociación de Ganaderos constituían la punta de un iceberg integrado por un cosmos amplísimo y muy atomizado de organizaciones menores, cuya irradiación no solía superar, en la mayor parte de los casos, el marco de la provincia, la comarca o la localidad (círculos de labradores, sindicatos agrícolas, sociedades sectorialmente especializadas, etc.).

En cuanto a los intereses industriales cabe decir que promovieron, al menos en dos ocasiones, procesos de integración de intereses, en ambos casos por razones económicas y, más en concreto, de defensa de políticas proteccionistas. El primer intento fue el protagonizado por los industriales textiles catalanes ya desde el Sexenio revolucionario (M. Izard, 1979) y que, aunque se frustró en su intención de generalizarse a todo el país, acabó propiciando la fundación del Fomento

del Trabajo Nacional en 1889. Pocos años más tarde, en 1893-94, fueron los industriales vizcaínos los que promocionaron un movimiento de integración tras un gran mitin celebrado en Bilbao contra la política de tratados comerciales, al que acudieron sobre todo catalanes, vizcaínos y asturianos. La Liga Nacional que de allí salió tuvo una vida lánguida que terminó apenas cinco años más tarde, en gran medida por la temprana defección de los catalanes. Pero lo que sí cuajó fue una Liga Vizcaína de Productores que agrupó, sobre todo, los intereses siderúrgicos de aquella provincia (E. Lasa Ayestarán, 1978/I. Olábarri, 1978/I. Arana, 1988). Así pues, en el sector industrial lo que primó fueron las organizaciones de ámbito regional, con una especialización sectorial tácita dado el peso de los intereses textiles en el primer caso y los siderúrgicos en el segundo. Razones de defensa de intereses económicos impulsaron también en los últimos años del siglo pasado y primeros del XX procesos de integración sectorial más especializados de ámbito nacional —como la Asociación Nacional de Industrias Metalúrgicas, la Asociación Nacional de Navieros, la Hullera Nacional, etc. (F. Erice, 1980/M. González Portilla, 1985/G. Ojeda, 1985).

Puede decirse que la fase de difusión en el caso español fue breve y que muy pronto apuntaron los procesos de integración. Las razones de aquélla y de la dispersión que presidió los primeros movimientos de integración residen en la industrialización tardía y en los fuertes desequilibrios regionales que la caracterizaron. La interferencia de estos desequilibrios económicos con la puesta en cuestión, por otro lado, del carácter unitario del Estado español de acuerdo a procesos políticos relativamente al margen, imprimieron una dinámica específica al proceso organizativo de los intereses económicos.

La década de los años diez asistió a una reformulación del asociacionismo empresarial y patronal como consecuencia de los nuevos desafíos que se abrieron por entonces en la sociedad española. Dos son las razones básicas que llevaron a la consolidación de un tipo nuevo de asociación empresarial bastante distinto a los ya existentes. La primera razón fue la política de reforma social asumida por el Estado desde principios de siglo con vistas a la mejora de las condiciones de vida y trabajo de las masas asalariadas. La segunda razón tiene que ver con el crecimiento sin precedentes que van a experimentar las organizaciones obreras, sobre todo durante los años de la Primera Guerra Mundial y en la inmediata posguerra. Como respuesta a tales dinámicas proliferaron las organizaciones de defensa o de resistencia patronal, organizaciones específicamente dirigidas a afrontar los retos del mundo del trabajo. Esto no significa que las anteriores organizaciones económicas dejaran a partir de este momento de funcionar. Entre otros motivos de carácter estructural, los desajustes económicos producidos por la contienda continuaron justificando sobradamente su razón de ser. Se mantuvieron en vigor, así pues, pero, además, ahora ampliaron sus funciones o auspiciaron el nacimiento de entidades especializadas en las cuestiones sociolaborales.

Este nuevo asociacionismo, que introdujo el lenguaje de la defensa de intereses de clase, implícita o explícitamente sí trató de promover la especialización funcional en la integración asociativa a nivel nacional y dió lugar a la creación de la Confederación Patronal Española, que pretendió ser una gran entidad representativa de los intereses de todos los empresarios y propietarios en tanto que "empleadores de trabajo". Aunque la Patronal surgió con fuerza tropezó tanto con dificultades "ambientales" como con la interferencia de las asociaciones económicas ya existentes, organizadas regionalmente en consonancia con dimensiones empresariales distintas. No cabe echar en saco roto que uno de los mayores protagonistas de la promoción de la Confederación Patronal fue el sector de la construcción, cuyos problemas eran mucho más parecidos en los distintos puntos del país que los de otros sectores más claramente industriales. Aún más, al mismo tiempo que surgía la Confederación Patronal lo hacía otra gran organización, la Confederación Gremial Española que, de hecho, separaba la representación de sectores comerciales y gremiales cuyos intereses no coincidían ciertamente ni con los de la construcción ni con los de los industriales textiles o siderúrgicos (I. Olábarri, 1982/F. del Rey, 1992/S. Bengoechea, 1991/M. Sellés, 1991).

La coyuntura comprendida entre 1914 y 1923 se erige, sin duda, como una etapa clave en la historia del proceso de corporatización de las fuerzas económicas españolas. Resulta clave tanto por el desarrollo sin precedentes que experimentan como por el protagonismo que alcanzan en todas las vertientes de la vida colectiva, en un período singularmente agitado de nuestra historia reciente. Tanto es así que sin tener en cuenta su concurso no pueden entenderse los muchos problemas acumulados en un momento tan crucial: el desigual impacto de la guerra en la economía española y la difícil vuelta a la normalidad de la postguerra, la reformulación de las relaciones laborales, el nacimiento de la previsión social, la irrupción desestabilizadora del sindicalismo revolucionario, la violencia de diferente signo y el "pistolero", el pretorianismo y la propia crisis del sistema político de la Restauración.

Aun así, la contribución de las organizaciones patronales al proceso que llevó a la Dictadura de Primo de Rivera —con ser importante— resultó desigual y difícil de precisar o medir en toda su globalidad, aunque en algunos casos (Confederación Patronal Española, Fomento del Trabajo Nacional) esa responsabilidad resulta evidente. Pero por encima de este problema, lo que está claro es que en estos años el empresariado no supera la fase del asociacionismo pluralista, por más que las organizaciones se revelasen cada vez más fuertes e influyentes. Como es lógico, tal fragmentación organizativa no ayudó para nada a la estabilidad y gobernabilidad del sistema de la Restauración. De ahí partió, sin duda, y al margen de la implicación más o menos directa de algunas entidades, la contribución más importante de las fuerzas económicas a la crisis política del período, aparte de las actitudes obstruccionistas que con no poca frecuencia fomentaron. La proliferación de asociaciones

con intereses encontrados, y a veces irreconciliables, configuró una realidad altamente conflictiva en sus mutuas relaciones y en las relaciones de todas ellas con los poderes públicos. Y en el mismo orden de cosas, no es casualidad, tampoco, que en estas fuerzas encuentren amplio eco las teorías organicistas y corporativistas dirigidas a sustituir total o parcialmente el sistema de representación basado en el sufragio universal. La reivindicación de una estructura política (el "parlamento del trabajo", el "parlamento económico") que miraba a sustraer del control del Parlamento clásico amplias parcelas en la toma de decisiones relativas a la política económica o social, naturalmente, preparó el terreno, junto con otros factores por todos conocidos, al advenimiento de la Dictadura de Primo de Rivera (F. del Rey, 1992).

Pese a lo cual hay que dejar sentado, conviene reiterarlo, que desde el Estado y la clase política se venía alimentando desde principios de siglo una estrategia propicia a crear plataformas de intermediación de intereses donde las fuerzas económicas pudieran dejar oír su voz. A ello respondió la creación del Instituto de Reformas Sociales o del Instituto Nacional de Previsión en lo que hace a la política social; y, en lo que se refiere a la política económica, la constitución de organismos como la Junta de Aranceles y Valoraciones, el Consejo Superior de Cámaras, la Comisión Protectora de la Producción Nacional, el Consejo Superior y los Consejos Provinciales de Agricultura y Ganadería, las juntas de subsistencias, y un largo etcétera de otros organismos que fueron viendo la luz en aquel período conforme las circunstancias lo demandaron. Ello a pesar de que todavía no estaba claro, ni siquiera en los ámbitos de la administración, en quién recaía la legítima representación de los intereses económicos, lo cual suponía una dificultad adicional nada despreciable y a veces casi insalvable. Desde las instancias políticas del viejo Estado liberal, por tanto, se quiso asumir e integrar la oleada corporativa, pero no bajo coordenadas de coerción sino abriendo las puertas a un engranaje donde pudieran competir y rivalizar las distintas asociaciones en presencia, en pos de la construcción de un sistema de representación de intereses que —en el ámbito económico, laboral y político— contribuyese a estabilizar el régimen. Con todo, ese ideal, repetidamente asumido por los responsables políticos del momento, no prosperó.

Corporativismo y dispersión de intereses en la Dictadura de Primo de Rivera

Los años finales de la Restauración mostraron la imposibilidad de articular políticas de diálogo acordes con todos los intereses en juego. La Dictadura de Primo de Rivera, sin embargo, y pese a los recelos iniciales con que fue recibida por parte de algunos sectores patronales —los menos

en verdad—, despertó una gran confianza en los círculos económicos, tanto en las pequeñas como en las grandes empresas, tanto en el campo y en el mundo urbano como en la agricultura, en la industria o en los ambientes mercantiles y financieros. El tiempo se encargaría, sin embargo, de echar paulatinamente por tierra las esperanzas depositadas en las nuevas autoridades políticas. Salvo para un grupo minoritario de grandes industriales —casi todos vascos y catalanes— representados en la recién nacida Federación de Industrias Nacionales, el diálogo de las fuerzas económicas con la Dictadura no iba a resultar tan fácil como en un principio pudo imaginarse.

Conforme a las corrientes de pensamiento corporativistas que, en sus distintas versiones y matices, se hallaban en boga en la coyuntura que llevó al golpe del 13 de septiembre de 1923, mucha gente soñó con la posibilidad de —parcial o enteramente— estructurar la sociedad española de acuerdo a fórmulas de aquella naturaleza; empezando por los responsables políticos del régimen y siguiendo por amplios sectores sociales vinculados al maurismo, al catolicismo social, al tradicionalismo, pero también a la intelectualidad, al socialismo o a grupos reformistas (la actitud de *El Sol* resulta paradigmática en este sentido). Como es obvio, atendiendo a los distintos discursos políticos de las organizaciones patronales en la etapa previa, los intereses económicos no se hallaron ni mucho menos al margen de tales modas. Tanto en el terreno de las instituciones políticas que se pretendía crear, como en el más reducido ámbito de la representación de intereses económicos o en el plano laboral, desde muy pronto el régimen primorriverista pareció hacerse eco de tales anhelos. Es más, en ellos quiso encontrar su más importante fuente de legitimidad y su razón de ser una vez que se planteó abiertamente la idea de crear una nueva legalidad con visos de prolongarse indefinidamente en el tiempo. Pero también desde muy pronto se fueron advirtiendo las dificultades inherentes a tales objetivos (M. T. González Calbet, 1987).

Quizás fue en el terreno de la política económica donde más pronto se advirtieron los obstáculos para crear sólidas bases de representación corporativa sin levantar suspicacias en los diversos intereses afectados. Y eso por la sencilla razón de que la política económica puesta en marcha por la Dictadura, conforme a los tres principios de nacionalismo, intervención y reforzamiento arancelario, no fue recibida con la misma expectación por todas las fuerzas económicas en presencia. Fueron sobre todo las grandes empresas industriales y las élites financieras las que no regatearon aplausos a tales directrices, y no por casualidad serían estos grupos también los que de forma más rentable capitalizarían los resultados de esa nueva "era de cemento y carreteras", confederaciones hidrográficas y obras públicas abierta por la Dictadura. No ocurrió lo mismo con los industriales más modestos ni con los sectores mercantiles vinculados al sector de la exportación. Ni por supuesto tampoco con aquellos intereses agrarios, exportadores o no, que asistían alarmados a la apuesta modernizadora que la Dictadura hizo en favor casi exclusivo del mundo urbano y de los

intereses industriales vascos y catalanes. En el campo, con una conciencia de abierta discriminación, pronto se tuvo claro que la retórica sobre el "despertar rural" que salía de los círculos del nuevo poder político no se iba a traducir en la práctica en una renovación estructural de la agricultura.

A todo esto se iban a añadir progresivamente otra serie de agravios que, en los círculos económicos, poco a poco irían ampliando el frente de los descontentos respecto a la política dictatorial. Primero fue la política fiscal puesta en marcha por José Calvo Sotelo, que, dirigida a disminuir y castigar la ocultación fiscal en la riqueza territorial, industrial y mercantil, se granjeó al instante la enemistad de los terratenientes y de buena parte del empresariado urbano, especialmente los comerciantes más modestos y los pequeños industriales, dolidos porque la presión fiscal no recayese con más fuerza sobre los sectores capitalistas más boyantes. Justamente aquéllos que, a ojos de todo el mundo, se llevaban la parte del león en la fase expansiva que atravesaba la economía española. Pero ni siquiera en estos últimos dejaría de aflorar a la larga el descontento, y ello porque, ya avanzada la Dictadura, se comenzó a considerar como aventuradas algunas de las decisiones económicas tomadas por los responsables políticos. En concreto, por un lado, se desestimó lo que se consideraba excesivo intervencionismo estatal; y, por otro, se advirtió que la política de obras públicas —que tantos beneficios había reportado a los grandes industriales— iba adquiriendo un ritmo excesivo, imposible de asumir por la industria y los recursos nacionales, y peligroso en cuanto podía traducirse en un aumento de las importaciones. Por no olvidar, además, los fuertes resentimientos que en los círculos financieros levantó la caída del valor de la peseta y su persistente inestabilidad en los años finales de la Dictadura (J. L. Gómez Navarro, 1991/S. Ben-Ami, 1984/J. Velarde, 1973).

Ahora bien, si la política económica dictatorial contribuyó a sustraer al régimen apoyos entre los grupos económicos y empresariales, no es menos cierto que va a ser en el ámbito de la política social donde se va a constituir un auténtico frente patronal frontalmente crítico con la gestión de las autoridades primorrriveristas. Y es que la Dictadura inauguró una política social que, pretendiendo lograr el apoyo de la clase obrera, no dudó, llegado el caso, en pasar por alto los intereses creados. Partiendo de esta evidencia y de que la Unión General de Trabajadores se llevó la mejor parte a efectos representativos en la maquinaria corporativa que se erigió (los comités paritarios), a costa del sindicalismo católico y de los Sindicatos Libres, no tiene nada de extraño, en lógica consecuencia, que los socialistas colaborasen con el nuevo orden político y que hicieran suyas las conquistas sociales alcanzadas.

Aun cuando en este período se logró la *paz social* y el número y la intensidad de las huelgas se redujeron drásticamente, en los medios patronales no se pudo eludir la impresión de que los obreros, y el sindicalismo socialista por más señas, aparecieran como los niños mimados del

régimen. Como ya ocurriera en los años finales de la Restauración, los patronos sentían que España, rompiéndose sus esperanzas depositadas en el cambio de régimen en 1923, se convertía en laboratorio de ensayo de todas las novedades sociales. Tanto fue el malestar que la evolución institucional del Estado primorriverista en el plano laboral se llegó a percibir como peligrosa por supuestamente socializante. Y es que, ciertamente, con la Dictadura es cuando por primera vez en la historia de España se racionaliza y se reúne toda la legislación laboral en un Código de Trabajo; es también cuando se plantea la necesidad de extender la reforma social al mundo agrario remediando injusticias seculares; sin olvidar, además, la sensación creciente de discriminación que en el juego de los comités paritarios se apoderó de los representantes patronales. Inicialmente, algunas entidades empresariales como la Confederación Patronal Española se habían mostrado favorables a la creación de órganos de conciliación social donde poder canalizar pacíficamente las diferencias de patronos y obreros y disciplinar a los sindicatos. Pero, aparte de que el costeamiento de los comités paritarios recayó exclusivamente sobre los patronos, estos organismos sirvieron para fortalecer a los socialistas y dieron pruebas de una exquisita independencia en el arbitraje de los conflictos laborales. Ante ese panorama, a partir de 1927, y de forma creciente en 1928 y 1929, las principales organizaciones patronales del país forjaron, en impremeditada alianza, un frente crítico contra la Organización Corporativa donde en puridad no faltó prácticamente nadie. En esas fechas las fuerzas económicas se habían alejado tanto de la Dictadura que ya se consideraban casi completamente ajenas al régimen.

Puede concluirse, pues, que, más que a las fuerzas económicas, corresponde a las nuevas autoridades políticas el protagonismo en las tendencias corporativas de la sociedad española, más intensa en su dimensión sociolaboral que en su dimensión económica (con ser destacables aquí hechos como la creación del Consejo de Economía Nacional y la aparición, después, de una serie de organismos y comités reguladores de la actividad económica que abrieron las puertas a la voz de patronos y empresarios). Con todo, la concepción de un Estado corporativo pleno no terminó de ser asumida totalmente por el régimen y, por tanto, y con la matizable excepción de la política laboral, nunca llegó a salir de la teoría para convertirse en práctica social. Incluso en el terreno laboral el papel del Estado, una vez constituida la Organización Corporativa Nacional, fue muy reducido. Se permitió el pluralismo sindical y patronal y no existieron apenas interferencias de las autoridades políticas en la dinámica de los comités paritarios (Ben-Ami, 1990 y Gómez Navarro, 1991).

Por último, en su vertiente estrictamente política, tampoco la Dictadura avanzó gran cosa en el camino de la representación y articulación de los intereses económicos, aun con reconocer que con la constitución de la Asamblea Nacional Consultiva se introdujo por primera vez en España el ingrediente corporativo en un órgano político. Formalmente, el sistema de representación se transformó en un órgano de representación de intereses: de la administración, de las "actividades y

clases" y de la Unión Patriótica, el partido único del régimen. En la práctica, sin embargo, el control gubernamental de la Asamblea resultó prácticamente absoluto. Una inmensa mayoría de los asambleístas fueron políticos del régimen (259 sobre 383). Y en lo que hace a los intereses económicos, su nivel representativo fue muy reducido y desigual. Apenas el 9,5 por 100 de los asambleístas se declararon empresarios, y sólo el 7 por 100 propietarios agrarios o urbanos: así pues, "no puede afirmarse que el mundo de los negocios estuviera suficientemente representado en la Asamblea" (S. Ben-Ami, 1984). Todo ello, además, unido al hecho evidente de que en términos generales la Asamblea Nacional fue un organismo dominado por la más completa inoperancia que los propios contemporáneos no se tomaron muy en serio (J.L. Gómez Navarro, 1991).

De este modo, aunque parezca paradójico, la experiencia intervencionista y corporativa de la Dictadura de Primo de Rivera no contribuyó, como lo hizo la experiencia de la guerra en los países beligerantes, a promover la aparición de procesos importantes de integración, institucionalización y consolidación de las organizaciones empresariales y patronales. Primo de Rivera no pretendió disolver las asociaciones existentes para sustituirlas compulsivamente por otras, únicas, creadas desde el Estado. En los organismos económicos paritarios se sentaron representantes de la pluralidad de asociaciones ya existentes, y la única novedad organizativa de aquellos años fue la Federación de Industrias Nacionales, que no era sino el trasunto de los grupos industriales mayores que podían beneficiarse de la política de obras públicas del Dictador. Si ésto ocurría en el ámbito económico, la creación de los comités paritarios en el ámbito laboral no supuso, en todo caso, sino la formalización de asociaciones patronales a nivel local o sectorial, que era el nivel en que interesaba la defensa de los intereses patronales. A las organizaciones nacionales como la Confederación Patronal o Estudios Sociales y Económicos les quedó sólo la protesta o el comentario global sobre el corporativismo impuesto por la Dictadura, pero ninguna tarea de defensa práctica en negociaciones colectivas con los sindicatos obreros. Sus miembros no debieron concederles mayor audiencia mientras no estuvo claro el final de la Dictadura y se consideró posible desmontar todo el entramado corporativo. Las grandes organizaciones sí desempeñaron entonces algún papel de relevancia y levantaron su voz.

La Segunda República. Conflicto y fracaso en la integración de intereses

Durante la Segunda República las organizaciones empresariales y patronales acusaron un proceso "reactivo" de adaptación a la coyuntura económica, a la movilización política, a la conflictividad social, al nuevo orden político y al sistema de partidos (M. Cabrera, 1983). No fueron años fáciles desde el punto de vista económico. Aunque la incidencia de la crisis económica internacional estuvo suavizada por el menor grado de apertura de la economía española a la

internacional y por el peso del sector agrícola, las entidades económicas vivieron los años treinta como años de franca depresión, si bien los factores que provocaron dificultades en los distintos sectores económicos fueron muy dispares. Esto condujo a la aparición de intereses encontrados que dificultaron la adopción de posturas comunes que fueran más allá de las simples declaraciones de progresiva pérdida de confianza en el régimen, o de petición de intervención y regulación por parte del Estado, que, cuando se produjo en favor de algunos sectores, perjudicó a otros.

La práctica totalidad de las entidades económicas había declarado públicamente su aceptación del nuevo régimen a las pocas semanas de proclamada la República; debía ponerse fin a la situación política precaria provocada por la caída de la Dictadura. La República se había proclamado pacíficamente, y cabía pensar en su institucionalización también pacífica. Ni qué decir tiene que la composición política del gobierno provisional —republicanos de izquierda y socialistas— y la de la Cámara constituyente, no eran en exceso tranquilizadoras. Las expectativas despertadas en amplios sectores de la población, que confiaban en que el nuevo régimen satisficiera de inmediato sus reivindicaciones históricas sobre el reparto de la propiedad, mejora en las condiciones de vida y de trabajo, justicia social..., no dejaban de inquietar. No se tardó más de seis meses en lanzar la voz de alarma frente a una política de reformas sociales y laborales que, en opinión de las fuerzas económicas, no iba a producir sino una acentuación de la crisis.

Fueron las medidas relacionadas con la regulación del mercado laboral y el anuncio de grandes reformas, como la reforma agraria, las que se convirtieron en principal "reactivo" para la reorganización patronal. Con la excusa de que se estaba poniendo en marcha un proceso de "socialización en frío" de la economía española, las fuerzas económicas alcanzaron un cierto grado de cohesión durante el primer bienio republicano, cohesión que tuvo como reivindicación esencial la petición de que los socialistas salieran del gobierno. Pero por debajo de esa petición unánime subyacían intereses dispares y no jerarquizados, y surgían nuevas organizaciones que, por un lado, parecían sentar las bases de un proceso de centralización, pero, por otro, reforzaban la representación separada de categorías sociales y sectores económicos.

El proceso de reorganización fue especialmente llamativo en el ámbito agrario, ya que las fuerzas económicas tuvieron que hacer frente por primera vez a la regulación del mercado laboral con la imposición desde el Ministerio de Trabajo de la organización corporativa que, desde los años de la Dictadura, existía para el sector industrial. Lo cual obligó a las organizaciones agrarias interclasistas a diferenciar sus entidades miembros como asociaciones "puras" patronales. Este proceso afectó sobre todo a las organizaciones católicas y acabó haciendo nacer una Confederación Española Patronal Agrícola, que pretendió acoger a todas las entidades patronales agrarias, cortando a través de las entidades preexistentes (Asociación de Agricultores de España, Confederación

Nacional Católico-Agraria...). Pero, al mismo tiempo, y cortando también a través de ellas, había nacido una Agrupación de Propietarios de Fincas Rústicas, cuyo objetivo fundamental era la defensa de los intereses amenazados por el anuncio de la reforma agraria. Por otro lado, distintos sectores agrícolas tuvieron que afrontar sus crisis particulares, provocadas en el caso de los sectores exportadores por el enrarecimiento del comercio internacional, y en el caso de los sectores que volcaban su producción en el mercado interior —como la agricultura triguera—, por un exceso de producción en 1932 —y de nuevo en 1934— que hizo caer los precios.

La combinación de estos procesos en algunas regiones produjo movilizaciones importantes, pero, a pesar de su aparente coincidencia, ocultaban intereses dispares sin que las diversas organizaciones fueran capaces de establecer una jerarquía entre ellos. Además, la *cuestión agraria* resultaba ser un elemento idóneo de movilización de intereses y el *agrarismo* entró a formar parte central del discurso económico, rompiendo cualquier lógica modernizadora. Las tímidas afirmaciones iniciales por parte del Fomento del Trabajo Nacional en favor de una reforma que dinamizara el sector agrario, fueron abandonadas al poco tiempo, sepultadas por la necesidad de alcanzar frentes comunes y tildadas por algunos de recuelo del histórico contencioso entre los intereses industriales catalanes y los agrarios castellanos.

La presencia de estos intereses agrarios, dispares pero hegemonizados por los propietarios reacios a la reforma agraria, enrarecieron la consolidación de una "patronal de patronales", aunque no fueran la única causa de su fracaso. Unión Nacional Económica, nacida en noviembre de 1931 con la intención de ordenar y centralizar la presencia de las organizaciones económicas, pretendió acoger a las entidades representativas de todos los sectores y regiones, que conservarían su personalidad y su libertad de acción, y anunció la necesidad de presentar un proyecto económico común en que cupieran todos ellos. Sus objetivos aunaban las cuestiones económicas con las laborales, por lo que se pretendía una entida mixta desde el punto de vista funcional. Esa pretensión globalizadora dinamitó desde un principio su propia eficacia. Hizo inviable la formación de una organización centralizada estrictamente industrial, aunque también es cierto que el Fomento del Trabajo Nacional catalán, que acudió a la reunión inicial, manifestó inmediatamente su firme voluntad de conservar sus márgenes de independencia y se retiró de Unión Económica tras explicar que ésta pretendía convertirse en una verdadera "federación" (M. Cabrera, 1983).

Es decir, razones en las que pesaban más los problemas políticos que los estrictamente económicos, impidieron la consolidación de Unión Económica. Apenas si consiguió ser nada más que un foro impulsor de movimientos de confluencia reactivos. Las dos o tres grandes Asambleas celebradas durante el primer bienio fueron el resultado de la oposición común a la legislación laboral y social y a la reforma agraria. Desaparecidas progresivamente estas amenazas durante el segundo

bienio republicano, Unión Económica no pudo volver a protagonizar iniciativas de ese alcance. Cuando organizó un ciclo de conferencias sobre "solidaridad económica nacional", con representación de líderes procedentes de las distintas regiones y sectores económicos, lo que resultó fue más bien un discurso sobre la "insolidaridad" económica nacional; y cuando pretendió convertirse en interlocutor del ministro de economía y presidente de gobierno después, el independiente Portela Valladares, en la difícil coyuntura política de fines de 1935, su respaldo no fue ni homogéneo ni fuerte. De todas maneras, es reseñable por novedoso, el esfuerzo que hizo Unión Económica por reunir y elevar el nivel de discusión de las cuestiones económicas y sociales, manteniendo un tono mesurado y dialogante en su defensa de la economía de mercado frente a todo tipo de políticas intervencionistas y dirigistas, así como de la legalidad política dentro de su lógica defensa de la propiedad privada y del mantenimiento del orden público.

Además de los problemas derivados de la inclusión de los intereses agrarios junto a los industriales, y de los recelos regionales frente a la centralización, Unión Económica tampoco consiguió hegemonizar los intereses de los pequeños industriales y comerciantes, que mantuvieron sus propias entidades nacionales históricas —la Confederación Gremial y la Confederación Patronal—, aunque ambas atravesaron grandes dificultades derivadas tanto de la coyuntura económica, especialmente negativa para la supervivencia de muchos pequeños negocios —incapaces además de adaptarse a la nueva legislación laboral—, como de una evolución política que parecía querer obligarles a abandonar posiciones centristas en favor de los extremos. La Gremial y la Patronal sobrevivieron en algunas de sus entidades asociadas, pero, como tales organizaciones nacionales, no tuvieron actividad reseñable. Ahora bien, tampoco está claro que acabaran integradas y subordinadas a los intereses de los "más grandes" (M. Cabrera, 1983).

Estas dificultades y tensiones internas organizativas fueron tanto más relevantes porque en estos años treinta los intereses económicos se encontraron, por primera vez, con la explosión de la movilización política y la política de masas, coincidiendo con un nuevo régimen que anunciaba su voluntad de intervenir, ordenar, reglamentar, reformar... Es decir, los intereses económicos necesitaban organizarse de manera eficaz. Ese discurso fue el discurso generalizado desde un primer momento. Lo necesitaban, además, por un doble motivo: en primer lugar, porque la Dictadura de Primo de Rivera y la posterior caída de la propia Monarquía habían desarbolado los partidos políticos de centro y derecha, rompiéndolos por en medio de una lealtad monárquica o republicana, y dificultando, por tanto, su reconstrucción (S. Ben-Ami, 1990). Y, en segundo lugar, porque las organizaciones sindicales y obreras eran por primera vez unas organizaciones masivas, y no sólo éso, puesto que el enfrentamiento entre los sindicatos ugetistas y cenetistas por el control de un mercado laboral con tasas crecientes de paro y reglamentaciones muy estrictas, anunciaba un rosario

de conflictos intersindicales que no iban a facilitar ciertamente el diálogo social entre obreros y patronos (S. Juliá, 1984).

La arena pública en la que los empresarios y patronos debían intervenir había crecido considerablemente, y, en ella, se encontraban reducidos a su propia capacidad de actuación. El resultado fue esa fiebre organizativa y esa movilización, pero también la incapacidad de arbitrar organizaciones centralizadas e interlocutores únicos. No los hubo del lado empresarial, tampoco del lado obrero... y tampoco desde la administración pública y el Estado, ya que los sucesivos y drásticos giros políticos impidieron cualquier continuidad. Cabría deducir de todo ello que la reorganización de las filas económicas no contribuyó a la estabilidad del régimen, sin que se les pueda atribuir, sin embargo, en tanto que organizaciones, una responsabilidad o protagonismo excesivo en su desenlace histórico. Recogiendo de nuevo la afirmación de J. J. Linz (1988), la política había primado en todo momento sobre los intereses.

Sindicalismo vertical y organizaciones autónomas bajo la Dictadura franquista

En vísperas de la guerra civil, las organizaciones económicas españolas no habían alcanzado un grado de centralización aceptable, y el proceso de corporatización en la representación de intereses había estado muy condicionado por la evolución de su crisis política. En las sociedades occidentales el corporativismo, en sus diversas manifestaciones, logró sus más altas cotas después de la reorganización social y económica producida tras los acontecimientos de los años treinta y, sobre todo, de la Segunda Guerra Mundial. A procesos cuyas raíces son anteriores, como la división social del trabajo, la racionalización económica o el perfeccionamiento y expansión de las burocracias públicas, vinieron a unirse —retomándose también en parte— procesos puestos en cuestión por la crisis de entreguerras, y que iban a posibilitar una nueva oleada corporativa a partir de la década de los cuarenta (el crecimiento sin precedentes del Estado del bienestar, la integración e institucionalización de los movimientos sindicales, la recuperación de las políticas de concertación social, el desarrollo de la sociedad de consumo, etc.).

En este mismo período, sin embargo, España recorrió un camino singular en el proceso de articulación de sus intereses económicos alejándose notablemente de la evolución seguida por los países occidentales de nuestro entorno inmediato. De acuerdo con Moyano Estrada (1984), la peculiaridad del caso español en la fase comprendida entre 1939 y 1975, la fase de la Dictadura franquista, consistió en que el proceso de modernización social y económica tuvo lugar, de forma

tardía, en un régimen no democrático, por lo que dicho proceso no ocurrió paralelamente a otro de estructuración de la sociedad civil mediante la libre creación de organizaciones de intereses:

"La corporatización de la sociedad española fue neutralizada por la imposición estatal de un marco de representación que eliminaba no sólo cualquier intento de defensa organizada de intereses sino el más mínimo atisbo de contestación fuera de la tolerada en los estrechos canales de participación del régimen. La sociedad española, por tanto, se corporatizó al igual que el resto de las europeas occidentales, pero con la diferencia de que mientras en éstas la consolidación y fortalecimiento de las diversas organizaciones de intereses representativos de la sociedad civil significaron un importante contrapeso al crecimiento del poder del Estado ocurrido en la fase keynesiana del desarrollo capitalista, en el caso español la corporatización 'desde arriba' fue el instrumento de control utilizado por el Estado para aumentar más aún su poder."

La guerra civil cortó en seco toda posibilidad de que la política de intereses continuara bajo las mismas coordenadas institucionales y sociales en que había venido desenvolviéndose con anterioridad. Desde los primeros momentos del conflicto, el Nuevo Estado mostraría su vocación de absorber cualquier tipo de iniciativa surgida en esa dirección desde la sociedad civil. Así, bajo el nuevo régimen se va a crear una legalidad nueva encaminada al encuadramiento y control de todos los sectores sociales. El contexto político, social e ideológico imperante en los años cuarenta, cuando se estaban sentando las bases del régimen, no fue propicio, por tanto, al desarrollo de una política de intereses económicos en sentido pluralista. En primer lugar, porque las instituciones que se inauguran —en particular la Organización de sindicatos verticales donde estaban obligados a integrarse tanto los empresarios y sus organizaciones como los trabajadores— se apoyaban en filosofías corporativistas radicalmente contrarias a cualquier tipo de pluralismo. Y en segundo lugar, porque, como han subrayado, entre otros, De Miguel (1975), Viver Pi-Sunyer (1978) o Linz (1988), la institucionalización política del nuevo régimen redujo el papel de las élites económicas tradicionales y dio paso a una nueva élite política (militares, funcionarios, las diversas familias políticas que habían apoyado la rebelión del 36...) que apenas si mantenían vínculos con el mundo empresarial y las fuerzas económicas organizadas. Durante los primeros años, la hegemonía recayó en los falangistas. Desde finales de los cuarenta, tomarían el relevo los católicos. Unos y otros, en aquella primera fase del franquismo, se declararon dispuestos a llevar hasta sus últimas consecuencias un modelo corporativo donde, además de integrarse a la fuerza y en un mismo sistema representativo a las diversas clases profesionales, a los obreros y a los empresarios, todo debía supeditarse a los *intereses generales de la nación*, bajo el control, eso sí, de los propios hombres del régimen.

Pese a tan radicales y claramente explicitadas pretensiones, el modelo corporativo del franquismo nunca llegó a ser, ni siquiera en los primeros años —años de marcado estatismo— un modelo plenamente integrado y coherente. El empresariado y los grupos de interés económico chocarían con esos planteamientos, porque no bastó con integrar y controlar a las fuerzas obreras, sino que quedó sin resolver el problema de la regulación de los mercados y de la política económica, frente a los cuales apenas si se escucharon las opiniones de estos sectores. De hecho, durante estos años la estructura corporativa apenas si integró sus demandas. El resultado de este mal entendimiento entre los responsables políticos del Nuevo Estado y las fuerzas económicas, aparte de reflejarse en fuertes tensiones y desacuerdos, se tradujo en un crecimiento económico debilísimo (V. Pérez Díaz, 1987). En cierto modo, si el proyecto corporativo que inspiró la ley de Unidad Sindical de 1940 no prosperó más fue, en parte, por las fuertes resistencias que levantó en amplios sectores económicos y empresariales (J. J. Linz, 1988). El proyecto inicial, auspiciado por los falangistas más radicales, buscaba integrar todo el sistema económico y laboral dentro de la Organización Sindical (O. S.), pero ya desde 1941 los falangistas tuvieron que conformarse con la exclusiva gestión de la política social y renunciar a intervenir en política económica. Esto coincidió con la caída en desgracia de Gerardo Salvador Merino, director de la Delegación Nacional de Sindicatos y cabeza visible del falangismo más radical (S. G. Payne, 1965/M. A. Aparicio, 1980/S. Ellwood, 1984).

Por lo que conocemos de estudios parciales —todavía escasos— sobre grupos de interés económicos durante el franquismo, y conforme al esquema de Molinero e Ysàs para Cataluña (1991), que con algún matiz puede extrapolarse al resto de España, el empresariado industrial y mercantil dispuso de tres vías organizativas para la canalización de sus intereses: las entidades empresariales, generalmente ya existentes, que se van a mantener al margen, y por tanto independientes, de la Organización Sindical, aunque no sin altos costes y problemas; las entidades patronales que, a pesar de integrarse formalmente en la O. S., van a conservar su personalidad, su patrimonio y autonomía, si bien reajustando sus funciones a las nuevas circunstancias sociolaborales; finalmente, las propias estructuras sindicales del régimen, de las que, reparos aparte y más en unos sectores productivos o tipos empresariales que en otros, los patronos y empresarios no dudaron en servirse.

Entre la primera categoría cabe situar a aquellas entidades que pudieron sobrevivir gracias a los desvelos de la comunidad empresarial o al apoyo de autoridades y ministros del régimen contrarios a las aspiraciones falangistas: entidades de rancio abolengo como el Fomento del Trabajo Nacional de Barcelona, las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, o la Liga Vizcaína y la Liga Guipuzcoana de Productores se encontraron en ese caso. Globalmente, van a ser organismos que, salvo excepciones, se mantengan en un segundo plano y lleven una vida más que gris

prácticamente hasta el final del franquismo. Es más que un síntoma que, por ejemplo, la ejecutiva del Fomento del Trabajo sólo se reuniese en cuatro ocasiones a lo largo de la dilatada vida del régimen. Su papel en esas largas décadas de completa hibernación no pasó de ser puramente simbólico, y sólo pudo evitar la absorción por parte del sindicato vertical gracias a los buenos oficios de Pedro Gual Villalbí, el ministro franquista afín a la institución. Tan sólo desde 1973 algunos círculos empresariales comenzaron a barajar la idea de recuperar el protagonismo histórico del Fomento como una especie de solución de recambio que, llegado el momento, permitiese aglutinar al empresariado catalán e impulsar el asociacionismo empresarial en el resto de España (Molinero e Ysàs, 1991/Ludevid y Serlavós, 1985).

Por su parte, las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, también lograron sobrevivir, aunque bajo un paraguas de cooptación gubernamental mucho más acusado que en el caso anterior. Durante mucho tiempo sus dirigentes fueron nombrados por el gobierno y no por elección, de acuerdo a criterios de vinculación con la nueva élite política. Junto a ésta, y por lo que sabemos, en particular, de la trayectoria de las Cámaras de Madrid y Barcelona, otras dos características determinarán su existencia en el franquismo: una actividad más que testimonial hasta casi los años sesenta —aunque hay que establecer matices según los casos—, y los continuos rumores sobre su desaparición o integración en la Organización Sindical, con la que sostendrán continuos conflictos de competencias, sin que ello implicase en modo alguno enfrentarse con las autoridades políticas. Todavía al hilo de la discusión del proyecto de Ley Sindical que será aprobado en febrero de 1971, José Solís, como ministro secretario general del Movimiento y delegado nacional de sindicatos, lideró una ofensiva del aparato verticalista al objeto de absorber las Cámaras como medio de fortalecer una Organización Sindical que a, esas alturas, no sólo se veía cuestionada por el movimiento obrero sino incluso también por una parte importante del empresariado. El debate en Cortes fue muy intenso y la cuestión llegó a ocupar amplios espacios en la prensa. Sólo la apuesta por la política de liberalización económica y la alianza con los tecnócratas del Opus Dei que la alentaban ayudó a las Cámaras a soslayar la citada ofensiva, de tal modo que sus principios y funciones tradicionales quedaron a salvo: las Cámaras fueron confirmadas como corporaciones de derecho público, órganos consultivos de la administración, y representación de los intereses generales del comercio y de la industria (Molinero e Ysàs, 1991/Bahamonde-Martín-Del Rey, 1987/Díez Cano, 1992).

La segunda vía utilizada por los empresarios para canalizar y articular sus intereses fueron aquellas organizaciones, antiguas o de nueva creación, que se integraron en la Organización Sindical pero conservaron un más que notable margen de autonomía en su funcionamiento interno y a la hora de tomar decisiones relativas a estrategias más bien económicas, que no laborales. Se trata, en este

caso, de asociaciones sectoriales encargadas de resolver problemas de suministros, de provisión de materias primas y similares, que en ocasiones se disfrazaron de sociedades anónimas y que, a partir de tales cometidos específicos, pudieron ir ampliando, de hecho, sus funciones. A partir de 1952, además, y para evitar la proliferación de organizaciones de este tipo, el sindicato vertical admitió la creación de "agrupaciones autónomas" —servicios técnicos y comerciales—, con capacidad para disponer de fondos y personal propios. Este resultó el caso, por ejemplo, del Consorcio de Industriales Textiles Algodoneros creado en 1944 mirando a agilizar las importaciones de algodón, que se integró diez años después, en 1954, en los sindicatos verticales. Este mismo año se constituyó en el mismo ramo industrial el Servicio Comercial Exterior de la Industria Textil Algodonera (SECEA), órgano máximo de representación de este segmento empresarial, tanto en el ámbito económico como en el ámbito laboral. Dentro igualmente de Cataluña —siguiendo de nuevo a Molinero e Ysàs (1991)— surgieron o se retomaron fórmulas asociativas similares en los principales sectores productivos de la región. Así ocurrió en la industria lanera con el Instituto Industrial de Tarrasa y el Gremio de Fabricantes de Sabadell, entidades centenarias que, sin embargo, van a mantener en la práctica durante el franquismo la representación patronal, por más que formalmente se hallasen aglutinadas dentro del marco de la O. S. Del mismo modo, en la industria química, aunque aquí a partir únicamente de la creación de entidades nuevas, se desarrolló un proceso parecido: el Centro Español de Plásticos de Barcelona (1953), Farmaindustria (1963) y la Agrupación Nacional de Industrias Químicas, nacida por entonces también, asumirán de hecho, y al margen de la estructural verticalista, el papel de auténticas organizaciones patronales autónomas.

La propensión a prescindir de las estructuras corporativas del Estado, con ser creciente entre el empresariado industrial y mercantil conforme avanzamos en el tiempo, no debe oscurecer, empero, el hecho de que amplios sectores económicos y empresas concretas se aviniesen a integrarse abiertamente en la Organización Sindical. Para muchos empresarios, los sindicatos verticales constituyeron un instrumento útil en la representación y defensa de sus intereses, por lo menos hasta los primeros años sesenta, momento en el que el sindicalismo vertical del sector industrial comenzó a ser descalificado, tanto por los empresarios como por los trabajadores, en sus tradicionales funciones de conciliación e integración de dichas clases en una estructura organizativa común. Parece ser que la buena prensa de los sindicatos verticales hasta las fechas indicadas se dio, por ejemplo, y en lo que a los empresarios se refiere, en la industria metalúrgica de algunas zonas del país (Cataluña, desde luego, una vez más). Pero si hacemos caso a J. J. Linz (1988), fueron sobre todo los empresarios de las regiones industriales menos avanzadas los que encontraron mayores posibilidades de hacerse oír en el organigrama corporativo oficial. Por contra, los empresarios de las regiones de mayor tradición industrial habrían sido los que menos necesidad del mismo tuvieron,

gracias a sus contactos directos con las élites nacionales más altas y al mantenimiento, como en parte se acaba de indicar, de sus grupos de intereses especializados e independientes. Grupos que se hicieron cada vez más necesarios de la misma forma que la liberalización económica abrió las puertas de par en par a profundas transformaciones en la sociedad y en las estructuras productivas españolas; sin dejar de lado que esa misma liberalización y apertura hacia el exterior obligaba a adaptar la legislación nacional y la articulación de intereses en España a los requisitos de las organizaciones internacionales con el fin de ganar aceptabilidad.

La Organización Sindical, pese a su rigidez, no permaneció inmutable. Los nuevos vientos que soplaban desde comienzos de la década de los sesenta también se dejaron sentir en ella. La ley de Convenios colectivos sindicales de 1958 y el decreto sobre conflictos laborales de 1962, ampararon el fortalecimiento de los jurados de empresa y de los enlaces sindicales como elementos representativos del lado obrero, en abierta contradicción con las instituciones laborales vigentes, y sirvieron de paraguas para la creciente consolidación de un sindicalismo obrero independiente del sindicato vertical: Comisiones Obreras. El reconocimiento de estructuras "horizontales" dentro del sindicalismo vertical era imparable, y las Secciones Económicas de la Organización Sindical se convirtieron en Uniones de Empresarios. En 1964 se reconoció la existencia de los Consejos de trabajadores y los Consejos de empresarios. Estos eran órganos de expresión, representación y coordinación "intersindical" de los intereses generales y comunes de los empresarios dentro de la Organización Sindical. La estructura vertical persistía, pero se abrían caminos de coordinación de los intereses empresariales en una década en la que la conflictividad laboral fue en aumento. Por encima de las reticencias de algunos sectores empresariales, esta vía de publicidad y defensa de sus intereses no debía menospreciarse, máxime cuando el Consejo Nacional de Empresarios estaba presente en los organismos internacionales más importantes.

Desgraciadamente no contamos aún con estudios suficientes para poder plantear unas líneas generales sobre la evolución de las actitudes empresariales hacia las instancias representativas de la Organización Sindical y su utilización, pero a la vista de lo que sabemos, por ejemplo, con referencia al caso catalán, el nivel de organización autónoma y de expresión de intereses específicos —aún contando con las adhesiones inquebrantables al régimen— fue mayor y más flexible de lo que se suele suponer. No cabe duda de que se estaban sentando las bases de iniciativas que cuajaron a partir de la muerte de Franco.

Hubo también, durante las décadas de la Dictadura, algunos proyectos que llevaron a la creación, no de organizaciones representativas de los intereses empresariales, sino de entidades que pretendieron convertirse en foro de debate y plataforma de expresión de dichos intereses. De ellas, la más conocida y con mayor alcance en sus actividades fue, sin duda, el Círculo de Economía, una

sociedad organizada por jóvenes y dinámicos empresarios barceloneses en los años cincuenta como vehículo de recuperación del protagonismo y liderazgo histórico de la burguesía catalana. Al filo de la década siguiente, esta entidad se convertirá en una auténtica plataforma de reflexión y discusión económicas al más alto nivel, verdadera cabeza de puente del reagrupamiento empresarial que con posterioridad llevará al relanzamiento del Fomento del Trabajo Nacional, patronal de patronales en Cataluña, y, ya a principios de la transición democrática, a la constitución de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). Y es que, todavía inmediatamente después del Plan de Estabilización de 1959, como en su día comprobaron De Miguel y Linz (1966), los empresarios se consideraban en exceso relegados de los procesos de toma de decisiones que afectaban a la política económica, y deseaban romper esa inercia heredada de la época del intervencionismo y del repliegue autárquico. Si bien, todos los datos disponibles indican que tampoco en los últimos años del franquismo los empresarios de la industria y del sector servicios alcanzaron a quebrar su tradicional postergación.

La evolución del proceso de articulación de intereses en el mundo agrario y la edificación de estructuras de representación corporativa es bastante diferente —en cuanto al grado de legitimidad y al de monolitismo organizativo alcanzados— de los procesos similares analizados con respecto a los intereses industriales y mercantiles. En la versión que parece más ajustada a la realidad de los hechos (E. Moyano Estrada, 1984), el sistema institucional impuesto por el franquismo fue un instrumento capaz de llevar a cabo las diversas políticas agrarias formuladas por las autoridades económicas. Y además sirvió de vía de apoyo ideológico y de control social utilizado por el régimen para crearse unas bases sociales afines que le respaldaran en el medio rural. Ambos elementos vendrían a explicar la rápida integración y el alto nivel de identificación de los diversos grupos de agricultores con las instituciones corporativas del franquismo en el campo, por más que la distribución del poder en el seno de dichas instituciones fuera claramente favorable a los grupos de mayor poder económico. En contraste con el sector industrial, los cambios y la modernización que dieron al traste en la década de los sesenta con la agricultura tradicional no trajeron consigo la descomposición de las instituciones corporativas de representación/mediación impuestas al poco de terminar la guerra civil por el franquismo. Las razones de esta supervivencia hay que rastrearlas, primero, en lo poco se que modificaron las relaciones sociales en el mundo agrario, incluso después de los acelerados cambios de los sesenta; y segundo, en la común y permanente aspiración de las élites agrarias a la intervención del Estado, tanto en la función de regular los mercados y los precios agrícolas, como en el camino del control social ya citado. Estos factores explicarían, en gran medida, que al final del franquismo no existiera ni una fuerte presión desde abajo ni una voluntad política desde el poder para

que se produjera la total disolución de las instituciones del corporativismo estatal en el campo español.

El sindicalismo vertical en el mundo rural se organizó de forma gradual entre otros motivos por la fuerte resistencia ofrecida por las estructuras asociativas previamente existentes, sobre todo las que provenían del catolicismo social, que habían servido en el primer tercio del siglo para encuadrar de modo prioritario a los pequeños y medianos agricultores, y en menor medida a los arrendatarios y aparceros (J. J. Catillo, 1979). De este modo, el marco legal levantado por el Nuevo Estado integró en la Organización Sindical del Movimiento a toda esa amplia pléyade de entidades que iban desde los sindicatos de agricultores, hasta las cooperativas y las cajas rurales. La versión rural de los sindicatos verticales, encargados de encuadrar a todas las "categorías sociales de la producción agrícola" (empresarios, trabajadores y técnicos), fueron las Hermandades de Labradores y Ganaderos, que progresivamente se estructuraron desde el nivel local (1944), hasta el provincial (en las denominadas Cámaras Sindicales Agrarias constituidas en 1947), y el central (el proceso culmina en mayo de 1962 con la creación de la Hermandad Sindical Nacional de Labradores y Ganaderos, verdadera cúpula del corporativismo agrario franquista). En los años sesenta surgió alguna contestación a su gestión, pero nada comparable al desprestigio del sindicalismo vertical de otros sectores productivos: aparte de los motivos ya expuestos a propósito de su buena prensa entre los propietarios rurales, en último término, "en el mundo agrario su misión burocrática de aparato administrativo de servicio le otorgaba cierta credibilidad entre los agricultores". Credibilidad que se ha mantenido en buena medida hasta tiempos recientes (M. Ortiz Heras, 1991). En plena transición democrática, la población agrícola creyó ver en las Cámaras Agrarias (trasunto de las Hermandades) y otras instituciones corporativas heredadas del franquismo (FORPA, Instituto de Relaciones Agrarias) la continuidad del nunca cuestionado proteccionismo estatal (E. Moyano Estrada, 1984).

Resulta difícil hacer un balance general del peso de los intereses económicos organizados bajo la Dictadura, así como del impacto de ésta y de las transformaciones económicas y sociales que durante ella ocurrieron, en la organización de estos intereses. Las opiniones —pocas— no son tampoco coincidentes, y no cabe olvidar que, pese a sus rigideces y la persistencia de ciertos elementos, la Dictadura cambió a lo largo de su historia y cambió, sobre todo, la economía española que se convirtió definitivamente en una economía industrial. No puede afirmarse ni que los sucesivos gobiernos y las instituciones sindicales elaboraran e implantaran sus políticas económicas y laborales al margen y por encima de las opiniones de los intereses económicos, ni que éstos hicieran del estado franquista un instrumento dócil a su servicio. Hubo, como ha señalado Víctor Pérez Díaz, una "instrumentación recíproca" que implicó contactos y cercanías. Aunque muchos de ellos tuvieron carácter individual, el franquismo puso en pie toda una parafernalia organizativa e intervencionista

que, pese a las reticencias de muchos, forzó la centralización de las organizaciones de intereses, afectando incluso a aquellas que se mantuvieron al margen de las estructuras oficiales. Por un lado, la conversión de la economía española en una economía generalizadamente industrializada y el diseño, pese a sus limitaciones, de planificaciones económicas generales, estableció jerarquías y disciplinas nuevas. Por otro lado, y por debajo de la sujeción vertical en la definición de las condiciones de trabajo, la práctica de la negociación de convenios colectivos y la elaboración de una legislación general sobre relaciones laborales, sacrificó las relaciones hasta entonces individuales y sectoriales forzando la intervención en negociaciones de ámbito nacional. En este último sentido, en el de la regulación del mercado laboral, las inercias derivadas del intervencionismo franquista, por ejemplo en la política de estabilidad en el empleo y las dificultades impuestas al despido, denunciadas ya por los empresarios en décadas anteriores, crearon rigideces imposibles de romper entonces y que tampoco se rompieron en la transición a la democracia. Pese al importante margen de independencia con que la clase política pudiera diseñar sus proyectos, no cabe duda de que nunca hasta entonces había existido una vinculación tan fuerte entre las instituciones del estado y los intereses económicos.

En resumen, cuando a partir de 1975 el final del régimen era visible, los empresarios contaban con unas estructuras organizativas complejas pero bastante trabadas y centralizadas, a las que no les costó demasiado desprenderse de su vinculación con una Organización vertical que, de hecho, había dejado de funcionar tiempo atrás. Los años de la transición no fueron fáciles, pero no tanto porque el esfuerzo reorganizativo debiera hacerse sobre el vacío, sino por la imagen pública a la que los empresarios debieron hacer frente, y porque la transición fue una operación histórica protagonizada por la clase política a la que la clase empresarial asistió sin que su apoyo o su oposición resultaran determinantes (Victor Pérez Díaz, 1985).

Los intereses económicos organizados durante la transición a la democracia

Y llegamos a la etapa final del recorrido, la transición a la democracia. Los empresarios debieron afrontar, en el contexto del proceso político constituyente, una crisis económica, una fuerte conflictividad laboral, unas expectativas sociales "inquietantes", un partido en el gobierno —la UCD—, que, aunque de centro, anunciaba una política económica y laboral de corte socialdemócrata, y unas organizaciones obreras divididas e inicialmente encontradas en sus estrategias. Sin embargo, frente a los mayores pesimismos iniciales, la transición se tradujo finalmente en políticas de pacto y consenso, las expectativas obreras se mostraron más moderadas de lo esperado, y la política económica y laboral respetó los principios básicos de la economía de libre

mercado, aunque el sector público creció de manera considerable y no se desmantelaron sino que incluso se incrementaron las rigideces del mercado laboral.

En abril de 1977 se decretó la libertad sindical y dos meses más tarde se declaró extinguida la sindicación obligatoria y la cuota sindical, con lo que desaparecía la Organización Sindical vertical. El desmantelamiento de la estructura organizativa central dejó, en principio, a las diversas entidades sindicales convertidas en corporaciones de derecho público, que debieron adaptarse al nuevo marco pluralista. En el ámbito agrario esta adaptación trató de ser dirigida y controlada de cerca por el gobierno a través de Instituto de Relaciones Agrarias, un organismo autónomo de la administración del Estado adscrito al ministerio de Agricultura y encargado, entre otras cosas, de regularizar la legalización de las nuevas Organizaciones Profesionales Agrarias surgidas al amparo de la libertad sindical. Las antiguas Hermandades de Labradores perdieron en favor de éstas sus funciones de representación, pero conservaron las burocrático-administrativas tras convertirse en Cámaras Agrarias, fuertemente intervenidas por el IRA. Este intervencionismo del estado en la adaptación de las estructuras corporativas agrarias fue perceptible en la reacomodación de instituciones como el Fondo de Ordenación de Precios y Productos Agrarios (FORPPA), creado en 1968, y que continuó ejerciendo sus funciones decisivas de fijación de precios. La interferencia gubernamental en el proceso de adaptación de las organizaciones profesionales agrarias y el mantenimiento de los organismos interventores anteriores, aunque reformando su representación, fue la característica esencial de la nueva organización de intereses en el ámbito agrario que dio lugar a una pluralidad de procesos de centralización e integración, en los que han predominado "intereses de clase" (COAG y FTT), "empresariales y patronales" (CNAG) o "reformistas" (CNJA, UFADE) (Eduardo Moyano Estrada, 1984).⁴

Por relevante que sea este proceso de organización de intereses en el ámbito agrario, no cabe duda de que el hecho más significativo durante la transición a la democracia fue la culminación del proceso de centralización de las organizaciones económicas y empresariales españolas con la creación de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales. La CEOE nació a finales de junio de 1977, acogiéndose a la ley reguladora del derecho de asociación de abril de aquel año, y sus comienzos no fueron ni fáciles ni claros. Aunque hubo proyectos iniciales de que fuera el Consejo Nacional de Empresarios de la Organización Sindical quien apadrinara la nueva

⁴ Estas siglas se corresponden con: Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos del Estado Español (COAG); Federación Española de Trabajadores de la Tierra-Unión de Pequeños Agricultores (FTT); Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos (CNAG); Centro Nacional de Jóvenes Agricultores (CNJA); y Unión de Federaciones Agrarias de España (UFADE).

organización de los empresarios españoles, finalmente triunfó la iniciativa de que aquella organización debía aparecer con las menores vinculaciones posibles con el viejo aparato del sindicalismo vertical. En el nacimiento de la CEOE tuvieron un peso decisivo las organizaciones catalanas, especialmente el Fomento del Trabajo Nacional, que había sufrido poco antes un cambio radical en su directiva al asumir su presidencia uno de los hombres del Círculo de Economía, Carlos Ferrer Salat, que pasó después a la presidencia de la propia CEOE.

La CEOE conquistó posiciones sobre la base del respeto a las entidades sectoriales y locales/regionales existentes. Sus pretensiones de representatividad iniciales fueron cuestionadas y sus relaciones con organizaciones menores a nivel sectorial o territorial, cuya integración vertical todavía no había culminado, no eran evidentes. Su primera gran comparecencia pública, el acuerdo bilateral sobre negociación colectiva y relaciones industriales con el sindicato socialista UGT en julio de 1979, suscitó un escaso grado de adhesión. Sin embargo, todo pareció cambiar en poco tiempo. La representatividad y consolidación de la CEOE fue rápida, y su conversión en verdadera organización-cúpula de los empresarios españoles, que incluía en su seno entidades no sólo industriales, sino de comercio, servicios, e incluso agricultura (la CNAG) y pesca, le permitió protagonizar la política neocorporativa de concertación social con la firma del Acuerdo Marco Interconfederal de enero de 1980, el Acuerdo Nacional de Empleo de 1981, y el Acuerdo Interconfederal con la CEPYME, UGT y CCOO en 1983.

La CEOE es una organización de segundo grado, muy compleja, compuesta de unidades organizativas de menor rango y a la que no pueden afiliarse directamente empresas individuales. Los socios pueden ser tanto asociaciones de base que agrupan empresas directamente, como asociaciones de asociaciones. Se asienta sobre dos columnas organizativas: territorial y sectorial, y ha tratado de forzar el encuadramiento de sus entidades miembros en ambas columnas, poniendo especial empeño en el fortalecimiento de estructuras intermedias territoriales, menos desarrolladas en un principio, en gran medida para acompasar su organización al proceso de traspaso de competencias a las Comunidades Autónomas. A pesar de esta política, las empresas tienden a afiliarse a las entidades sectoriales que disfrutaban, por este motivo, de mayor entidad propia y de mayor representatividad en la Asamblea de la CEOE. La CEOE no sólo combina la estructura territorial y sectorial, sino también las funciones económicas y las sindicales, aunque su actividad estuvo más volcada durante los años de la transición en las segundas que en las primeras.

¿En qué medida la CEOE supone una absoluta novedad en la evolución organizativa del empresariado español, o en qué medida cabe encontrar en ella notas de continuidad? De los estudios realizados sobre las asociaciones empresariales existentes a mediados de la década de los ochenta, se desprende un porcentaje abrumador (79 por ciento) de entidades que presentaban líneas de

continuidad, de las cuales algo más de la mitad (un 59 por ciento) reconocían relaciones directas con el sindicalismo vertical de la Dictadura, mientras el resto (un 41 por ciento) negaban cualquier implicación con él, con unas diferencias regionales importantes. Madrid y Barcelona mostraban los mayores índices de continuidad, frente a Vizcaya, pero mientras en Madrid eso coincidía con un elevado compromiso con el sindicalismo vertical, en Barcelona el porcentaje más elevado correspondía a organizaciones que actuaron al margen del aparato representativo franquista.

Cabría, pues, afirmar, que la novedad sustancial es la culminación del proceso de integración, la aparición de una organización-cúpula, aunque esta organización se haya consolidado sobre principios flexibles y poco centralizadores. La CEOE es una organización de organizaciones en la que las entidades miembros —sobre todo las organizaciones sectoriales y sus asociaciones de base—, conservaron un gran margen de autonomía. Aunque la CEOE haya llevado a cabo a partir de su creación una importante labor de fomento en la creación de organizaciones y en su adaptación al nuevo contexto legislativo y político, su proceso de institucionalización ha sido más por difusión territorial y sectorial que por penetración. Esto, que pudo facilitar su rápida aceptación, no deja de ser un elemento de debilidad desde el punto de vista de la eficacia de la centralización y la integración. Los estudios existentes para mediados de la década de los ochenta muestran un mayor grado de afiliación a las asociaciones empresariales y a su cúpula en aquellos sectores en los que predominan las grandes empresas, así como un mayor criticismo hacia la cúpula y hacia la disciplina en el acatamiento de su política por parte de aquellas organizaciones que no han logrado alcanzar filiaciones masivas en sus ámbitos regionales o sectoriales de implantación. Los porcentajes más altos de afiliación a las asociaciones y de mayor disponibilidad a aceptar las directrices de la cúpula están en directa relación con la función de negociación de convenios colectivos. En términos generales, no cabe ninguna duda de que la mayoría de los empresarios sienten mayor necesidad de sus asociaciones más cercanas —sectoriales y/o locales/regionales—, aunque las circunstancias peculiares de la transición a la democracia y la urgencia de llegar a pactos sociales, llevaron a convencerles de la necesidad de apoyar una organización cúpula, interlocutor tanto del Estado como de las organizaciones obreras.

La CEOE es, sin duda, hoy un "actor de naturaleza pública" como no lo fue con anterioridad ninguna organización empresarial en España. ¿Implica eso un dato importante en el proceso de transformación de la representación pluralista de intereses en la sociedad española en una representación plenamente corporativa? Víctor Pérez Díaz ha tendido a ver en el caso español un "experimento de neocorporatismo" de tipo medio, con organizaciones empresariales fuertes y sindicatos débiles, que alcanzó un grado relevante de integración social contribuyendo así de manera positiva a la estabilidad de la democracia. Si en este sentido su balance es positivo, el del modelo

neocorporativo como impulsor del crecimiento económico le otorga mucho menos éxito. Fue la voluntad de concertación, el "contrato social implícito", lo que explica que organizaciones débiles como lo eran las empresariales y los sindicatos obreros —débiles por su escasa centralización y reciente existencia en el caso de las primeras, por el escaso nivel de afiliación sindical en el caso de los segundos— alcanzaran sin embargo un importante nivel de eficacia. Esa voluntad es la que no existió en momentos históricos anteriores, por ejemplo, en los años treinta. Tanto el éxito relativo en esa política de concertación como la recuperación en términos generales de un grado mayor de autoestima y autoconfirmación explican el considerable grado de apreciación positiva que los empresarios mostraban hacia sus organizaciones, y el elevado compromiso personal en la vida asociativa a mediados de la década de los ochenta.

Conclusiones

El proceso de centralización y corporatización en la representación de intereses económicos en el caso español a lo largo del último siglo, presenta, según se desprende de lo dicho, las características que se sintetizan a continuación.

Los primeros movimientos asociativos tuvieron origen económico. Fueron las polémicas y la confrontación de intereses en torno a la política económica, y muy especialmente en torno a las políticas arancelarias y proteccionistas, las que promovieron la aparición de las primeras entidades en las últimas décadas del siglo XIX y en el tránsito al nuevo siglo. Estas primeras iniciativas, aunque tuvieron en algún momento la pretensión de alcanzar ámbito nacional, cuajaron en asociaciones regionales coincidentes casi siempre con determinados intereses sectoriales, y que demostraron una gran capacidad de supervivencia, especialmente allí donde coincidieron con "regiones históricas", como Cataluña (el Fomento del Trabajo Nacional).

Sólo después de esto, casi en la segunda década de siglo, coenzó a convertirse la "cuestión social" en motivo de organización patronal. Aunque se produjo una cierta especialización funcional, apareciendo asociaciones estrictamente sindicales de ámbito patronal, no siempre estuvieron claras las fronteras entre asociaciones económicas y asociaciones sindicales, siendo muchas de ellas mixtas, sobre todo en el caso de las entidades que pretendieron ser organizaciones-cúpula según nos acercamos a los años treinta. Las relaciones entre entidades que representaron intereses de "grandes empresas", pequeñas empresas y sectores gremiales, no siempre fueron buenas, y los diferentes tipos de sindicalismo a que tuvieron que hacer frente obligaron a diseñar estrategias diversas (Confederación Patronal, Confederación Gremial...). En el ámbito agrario no existieron

organizaciones patronales en sentido estricto —aunque sí organizaciones económicas y grupos de presión— hasta los años treinta y aún en este momento fueron efímeras.

Durante todo el período de entreguerras pudo apreciarse una efervescencia organizativa que, sin embargo, redundó en una dispersión notable de los intereses y las presiones. La falta de integración de la economía nacional y el peso de los intereses agrarios, así como la persistencia de amplios sectores mercantiles y de la pequeña industria; la división interna del sindicalismo obrero con estrategias enfrentadas; la ausencia de una política de masas y de un sólido partido obrero en el parlamento hasta la llegada de la II República; la puesta en cuestión del Estado centralizado por parte de aquellas regiones históricas que reivindicaban sus estatutos de autonomía; la crisis política de los años veinte y treinta (crisis de la Monarquía constitucional, Dictadura de Primo de Rivera, II República)... favorecieron la persistencia de intereses sectoriales y locales/regionales diferenciados. La experiencia corporativa durante la Dictadura de Primo de Rivera en los años veinte, que en el ámbito laboral persistió durante la II República en los años treinta, no constituyó incentivo suficiente para crear una gran patronal de ámbito nacional. Se reforzaron las organizaciones patronales de ámbito local, sectorial o regional, pero la vitalidad de las entidades de ámbito nacional fue escasa, y las fidelidades a la defensa de intereses estuvo indefectiblemente mediada y cortada por fidelidades de orden político, sobre todo en los años treinta. Una de las causas fue que, si bien se habían ido creando instituciones estatales encargadas de "intervenir" o, al menos, sugerir políticas, en ámbitos económicos y sociales, y en ellos había representación de las organizaciones económicas, ni la intervención del Estado ni el grado de corporativismo habían alcanzado las cotas que el esfuerzo bélico durante la IGM había impulsado en otros países europeos.

El cambio radical vino con la Dictadura franquista (1939-1975). La integración de la economía nacional, definitivamente industrializada y con una agricultura subordinada, así como la definitiva consolidación del Estado español (guste o no guste, por primera vez, según algunos, existía un Estado capaz de penetrar hasta los últimos rincones de la sociedad), y de un Estado claramente intervencionista en todos los ámbitos de la vida económica y de las relaciones laborales, constituían el campo necesario para una integración y centralización de los intereses económicos. El problema es que esa integración de intereses se produjo en un contexto político dictatorial, no democrático, y condicionada por la implantación obligatoria y coactiva de un sindicalismo vertical. Los intereses económicos se organizaron, manteniendo en parte viejas entidades, patrocinando la aparición de otras que lograron sobrevivir al margen del sindicalismo oficial, y aprovechando, al mismo tiempo, las estructuras de éste, que, progresivamente, tuvieron que ir admitiendo niveles "horizontales" de coordinación de intereses. Aunque la clase política —los diferentes equipos gubernamentales que se sucedieron definiendo políticas económicas y laborales distintas (de la

autarquía a la liberalización y el desarrollo)— mantuvo márgenes de independencia grandes, nunca hasta entonces se había producido una relación tan estrecha entre las organizaciones de intereses y el Estado.

La transición a la democracia supuso para los intereses empresariales un momento difícil. Tuvieron que hacer frente a una imagen pública desprestigiada (su identificación con el franquismo), a una crisis económica, a una fuerte conflictividad laboral y a una clase política muy ajena, empeñada en el esfuerzo constitucional. En ese contexto, se puso en pie una organización patronal —la CEOE— que, sobre la base de las entidades sectoriales y regionales consolidadas y la promoción de integraciones nuevas, fue capaz de protagonizar el espíritu pactista y de consenso que presidió la transición, y que por primera vez ha presidido un cambio político en nuestro país. La CEOE se consolidó en la medida en que adoptó una estructura flexible y descentralizada, que ha redundado en una estructura interna muy compleja, lo cual le concedió márgenes de eficacia importantes, pero también un elemento de debilidad intrínseco. Esa debilidad se vió compensada, al menos hasta mediados de la década de los ochenta, por la legitimidad que le concedió a esta organización-cúpula su habilidad para firmar pactos y acuerdos de empleo de ámbitos cada vez mayores y con consensos hacia fuera —sindicatos obreros, pequeña y mediana empresa— también cada vez más amplios. La pérdida de ese elemento de legitimidad, unida a su debilidad intrínseca organizativa, pueden hacer peligrar su eficacia. Buena prueba de ello lo constituye la actual negociación de un pacto social con crecientes dificultades por muy diversos motivos (el alcance de la crisis económica y la dispersión de intereses en ese sentido, las disparidades sindicales, la mediación de fuerzas políticas gubernamentales o no).

BIBLIOGRAFIA CITADA

APARICIO, M. A. (1980): *El sindicalismo vertical y la formación del Estado franquista*. Madrid.

- ARANA, I. (1988): *La Liga Vizcaína de Productores y la política económica de la Restauración, 1894-1914*. Bilbao.
- BAHAMONDE, A., MARTINEZ, J. A. y REY, F. del (1987): *La Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 1887-1987*. Madrid.
- BEN-AMI, S. (1984): *La Dictadura de Primo de Rivera, 1923-1930*. Barcelona.
- (1990): *Los orígenes de la Segunda República: anatomía de una transición*. Madrid.
- BENGOECHEA, S. (1991): *Patronal catalana, corporativismo y crisis política, 1898-1923*. Barcelona (tesis doctoral/Universidad Autónoma).
- BERGER, S. (1988): "Introducción" a *La organización de los grupos de interés en Europa occidental*. Madrid.
- CABRERA, M. (1983): *La patronal ante la II República. Organizaciones y estrategia (1931-1936)*. Madrid.
- CABRERA, M. Y REY, F. del (1988): "Entre la condena y el olvido. Los empresarios y sus organizaciones en la historiografía española", *Sociología del Trabajo*, nº 3, pp. 141-164.
- CASTILLO, J. J. (1979): *Propietarios muy pobres. Sobre la subordinación política del pequeño campesinado en España (la Confederación Nacional Católico-Agraria, 1917-1942)*. Madrid.
- COHEN, E. (1988): "Patrons entrepreneurs et dirigeants: avant-propos", *Sociologie du Travail*, nº 4.
- CHEYNE, J. G. (1967): "La Unión Nacional. Sus orígenes y su fracaso", en *Actas del II Congreso Internacional de Hispanistas*. Nimega.
- DIEZ CANO, L. S. (1992): *Las Cámaras de Comercio durante el Franquismo. El caso salmatino*. Salamanca.
- ELLWOOD, S. (1984): *Prietas las filas. Historia de la Falange Española, 1933-1983*. Barcelona.
- Empresarios, sindicatos y marco institucional* (1985): *Papeles de Economía Española*, nº 22, Madrid.
- ERICE SEBARES, F. (1980): *La burguesía industrial asturiana (1885-1920)*. Gijón.
- GOMEZ NAVARRO, J. L. (1991): *El régimen de Primo de Rivera*. Madrid.
- GONZALEZ CALBET, M. T. (1987): *La Dictadura de Primo de Rivera. El Directorio Militar*. Madrid.
- GONZALEZ PORTILLA, M. (1985): *La siderurgia vasca (1880-1901). Nuevas tecnologías, empresarios y política económica*. Bilbao.
- IZARD LLORENS, M. (1979): *Manufactureros, industriales y revolucionarios*. Barcelona.
- JULIA, S. (1984): *Madrid, 1931-1934. De la fiesta popular a la lucha de clases*. Madrid.
- (1991): "Sociedad y política" en M. Tuñón de Lara (dir.): *Historia de España*, vol. 10 (2): *Transición y democracia (1973-1985)*. Barcelona.
- LANZALACO, L. (1989): "La formazione delle associazioni imprenditoriali in Europa Occidentale", *Rivista italiana di Scienza politica*, a. XIX, nº 1.
- LASA AYESTARAN (1978): "La Liga Nacional de Productores (1894-1899). Convergencias y divergencias entre la burguesía catalana y vizcaína", *Historia 16*, nº 29, pp. 51-65.

- LINZ, J. J. (1988): "Política e intereses a lo largo de un siglo en España, 1880-1980", en M. Pérez Yruela y S. Giner (eds.): *El corporatismo en España*. Barcelona.
- LUDEVID, M. y SERLAVOS, R. (1985): "El Fomento del Trabajo Nacional", *Papeles de Economía Española*, nº 22, pp. 122-138.
- MAIER, Ch. (1988): *La refundación de la Europa burguesa*. Madrid.
- MARIN, B. (1988): "Qu'est-ce que 'le patronat'? Enjeux théoriques et résultat empiriques", *Sociologie du Travail*, nº 4.
- MARTINEZ QUINTEIRO, E. (1991): "Empresarios y formas organizativas (1834-1936). Reflexiones historiográficas y metodológicas", en *Jornadas sobre "Metodología y fuentes para el estudio de las élites en España (1834-1936)"*, *Sedano (Burgos) 2, 3 y 4 de diciembre de 1991* (en prensa).
- MARTINEZ, R. y PARDO AVELLANEDA, R. (1985): "El asociacionismo empresarial español en la transición", *Papeles de Economía Española*, nº 22, pp. 84-114.
- MIGUEL, A. de (1975): *Sociología del franquismo. Análisis ideológico de los ministros del Régimen*. Madrid.
- y LINZ, J. J. (1966): *Los empresarios ante el poder público (el liderazgo y los grupos de interés en el empresariado español)*. Madrid.
- MOLINERO, C. e YSAS, P. (1991): *Els industrials catalans durant el franquisme*. Vich.
- MONETA, M. (1992): "Forme e tendenze dell'associazionismo industriale italiano dalle origini alla costituzione della confederazione generale dell'industria (1861-1919)", *Annali di Storia dell'impresa*, nº 8.
- MOYANO ESTRADA, E. (1984): *Corporatismo y agricultura: asociaciones profesionales y articulación de intereses en la agricultura española*. Madrid.
- OGEDA, G. (1985): *Asturias en la industrialización española (1833-1907)*. Madrid.
- OLABARRI, I. (1978): *Relaciones laborales en Vizcaya (1890-1936)*. Durango.
- (1982): "El mundo del trabajo: organizaciones profesionales y relaciones laborales" en J. Andrés Gallego (dir.), *Revolución y Restauración*, vol. XVI (1) de la *Historia General de España y América*. Madrid, pp. 559-652.
- ORTIZ HERAS, M. (1991): *Las Hermandades de Labradores en el franquismo. Albacete, 1943-1977*. Albacete.
- PANEBIANCO, A. (1990): *Modelos de partido*. Madrid.
- PAYNE, S. G. (1966): *Falange. Historia del fascismo español*. París.
- PEREZ DIAZ, V. (1987): *El retorno de la sociedad civil*. Madrid.
- REY REGUILLO, F. del (1992): *Propietarios y patronos. La política de las organizaciones económicas en la España de la Restauración (1914-1923)*. Madrid.
- RIJNEN, H. (1985): "La CEOE como organización", *Papeles de Economía Española*, nº 22, pp. 115-121.
- SCHMITTER, Ph. C. (1985): "Reflexiones sobre adonde ha ido la teoría del neo-corporatismo y sobre adonde podrá ir la praxis del neo-corporatismo", *Papeles de Economía Española*, nº 22, pp. 451-463.
- SEGRETO, L. (ed.) (1992): "La Storia d'impresa in Spagna: materiali e temi per una discussione", monográfico en *Annali di Storia dell'impresa*, nº 8.

SELLES, M. (1991): *El poder a través dels grups de pressió: estudi d'un cas. El Foment del Treball Nacional, 1914-1923*. Barcelona (tesis doctoral/Universidad Central).

SERRANO, C. (1987): *Le tour du peuple. Crise nationale, mouvements populaires et populisme en Espagne (1890-1910)*. Madrid.

VARELA ORTEGA, J. (1977): *Los amigos políticos. Partidos, elecciones y caciquismo en la Restauración (1875-1900)*. Madrid.

VELARDE, J. (1973): *Política económica de la dictadura*. Madrid.

VIVER PI-SUNYER, C. (1978): *El personal político de Franco, 1936-1945*. Barcelona.

WEBER, H. (1988): *El partido de los patronos. El CNPF (1946-1986)*. Madrid.

---- (1988): "Cultures patronales et types d'entreprises: esquisse d'une typologie du patronat", *Sociologie du Travail*, n° 4.