

ESTUDIOS y NOTAS

EL PRESTIGIO DE PROFESIONES EN EL MUNDO EMPRESARIAL (*)

III

LA BIOGRAFIA DEL EMPRESARIO Y LA PERCEPCION DEL PRESTIGIO

Hemos visto que la carrera del empresario en cierta medida afecta su apreciación de dos profesiones, aunque no anule el impacto del clima de opinión regional. Nuestros datos nos permiten explorar ahora en qué medida las experiencias formativas del empresario, los ambientes familiares de origen, sus estudios, la generación a que pertenecen, influyen en el esquema de prestigios.

El origen social y el prestigio de profesiones

Parece lógico que el ambiente familiar del que se procede contribuya mucho a configurar la imagen que se tenga del orden social. Tomando como indicador la profesión del padre, podemos ver que existen grandes diferencias, sobre todo en el caso del empresario y del D. G. (tabla 26). También en este caso el consenso mayor se da en el coronel. El lugar medio del empresario varía desde un máximo de 1,63 por los hijos de los obreros a un mínimo de 3,43 para los hijos de terratenientes. Una vez más el mundo

(*) Las dos primeras partes de este estudio han sido publicadas en el núm. 128 de esta REVISTA.

industrial y el rural están en polos opuestos. También valoran por encima de la medida al director de Empresa los hijos de empresario (excluyendo los pequeños y comerciantes) y los de profesionales. Estos, a su vez, dan un prestigio mayor que la media al Abogado del Estado.

Los que valoran más al coronel son los hijos de empleados y funcionarios, y sobre todo, los hijos de militares, quienes lo ponen incluso de-

T A B L A 2 6

Ocupación paterna y prestigio de profesiones

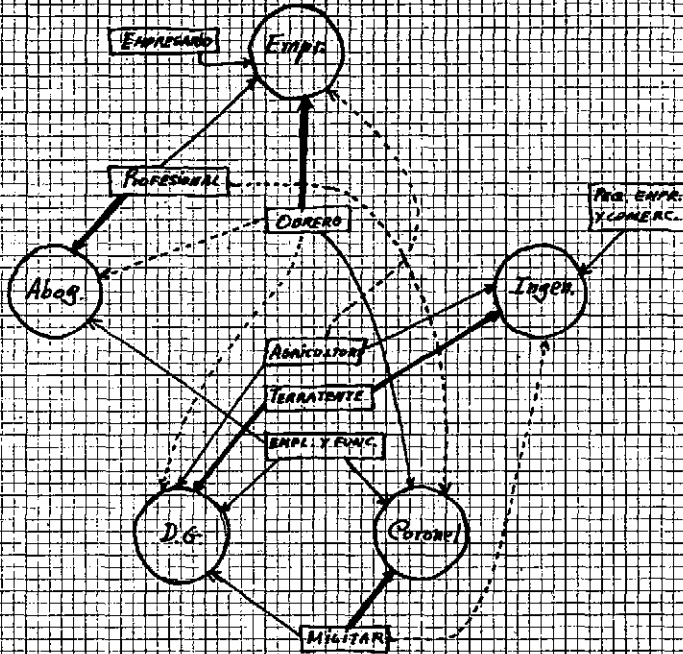
OCUPACION DEL PADRE	LUGAR MEDIO DE PRESTIGIO CONCEDIDO AL:					
	Empresario	Abogado	Coronel	D. G.	Ingeniero	(N)
Empresario (excluidos los siguientes).....	1,97	2,99	4,40	2,51	2,80	(193)
Pequeño industrial y comerciante.....	2,29	3,07	4,41	2,33	2,59	(74)
Profesionales.....	1,93	2,56	4,53	2,57	3,17	(67)
Militares.....	2,50	3,17	3,90	1,82	4,18	(12)
Empleados y funcionarios.....	2,56	2,89	3,93	2,00	2,89	(21)
Agricultores.....	2,17	3,33	4,68	2,10	2,60	(21)
Terratenientes.....	3,43	3,00	4,57	1,71	2,28	(9)
Obreros.....	1,63	3,41	4,14	3,00	2,50	(32)
<i>Total</i>	2,13	2,94	4,38	2,44	2,73	(460)
Diferencia entre los extremos....	1,80	0,85	0,39	1,29	0,31	

lante del ingeniero de Caminos. Los que proceden de esas mismas familias junto con los de origen rural, son los que valoran más al D. G. Es, pues, la clase media burocrático-oficial y la rural las que dan preferencia al mundo oficial sobre el industrial. Al ingeniero también lo valoran por encima de la media los hijos de agricultores y terratenientes y los de obreros y pequeños empresarios, confirmando, una vez más, la valoración —realmente sorprendente y difícil de explicar— del ingeniero en ambientes pequeño-burgueses.

La afinidad entre el ambiente de origen y el prestigio atribuido a distintas actividades queda, pues, confirmada (el cuadro 27 lo expresa gráficamente).

Gráfico 27

Esquema gráfico de la profesión del padre y el prestigio de profesiones.



Clave:

- → = grupo que valora por encima de la media a una profesión.
- - - - - → = el grupo que valora más a una profesión.
- → = el grupo que menos valora a una profesión.

Vocación y prestigio

Si el ambiente familiar del que provienen nuestros empresarios influye en su valoración, también parece lógico que la profesión que les atraía durante su adolescencia siga teniendo su admiración. Así, el que quería ser militar, es natural que aún estime más la carrera de las armas que el que

T A B L A 28

El prestigio según a lo que pensaban dedicarse de jóvenes

PENSABAN DEDICARSE DE JOVENES A:	LUGAR MEDIO CONCEDIDO AL:					
	Empresario	Abogado	Coronel	D. G.	Ingeniero	(N)
Militares.....	1,80	8,11	3,78	2,30	3,60	(11)
Un buen oficio.....	1,82	3,20	4,20	3,54	1,60	(14)
Estudios mercantiles.....	2,38	2,71	4,57	2,67	2,67	(21)
Cátedra e investigación.....	2,05	2,84	4,38	2,21	3,00	(22)
Abogacía.....	1,78	2,94	4,34	2,61	3,28	(21)
Oposiciones y Administración						
Pública.....	2,43	2,95	4,45	2,50	2,57	(23)
Los negocios.....	2,38	2,92	4,39	2,25	2,88	(60)
Ingenieros.....	2,14	2,75	4,64	2,16	2,99	(107)
La misma empresa.....	2,02	3,10	4,33	2,60	2,73	(143)
<i>Total.....</i>	2,13	2,94	4,38	2,44	2,73	460

NOTA.—Como hay un número notable de casos que pensaban dedicarse a varias cosas de las mencionadas se ha seguido el criterio en todos los casos de situarlos en el grupo menos numeroso.

nunca sintió ilusiones por ella. Así es en el prestigio del coronel (tabla 28): los de origen modesto que aspiraban inicialmente «a un buen oficio» —una forma de admiración por la técnica típica de la juventud— siguen dando ventaja al ingeniero. Sin embargo, el querer ser Abogado no lleva a valorar por encima de la media al Abogado del Estado, ni los que querían ser ingenieros al ingeniero de Caminos.

La anterior incongruencia desaparece, sin embargo, cuando, en lugar de lo vocación recordada del pasado, tomamos lo que quisieran ser hoy si tuviera la oportunidad de elegir de nuevo. Entre los que si tuvieran que

empezar de nuevo elegirían ser ingenieros, un 60 por 100 ponen al de Caminos en uno de los dos primeros lugares, y sólo un 32 por 100 al Abogado del Estado (N = 26).

Los que elegirían una profesión liberal, a su vez, dan preferencia al Abogado del Estado (47 por 100 frente a 29 por 100) (N = 17).

Estudios y prestigio

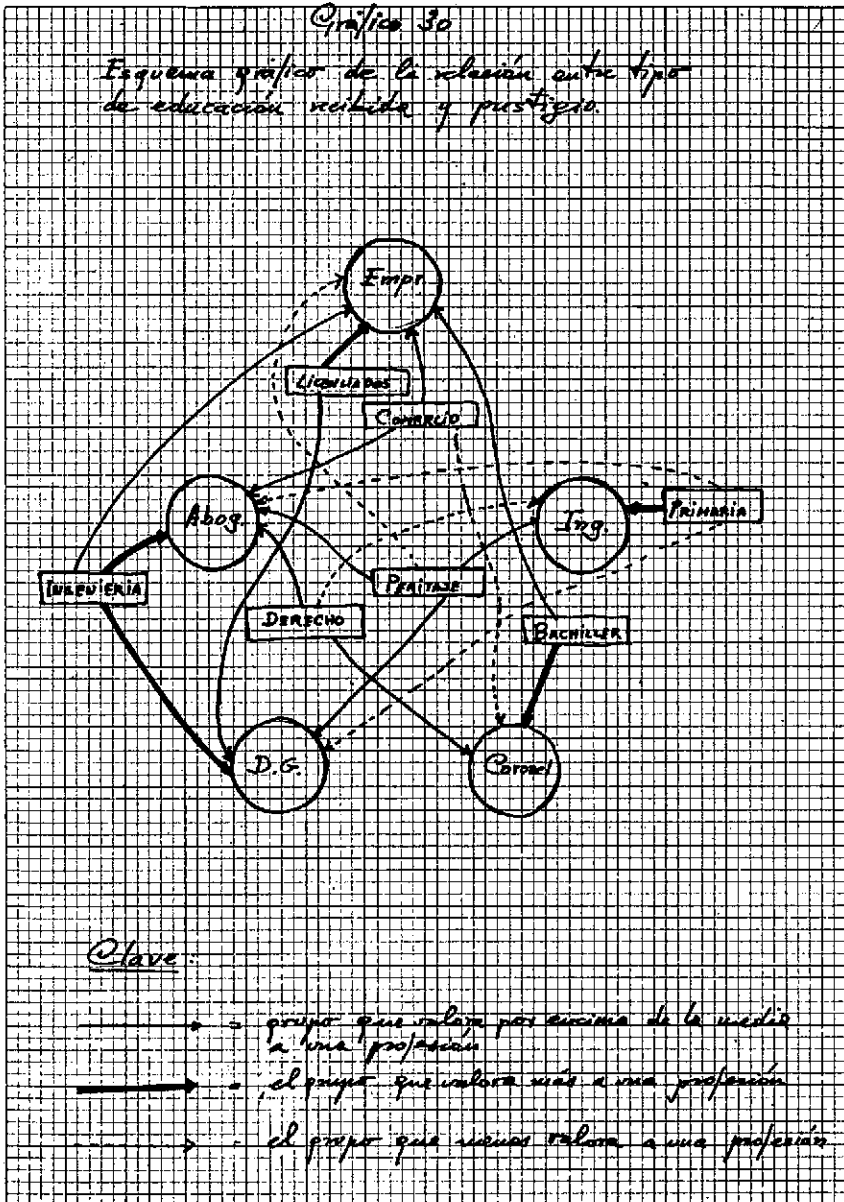
Entre los entrevistados hay hombres con varias carreras y hombres que, sin gozar de una educación superior, han conquistado puestos prominentes en la vida económica nacional. Era de esperar que distintos tipos de estu-

T A B L A 29

Tipo de educación recibida y prestigio de profesiones

TIPO DE EDUCACION RECIBIDA	LUGAR MEDIO DE PRESTIGIO CONCEDIDO AL:					(N)
	Empresario	Abogado	Coronel	D. G.	Ingeniero	
Primaria o parte Bachiller ...	2,00	3,49	4,26	2,79	2,30	(54)
Bachillerato	2,05	3,02	4,22	2,68	2,85	(59)
Comercio	2,00	2,92	4,57	2,45	2,85	(93)
Peritos	2,40	2,92	3,54	2,25	2,69	(59)
Ingenieros	2,12	2,52	4,55	2,12	3,02	(127)
Abogados	2,36	2,57	4,28	2,55	3,19	(53)
Otros licenciados	1,94	2,97	4,34	2,35	2,88	(43)
<i>Total</i>	2,13	2,94	4,38	2,44	2,73	
Diferencia entre los extremos.	0,46	0,97	0,35	0,67	0,89	

dios crearan una mentalidad distinta, y en el curso de nuestra investigación hemos observado muchas veces cómo la concepción de la Empresa varía entre peritos e ingenieros, Abogados e intendentes mercantiles etc. En el prestigio percibido también existen diferencias, aunque comparadas con las diferencias provinciales sean pequeños; por ejemplo, la diferencia máxima por estudios en el lugar medio del empresario es de 0,46, y la dife-



rencia máxima entre provincias en este caso es de 1,44; en el caso del coronel —de máximo consenso— es, respectivamente, 0,35 y 1,10 (tablas 29, 30 y 10).

Los que sólo tuvieron estudios primarios valoran sobre todo al ingeniero —que entre ellos ocupa el segundo lugar, muy cerca del empresario— y muestran menos admiración por el Abogado y el D. G. Los que estudiaron Comercio, entre los que hay muchos catalanes, valoran alto al empresario y bajo al coronel. Este, en cambio, ocupa un puesto más favorable entre los que tienen Bachillerato. Los peritos están entre los que asignan más prestigio al ingeniero, pero muestran poco aprecio por el empresario. Es posible que estando al frente de empresas más modestas, y muchas veces como directores no propietarios en empresas familiares estén pensando en el empresario familiar que conocen personalmente y por el que no tienen mucho respeto. Tanto Abogados como ingenieros y, cosa extraña, estos últimos especialmente, creen que la sociedad atribuye al Abogado un prestigio superior al que indica la media total. Ambos, en cambio, infraestiman el prestigio del ingeniero. En este contexto podemos citar el caso de un empresario-ingeniero de Minas al que le hubiera gustado ser Abogado del Estado, y que —congruentemente— puso en primer lugar al Abogado y en último al ingeniero. «Y no por lo de Caminos, sino por lo de ingeniero» (número 201). Otro entrevistado, el mismo ingeniero de Caminos, tampoco contestó con espíritu de Cuerpo cuando puso al ingeniero el último, comentando: «Aunque si fuera Torroja, yo lo pondría el primero» (núm. 179).

El número de empresarios militares en la muestra —por más señas, coroneles— es mínimo y su opinión no se puede generalizar. Sin embargo, los comentarios de dos de ellos son interesantes: un antiguo coronel de Artillería, que hoy dirige una gran empresa andaluza, nos decía al poner al coronel en cuarto lugar: «El coronel es un tío estupendo, pero con menos dificultades que los demás» (núm. 337). Otro comentó: «Cuando entré en la empresa, pedí el retiro, ya que no podía hacer dos cosas al mismo tiempo», y al ordenar las ocupaciones por su prestigio, dió el primer lugar al D. G., y el quinto, al coronel, diciendo: «El último es el coronel, que soy yo» (núm. 62).

Las generaciones jóvenes dan más prestigio al mundo burocrático-oficial

Así como esperábamos que en la España industrial el empresario gozara de mayor prestigio, creíamos del mismo modo que con la progresiva industrialización las nuevas generaciones vieran las actividades industriales gozan-

do de mayor prestigio. Esta última hipótesis resulta, sin embargo, errónea.

Los datos muestran que la valoración del empresario disminuye linealmente con la edad. Son los empresarios de menos de cuarenta años los que dan un rango más bajo al empresario, así como al ingeniero (tabla 31). Por otro lado, son los jóvenes los que consideran que el director general y el Abogado del Estado gozan de mayor prestigio. Tomando los que colocan una u otra actividad en primer lugar (gráfico 32), se ve que la diferencia.

T A B L A 3 1

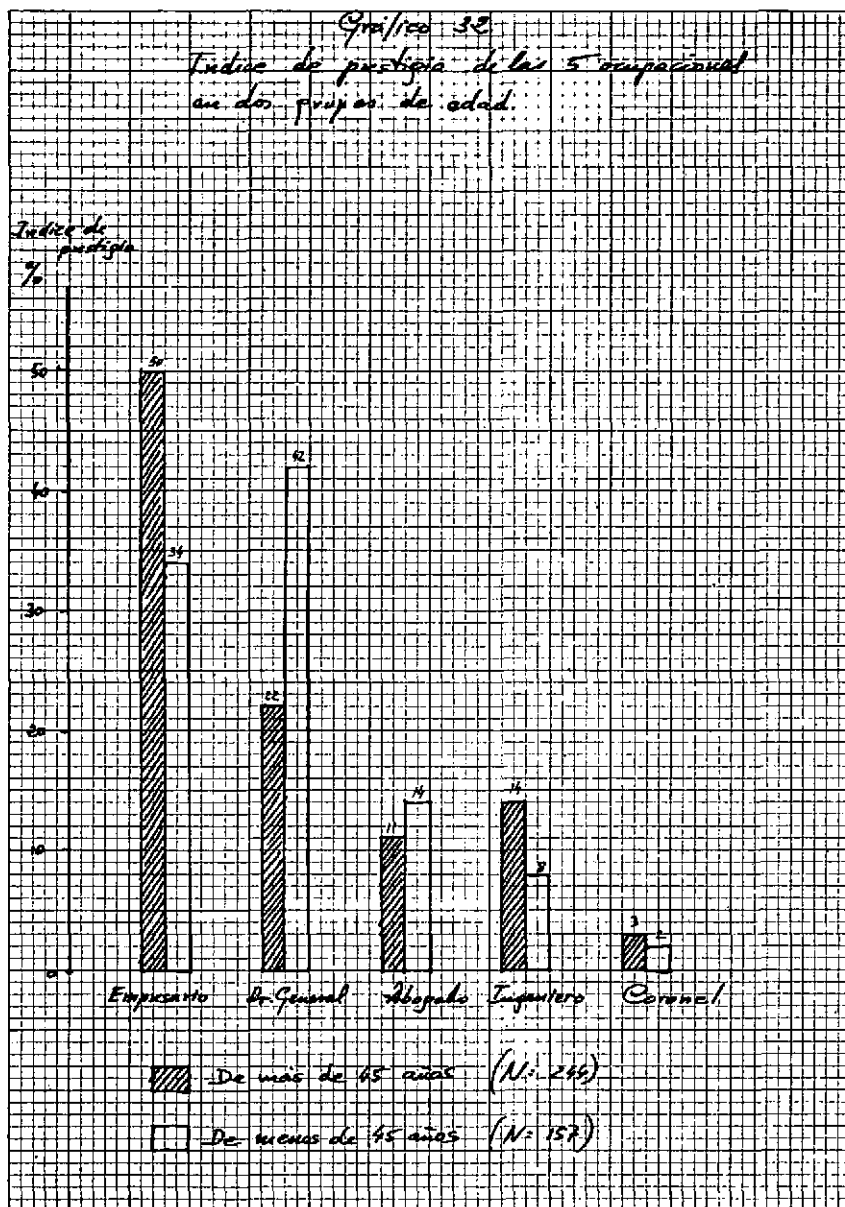
Edad y prestigio de profesiones

E D A D	LUGAR MEDIO ATRIBUIDO AL:					
	Empresario	Abogado	Coronel	D. G.	Ingeniero	(N)
Menos de 40 años.....	2,44	2,73	4,60	2,14	3,13	(112)
De 40 a 50 años.....	2,21	3,03	4,24	2,43	2,73	(136)
De 50 a 60 años.....	1,92	3,01	4,38	2,70	2,72	(119)
Más de 60 años.....	1,91	2,97	4,54	2,58	2,72	(85)

generacional más saliente —entre los de menos y más de cuarenta y cinco años— está en la posición relativa del empresario y el D. G. Si distinguimos los de menos de treinta años, la diferencia se acentúa aún más: sólo un 30 por 100 colocan al empresario en primero o segundo lugar, frente a un 57 por 100 para la media total del empresariado.

Salvo en Madrid, donde las diferencias son poco marcadas, esta diferencia por edad se da, tanto en la España en proceso de industrialización como en la industrializada, aunque tanto entre empresarios jóvenes como de más edad los de la España industrializada asignen más prestigio al empresario. El mayor prestigio del D. G. entre los jóvenes es especialmente acusado en la España industrial (tabla 33). Más aún: manteniendo constante el grado de integración en el mundo industrial o el tamaño de las empresas que dirigen, la sorprendente relación que hemos descubierto entre edad y prestigio no desaparece.

¿Cómo es que el empresario joven que entra en una sociedad más in



dustrializada ve su actividad menos valorada que el que inició su vida en una España menos industrializada, cuando sabemos —por los datos pre-

T A B L A 33

Indice de prestigio por edad y región

	INDICE DE PRESTIGIO DEL:		
	Empresario — Por 100	D. G. — Por 100	(N)
<i>España industrializada (menos Madrid):</i>			
Más de 45 años.....	57	18	(162)
Menos de 45 años.....	44	43	(98)
<i>Madrid:</i>			
Más de 45 años.....	36	45	(50)
Menos de 45 años.....	29	43	(25)
<i>España en proceso de industrialización:</i>			
Más de 45 años.....	45	27	(67)
Menos de 45 años.....	19	42	(48)
<i>Total:</i>			
Más de 45 años.....	50	22	(279)
Menos de 45 años.....	34	42	(171)

sentados— lo mucho que influye el ambiente industrial en la percepción del prestigio? (28). No podemos contestar con nuestros datos a esta impor-

(28) Caben varias interpretaciones de esta valoración superior de la dimensión *autoridad* por los más jóvenes. Desde luego el hecho no puede quedar más demostrado según nuestros datos. Incluso un empresario joven vizcaíno que coloca al empresario en último lugar, comenta:

«Me está dando pena el coronel coronel; yo soy muy militarista» (núm. 20).

JANOWITZ cita los datos de una encuesta Gallup para los Estados Unidos en los que el «oficial de las fuerzas armadas» va detrás, en cuanto a prestigio, del maestro, del sacerdote y del abogado entre otros profesionales. Para los adolescentes el prestigio del militar es algo mayor. (MORRIS JANOWITZ: *The Professional Soldier*. The Free Press of Glencoe, Ill., 1960; pág. 227.)

Más interesantes para nosotros son los datos de McCLELLAND en que se compara una

tante pregunta, lo cual hace todavía más interesante el análisis general del prestigio de profesiones entre los más jóvenes para ver si esta tendencia se confirma o es una característica aislada y peculiar de la generación que ahora tiene entre treinta y cuarenta y cinco años.

Fundadores, herederos y «directores»

Una de las distinciones más importantes en el mundo industrial es la que existe entre la empresa familiar dirigida por sus propietarios, fundadores o herederos, y la dirigida por «directores» (*managers*) que no tuvieron parte en la fundación de la misma ni la heredaron. El control sin propiedad (29), basado fundamentalmente en la competencia técnica, está transformando la sociedad capitalista de un modo que Marx apenas intuyó (30), y dando lugar a ideologías empresariales muy distintas de las del pasado (31).

lista de más de treinta países en cuanto a diversos componentes psicológicos. Por lo que a nosotros respecta señalemos la conclusión que de esos datos se desprende: de 1925 a 1950 España ha experimentado un aumento notable de lo que en la terminología psicossociológica se denomina «n Achievement» en los textos escolares; es ésta una variable psicológica que por su complejidad no podemos describir ahora pero que aparece relacionada con el desarrollo económico y la capacidad empresarial de un país. Por otro lado España en ese mismo período experimenta un aumento igualmente notable en el componente «n Power» que podríamos traducir libremente por «valoración de la autoridad». (DAVID MCCLELLAND: *The Achievement Society*. Van Nostrand, Princeton, N. J., 1961.)

(29) Véase ADOLF A. BERLE y G. G. MEANS: *The Modern Corporation and Private Property*, New York, 1932; y la obra reciente de BERLE: *Power without Property* (New York, Harcourt, Brace & World, Inc., 1959) y el capítulo de DANIEL BELL: «The Breakup of Family Capitalism. On Changes in Class in America», en *The End of Ideology* (Glencoe, Ill., Free Press, 1960, págs. 37-42).

(30) Véanse los textos del tomo III del *Capital* de MARX citados por RALF DAHRENDORF, en *Soziale Klassen und Klassenkonflikt in der industriellen Gesellschaft* (Stuttgart, Ferdinand Enke, 1957); págs. 19-20 (hay edición inglesa publicada por Stanford University Press) y la discusión del tema «propiedad y control» en la misma obra, páginas 41-45.

(31) Para los cambios ideológicos que van unidos a estos cambios de estructura, véase FRANCIS X. SUTTON, SEYMOUR E. HARRIS, CARL KAYSEN, JAMES TOBIN: *The American Business Creed* (Cambridge, Mass., Harvard Univ. Press, 1956) que utiliza la abundante literatura producida por los empresarios y sus representantes en los Estados Unidos.

R. BENDIX en *Work and Authority in Industry* (New York, John Wiley & Sons, Inc., 1956), capítulos 4 y 5, págs. 198-340 ha analizado estos cambios en relación con la legitimación de la autoridad del empresario en la empresa y sus relaciones con sus subordinados y colaboradores.

La manera de concebir la empresa del fundador que ha dedicado todos sus esfuerzos a crearla —sobre todo el fundador de gran Empresa— y la de sus herederos, sobre todo en tercera generación, tampoco puede ser más distinta.

Aunque falta una relación obvia y clara entre el prestigio de las distintas actividades y el ser fundador, heredero o director, nos pareció interesante explorar la posibilidad de que existieran algunas diferencias, posible reflejo de otras más fundamentales.

Si admitimos la imagen tradicional del capitalismo familiar como base de una sólida burguesía consciente de su poder y de su tradición, podríamos esperar que los herederos fueran los que dieran más prestigio al empresario. El prestigio del director de empresa en Cataluña y Guipúzcoa cuadraría con ello, aunque, por otro lado, el menor prestigio en el Levante —región de empresas familiares— no sería compatible con ello. Tampoco concordaría con este supuesto el hecho de que Vizcaya, con muchas grandes empresas controladas por «directores», asigne un prestigio muy alto al empresario.

El «director» sin propiedad, en cierto sentido, es más parecido a un funcionario o a un profesional, y por ello se podría esperar que diera más prestigio al D. G. o a los profesionales en la lista. Por otro lado, algún lector podrá argüir que los «directores» están al frente de algunas de las empresas más importantes del país y que su poder económico es tal, que no es de esperar que sientan mucho respeto por altos funcionarios o personas en cargos públicos. En contra de esta hipótesis estaría lo poco marcado de las diferencias por tamaño de empresa.

En nuestros datos (tabla 34), aunque las diferencias no son grandes, sobre todo en las empresas de más de 500, los «directores» son los que menos prestigio atribuyen al empresario. En las de menos de 500 es marcada su mayor simpatía por el mundo profesional y el oficial (incluyendo al coronel). En las empresas más importantes también creen por encima de la media que el D. G. goza de bastante prestigio. Entre los fundadores, el prestigio del empresario parece aumentar algo.

La idea de que el coronel y el D. G. gozan de un prestigio superior a la media entre los grandes fundadores es sorprendente, aunque un estudio de tipos humanos de empresarios (32) sugiere que su manera de concebir el ejercicio de la autoridad pueda tener algo que ver con ello.

(32) Este tema lo tocamos en una comunicación al I Congreso Nacional de Psicología que se celebrará en Madrid en la primavera de 1963 con el título «Tipos humanos y conducta empresarial».

Como esperábamos, son los herederos —sobre todo los de la pequeña empresa familiar— los que atribuyen mayor prestigio al empresario. Los que llevan en tercera generación empresas importantes —entre ellos bastantes catalanes— son los que dan un puesto más preeminente al director de empresa, lo que concuerda bien con la tesis de que las grandes dinastías

T A B L A 3 4

Relación con la fundación de la empresa, por tamaño y prestigio

	LUGAR MEDIO DE PRESTIGIO CONCEDIDO AL:					(N)
	Empresario	Abogado	Coronel	D. G.	Ingeniero	
<i>Menos de 500:</i>						
Director.....	2,54	2,77	4,30	2,42	2,59	(96)
Fundador.....	1,98	2,67	4,47	2,59	2,48	(77)
Hered. padre.....	1,91	3,04	4,39	2,51	2,92	(65)
Hered. abuelo.....	2,02	3,13	4,44	2,28	3,05	(47)
Hered. otros.....	2,00	2,93	4,50	2,62	2,73	(30)
<i>Más de 500:</i>						
Director.....	2,10	2,66	4,45	2,31	3,31	(76)
Fundador.....	2,05	2,85	3,95	2,00	3,11	(26)
Hered. padre.....	2,50	2,60	4,44	2,81	2,29	(17)
Hered. abuelo.....	1,66	2,50	4,57	2,93	3,15	(19)
Hered. otros.....	2,71	3,14	4,00	1,42	3,14	(7)

burguesas son las portadoras de la conciencia empresarial. Son ellos también los que menos respeto muestran por la profesión más identificada con la sociedad tradicional; sociedad con la que rompieron sus abuelos. Tampoco los hijos de empresario, independientemente de tamaño, creen que el coronel goza de mucho prestigio, y entre los importantes tampoco les impresionan el D. G.

Aunque muchas de las diferencias apuntan en la dirección esperada, no son lo suficientemente grandes ni consistentes como para decir que nuestras especulaciones se ven plenamente confirmadas por los datos.

Nuestro estudio nos permite afirmar que los «directores» están mucho menos integrados en el mundo empresarial, sobre todo los de menos de 500 productores. Sin embargo, cuando se integran en la comunidad empresa-

rial, parece que también comparten más la percepción del prestigio empresarial, y la diferencia apuntada para las empresas de menos de 500 se reduce notablemente (tabla 35).

La edad a la que se llega en España a la dirección de empresas familiares y en las grandes Sociedades Anónimas es bastante distinta. Por ello nos pareció interesante ver si la diferencia en la evaluación de distintas actividades que descubrimos entre las distintas generaciones se encontraba también entre fundadores, herederos y «directores».

Tanto fundadores, herederos como «directores» de menos de cuarenta y cinco años —es decir, los nacidos después de iniciada la primera guerra mundial, y cuya juventud coincide con nuestra guerra civil— atribuyen considerablemente menos prestigio al empresario y bastante más al Director-Gerente que las generaciones anteriores. El tanto por ciento que pone a cada una de estas dos actividades en primer lugar (tabla 36) lo demuestra claramente. Es especialmente notable la alta valoración atribuida al D. G. por los que han fundado empresas en los últimos años (un 53 por 100 lo ponen en primer lugar frente a sólo un 18 por 100 entre los fundadores más veteranos).

IV

EL PRESTIGIO DEL OBRERO Y EL CONTABLE

Aunque no faltó quien dijo que «ninguno de los dos tenía prestigio» (número 201), creímos que sería interesante comparar el prestigio de los trabajadores manuales en comparación con los empleados. La mejora de la posición económica y social del obrero manual con respecto al empleado es una de las transformaciones más importantes que están teniendo lugar en las sociedades industriales avanzadas (33). Para estudiarla usamos la siguiente pregunta:

«¿Quién cree usted que goza de más prestigio social: un contable que gana tres mil pesetas o un obrero de fundición (calificado) que gana cuatro mil quinientas pesetas?»

(33) La literatura sobre las nuevas clases medias —sobre todos los empleados y funcionarios— es muy extensa. Citemos, entre otras muchas, la obra de C. W. MILLS: *White Collar* (New York, Oxford University Press, 1951) (hay edición española traducida en Aguilar) y en ella el capítulo 11 en que se discuten los cambios en su prestigio social. La obra citada de DAHRENDORF también tiene muchas referencias sobre el tema.

T A B L A 3 5

Indice de prestigio del empresario entre fundadores y directores,
según el grado de integración en el mundo industrial,
por tamaño

	INDICE DE PRESTIGIO DEL EMPRESARIO:			
	Menos de 500 — Por 100	(N)	Más de 500 — Por 100	(N)
<i>Fundadores:</i>				
Integración alta.....	45	(47)	56	(9)
Integración baja.....	55	(22)	40	(10)
<i>Total</i>	48	(69)	47	(19)
<i>Directores:</i>				
Integración alta.....	40	(35)	48	(30)
Integración baja.....	19	(41)	45	(31)
<i>Total</i>	29	(76)	46	(61)

T A B L A 3 6

Relación con la fundación de la empresa y prestigio
del empresario y director general, por edad

	INDICE DE PRESTIGIO DEL:			
	Empresario — Por 100	(N)	D. General — Por 100	(N)
<i>Heredero:</i>				
Más de 45 años.....	64	(77)	16	(73)
Menos de 45 años.....	40	(87)	37	(86)
<i>Fundador:</i>				
Más de 45 años.....	50	(68)	18	(65)
Menos de 45 años.....	42	(19)	53	(19)
<i>Director:</i>				
Más de 45 años.....	44	(89)	36	(91)
Menos de 45 años.....	23	(48)	48	(50)
<i>Total:</i>				
Más de 45 años.....	50	(234)	22	(229)
Menos de 45 años.....	34	(154)	42	(155)

En la pregunta (tomada del *Institut für Demoskopie*) (34) se introducía una diferencia de ingresos con el fin de aislar las diferencias en prestigio de las diferencias económicas que aún existen entre los «trabajadores de mono» y los «de corbata» en todos los países, y son tan acusadas en España (34 bis). No se trata aquí de una diferencia de renta, sino de estilo de vida. Con todo, preveíamos que, aun así, la mayoría se inclinaría por el contable, dada su identificación con la clase media y el clima de valores dominante en nuestra sociedad. Con esta pregunta queríamos también verificar la diferente valoración de una ocupación *industrial* —aquí, el obrero calificado— y una más *burocrática* existente ya en una sociedad comercial preindustrial. Desgraciadamente, sólo incluimos esta pregunta en la segunda «ola» de entrevistas —una vez que vimos lo fructífero del tema del prestigio—, y por ello no hay respuestas a ella en el País Vasco y Galicia, y sólo, en parte de las hechas en Madrid y Barcelona, la incluían.

y se discuten las teorías de distintos autores sobre su posición en la estructura social. Una obra alemana reciente es la de LUDWIG NEUNDÖRFER: *Die Angestellten. Neuer Versuch einer Standortbestimmung* (Stuttgart, Ferdinand Enke, 1961) en la que también se presentan datos sobre la posición económica respectiva.

La situación económica de empleados y obreros ha sido estudiada por ROBERT K. BURNS: «The Comparative Economic Position of Manual and White Collar Employees», *Journal of Business*, 27, october 1954, págs. 257-267, demostrando lo peligroso que es afirmar —aun en un país industrial avanzado— que los obreros ganan más que los empleados.

Uno de nuestros empresarios, que ponía al contable por encima del obrero, expresaba este cambio social que se está operando en Europa:

«Desgraciadamente eso es lo que sucede aquí. Pero en Suiza yo he visto que un teniente coronel de artillería ganaba más como obrero especializado que como ingeniero» (núm. 337).

(34) Véase ERICH PETER NEUMANN y ELIZABETH NOELLE: *Antworten, Politik im Kraftfeld der öffentlichen Meinung* (Allensbach am Bodensee: Verlag für Demoskopie, 1954), pág. 107.

Estos datos y otros parecidos han sido analizados por S. M. LIPSET y R. BENDIX: *Social Mobility in Industrial Society* (Berkeley, University of California Press, 1959); páginas 14-16, donde se compara la posición de obreros y empleados en distintas dimensiones y la movilidad entre ambos grupos.

(34 bis) Para España no existen datos comparables. Pueden verse algunas especulaciones en ANTONIO PERPIÑÁ RODRÍGUEZ: *La Estructura Económica de la Sociedad Española*, conferencia pronunciada en el Ateneo de Madrid (Colección «O crece o muere», 1961). Los datos de la «Encuesta de los presupuestos mentales de la juventud española» parece confirmar una diferencia significativa a favor de los ingresos de los empleados sobre los obreros y lo mismo en el consumo.

De acuerdo con lo que era de esperar en una sociedad como la española, la mayoría de los entrevistados (el 83 por 100) se inclinan por el contable, y sólo una minoría cree que la sociedad reconoce más prestigio al obrero (7 por 100) (tabla 37). También en este caso las diferencias regionales son

T A B L A 37

Prestigio del obrero y el contable por provincias

	QUIÉN TIENE MAS PRESTIGIO:			
	El contable — Por 100	Ambos lo mismo — Por 100	El obrero — Por 100	Total con- testaciones
Valencia.....	97	3	—	100 (30)
Madrid.....	97	3	—	(29)
Alicante.....	94	6	—	(16)
Zaragoza.....	86	7	7	(14)
Córdoba-Sevilla.....	85	10	5	(21)
Barcelona.....	80	9	11	(85)
Asturias.....	71	18	11	(17)
Cádiz.....	65	24	12	(17)
<i>Total.....</i>	83	10	7	100 (219)

NOTA.—En ésta y otras tablas derivadas de esta pregunta tén-gase en cuenta que el País Vasco y Galicia no se hallan represen-tadas y, con una cierta infrarrepresentación, Madrid y Barcelona.

importantes: en Madrid, Valencia y Alicante *ni uno solo* de los empresa-rios coloca al obrero por encima del contable, mientras que en Barcelona y —curiosamente— Cádiz llegan a un 11 y 12 por 100, respectivamennte. Algunos comentarios de fabricantes barceloneses reflejan esta valoración:

«En la actualidad el prestigio depende del dinero que se gana.»
(Número 249.)

«El obrero tiene más prestigio por el tipo de trabajo: el obrero de fundición puede encontrar trabajo en todo el mundo.» (Núm. 256.)

En cambio, en Alicante y Madrid oímos comentarios como éstos:

«El contable cobra menos, pero tiene más dinero al final del año, mientras que el obrero se lo gasta. Además, el contable tiene más cultura.» (Núm. 96.)

«El contable tiene más *clase*, y el otro pasa inadvertido.» (Número 94.)

«El obrero manual no tiene prestigio. En un autobús, si uno ve a un contable, ni se le nota; al obrero sí. En el extranjero, la cosa es distinta.» (Núm. 364.)

Lo interesante e importante no es sólo que existan esas diferencias provinciales, sino que parecen coincidir hasta cierto punto con las que observamos con respecto a las distintas posiciones directivas en la sociedad. Concretamente, la correlación de rangos entre la valoración del D. G. y el contable, por provincias, llega a ser de + 0,96, o, lo que es lo mismo, que las provincias se sitúan prácticamente en el mismo orden a la hora de valorar ambas actividades. Parece entonces como si ambas se valoraran como parte de un mismo mundo de clase media o burocrática. He aquí dos comentarios típicos: uno, de un empresario hijo de coronel, que dió el primer lugar al D. G., y que nos dijo:

«El contable tiene más prestigio por su formación. El obrero puede ser un alcornoque.» (Núm. 252.)

Y otro, que también ponía al D. G. en primer lugar, comentaba por su parte:

«Tiene más prestigio el obrero, aunque personalmente prefiero al contable, porque goza de una vida más decente.» (Núm. 134.)

El prestigio asignado a las cinco actividades directivas por los que consideran más alto el prestigio del obrero, o al menos igual, comparado con el de aquéllos para los que es indudable el del contable confirma la afinidad entre las tres actividades más estrictamente industriales: la dirección de empresas, la técnica representada por el ingeniero y el trabajo manual calificado en la industria, y a pesar de la diferencia de niveles o «status» entre las tres. Entre la minoría que reconoce el prestigio del obrero el director de empresa ocupa un lugar medio de 1,50; entre los que le consideran igual que el contable, el 1,86, y los que dan preferencia al contable, el 2,44. El ingeniero está, respectivamente, en los lugares 2,10, 2,67 y 2,96 (tabla 38). Otra manera de ver lo mismo es ver qué tanto por ciento ponen al obrero o al contable entre los que han elegido en primer lugar cada una de las posiciones directivas (tabla 39). Y tomando las combinaciones de

primero y segundo lugar, nuestra conclusión se refuerza todavía más (tabla 40): entre los que han optado por la combinación empresario-ingeniero, un 18 por 100 atribuye más prestigio al obrero, y sólo un 67 por 100, al

T A B L A 3 8

Prestigio de las cinco ocupaciones directivas según que se valore más al contable o al obrero

TIENE MAS PRESTIGIO	LUGAR MEDIO CONCEDIDO AL:					
	Empresario	Abogado	Coronel	D. G.	Ingeniero	(N)
El contable.....	2,44	2,94	4,20	2,27	2,96	(186)
Ambos lo mismo.....	1,86	3,36	4,34	2,47	2,67	(21)
El obrero.....	1,50	3,40	4,60	3,40	2,10	(11)

contable. En las combinaciones D. G.-Ingeniero, Abogado-Coronel y Empresario-Coronel, ninguno pone en duda la posición del contable, aunque el pequeño número de casos haga que la significación estadística —por sí sola— sea menor.

Hubiera podido pensarse que la valoración alta del empresario capita-

T A B L A 3 9

Prestigio del obrero y del contable según la valoración de cinco ocupaciones directivas

COLOCAN EN PRIMER LUGAR AL:	TIENE MAS PRESTIGIO:			
	El contable Por 100	Ambos lo mismo Por 100	El obrero Por 100	Total contestaciones Por 100
D. G. o Coronel.....	94	6	—	100 (84)
Abogado del E.....	90	3	7	(29)
Empresario.....	81	10	9	(79)
Ingeniero.....	80	10	10	(20)
<i>Total.....</i>	83	10	7	100 (219)

lista tuviera que ir asociada a una valoración menor del trabajo manual. Nuestros datos demuestran que es justamente lo contrario. Del mismo modo no es necesariamente el caso de que los que estén más preocupados por los problemas sociales consideren mayor el prestigio del obrero en este caso. Nuestros datos demuestran, por ejemplo, que entre los empresarios miem-

T A B L A 4 0

Combinaciones de prestigio (en primero y segundo lugar)
de cinco ocupaciones directivas y prestigio
del contable y el obrero

COMBINACIONES DE PRESTIGIO	TIENE MAS PRESTIGIO:			
	El contable — Por 100	Ambos lo mismo — Por 100	El obrero — Por 100	Total con- testaciones — Por 100
D. G. - Ingeniero.....	100	—	—	100 (19)
Abogado - Coronel.....	100	—	—	(6)
Empresario - Coronel.....	100	—	—	(2)
Empresario - Abogado.....	95	—	5	(21)
D. G. - Abogado.....	92	8	—	(37)
Abogado - Ingeniero.....	92	—	8	(13)
Empresario - D. G.....	91	9	—	(54)
Empresario - Ingeniero.....	67	14	18	(49)

bros de asociaciones religiosas —con un indudable interés por las mejoras sociales— sólo un 2 por 100 coloca al obrero por encima del contable.

Todo lo que acabamos de decir viene a confirmar que un ambiente industrial y uno no industrial no sólo se diferencian en la valoración de las posiciones directivas —industriales y burocráticas—, sino que esa diferencia se extiende a posiciones en un nivel inferior en ambos mundos, o utilizando los términos empleados por Hatt (35), que las variaciones de prestigio de *status* ocupacionales van acompañadas de variaciones en el prestigio del *situs*.

(35) PAUL K. HATT: «Occupations and Social Status», en *Amer. J. Soc.*, LV (mayo 1950), págs. 533-543, recogido en ALBERT J. REISS, op. cit., págs. 239 y sigs.

El origen social y el tipo de educación recibida explican el prestigio obrero frente al contable

¿Quiénes estiman más al obrero manual: los empresarios de origen obrero modesto o aquellos que heredaron una posición social más favorecida? Un razonamiento podría ser que un mayor número de los de origen modesto tenderían a identificarse indirectamente con un estrato en el que estaban

T A B L A 4 1

Profesión del padre y prestigio del contable y el obrero

PROFESION DEL PADRE	TIENE MAS PRESTIGIO:			
	El contable — Por 100	Ambos lo mismo — Por 100	El obrero — Por 100	Total con- testaciones — Por 100
Empleado y funcionario.....	100	—	—	100 (10)
Militar.....	90	10	—	(10)
Empresario.....	89	7	4	(99)
Agricultor y Terrateniente.....	87	7	7	(15)
Profesional.....	84	7	10	(31)
Pequeño empresario y comerciante.....	69	17	14	(35)
Obrero.....	68	21	11	(19)

sus padres o abuelos, pero no faltaría quien dijera que el hecho de haber subido llevaría a dar mayor prestigio a posiciones de «clase media», a las que tanto esfuerzo les costó llegar (tabla 41).

Nuestros datos muestran que los empresarios hijos de obreros, pequeños industriales y comerciantes, dan al obrero un mayor prestigio que el resto de sus colegas. Por su *situs* están en el mundo industrial; por su *status* de origen, más próximos al obrero.

Por otro lado, los que por su origen están más cerca del contable (tanto por su *situs* como por su *status*), es decir, aquellos cuyo padre era empleado, funcionario o militar, son los que más unánimes se manifiestan en dar más prestigio al contable.

Las diferencias por educación (tabla 42) llevan a una conclusión similar: los que tienen una formación burocrática o técnica media —estudios de Co-

comercio, peritaje o Derecho— están más de acuerdo en el prestigio del contable. La minoría que admite que el obrero pueda tener más o igual prestigio se encuentra entre los que estudiaron Ingeniería u otras carreras (excepto Derecho). También entre los que sólo tienen estudios primarios, generalmente de origen modesto, hay una minoría importante que es de esa opinión.

Igual que las nuevas generaciones creían que la sociedad daba mayor prestigio a las actividades burocráticas y oficiales, entre los jóvenes la mi-

T A B L A 4 2

Tipo de educación recibida y prestigio del contable y el obrero

TIPO DE EDUCACION RECIBIDA	TIENE MAS PRESTIGIO:			
	El contable — Por 100	Ambos lo mismo — Por 100	El obrero — Por 100	Total con- testaciones — Por 100
Comercio.....	96	4	—	100 (25)
Abogados.....	95	5	—	(22)
Peritos.....	95	5	—	(19)
Otros Licenciados.....	83	17	—	(24)
Bachillerato.....	83	11	6	(35)
Primaria.....	78	11	11	(36)
Ingeniero.....	78	9	13	(63)

noría que admite que el obrero pueda tener igual o mayor prestigio que el contable es más reducida que entre sus mayores (tabla 43). Esto es cierto, tanto en la España industrializada como en la que se halla en proceso de industrialización, aunque en ambos grupos de edad exista una ligera ventaja a favor del obrero en la España industrial.

Dado que los empresarios jóvenes (menos de cuarenta y cinco años) se encuentran desproporcionadamente entre los herederos y no entre los fundadores o los *directores*, decidimos distinguir dentro de los dos grupos de edad la relación con la fundación de la empresa (tabla 44). Los jóvenes, tanto los herederos como los «directores» —y sobre todo, estos últimos— eran más unánimes en el prestigio del contable. Aunque el número de casos es muy pequeño, merece señalarse que los fundadores jóvenes —generalmente de empresas modestas— son los que más prestigio dan al obrero.

T A B L A 4 3

Prestigio del contable y el obrero, por edad, dentro de las dos zonas de nivel de desarrollo industrial

	TIENE MAS PRESTIGIO:			
	El contable — Por 100	Ambos lo mismo — Por 100	El obrero — Por 100	Total con- testaciones — Por 100
<i>España industrializada:</i>				
Más de 45 años.....	79	10	11	100 (82)
Menos de 45 años.....	87	8	4	(48)
<i>España en proceso de industrialización:</i>				
Más de 45 años.....	84	9	7	(57)
Menos de 45 años.....	91	9	—	(44)
<i>Total:</i>				
Más de 45 años.....	81	9	9	(139)
Menos de 45 años...	89	9	1	(92)

T A B L A 4 4

Prestigio del obrero y el contable, por edad, y relación con la fundación de la empresa

E D A D	RELACION CON LA FUNDACION DE LA EMPRESA	TIENE MAS PRESTIGIO:			
		El contable — Por 100	Ambos lo mismo — Por 100	El obrero — Por 100	Total con- testaciones — Por 100
<i>Más de 45 años...</i>	Herederó.....	84	5	11	100 (44)
	Fundador.....	89	5	6	(36)
	Director.....	75	15	10	(59)
<i>Menos de 45 años..</i>	Herederó.....	90	5	5	(94)
	Fundador.....	62	23	15	(13)
	Director.....	93	7	—	(29)

Los que dirigen empresas familiares por su fundación y en que trabajan miembros de la familia —las que llamamos «familísticas-familiares» (utilizando un índice basado en las respuestas a varias preguntas)— parecen identificarse más con el contable (tabla 45). Ellos son posiblemente los represen-

T A B L A 4 5

Índice familístico-familiar según la valoración del contable y el obrero

TIENE MAS PRESTIGIO	Índice familístico-familiar	Total contestaciones
El contable.....	25,3	(163)
Ambos lo mismo.....	17,9	(18)
El obrero.....	11,8	(13)

NOTA.—El *índice familístico-familiar* (mayor que 1 y menor que 100) se computa dando pesos por un lado de 1 a 10 a las diferentes intensidades de familiares en la empresa, por ejemplo: el peso máximo sería «hermanos del director en la empresa, hijos mayores en la empresa y van a estar los hijos pequeños en la empresa» (=10); el siguiente, «no tienen hijos mayores, pero hay hermanos en la empresa y los hijos pequeños van a estar en ella» (= 9), etcétera, hasta el último extremo, en que «teniendo hijos o hermanos ninguno de ellos está o va a estar en la empresa» (= 1). Esta es la dimensión *familística*.

La dimensión *familiar* se centra en la relación con la fundación de la empresa: fundada por el abuelo (= 10), por el padre (= 8), otros familiares (= 6), él mismo (= 5) y ningún familiar ni él mismo (= 1).

El índice final se computa multiplicando los pesos de las dos dimensiones. El índice tiene así un máximo teórico de 100 y un mínimo teórico de 1. La media para el total de la muestra es 22,8. Se excluyen del cómputo 71 casos que no tienen familiares varones o no contestan a esas preguntas. No hay que insistir en que, en este tipo de índices, los pesos son arbitrarios y que el resultado no tiene más validez que a efectos comparativos.

tantes más típicos de una burguesía tradicional, cuya conciencia de clase no les permite admitir que el obrero haya adquirido un prestigio comparable con el contable.

El admitir que el obrero sea igual o pase al contable refleja claramente una actitud ante las barreras de clase; esto se ve claramente cuando relacionamos las respuestas a esta pregunta con las dadas a otra sobre la proporción que debería existir entre la retribución de un ingeniero recién entrado en la empresa y la de un obrero especializado. Entre los que dicen «más o menos igual» a esa cuestión, un 13 por 100 cree que el prestigio del obrero

es superior al del contable, y esta proporción disminuye progresivamente a medida que consideran que el ingeniero debe ganar más, reduciéndose a un 2 por 100 entre los que dicen el triple o más (tabla 46).

El prestigio del obrero y el contable, visto por empresarios, técnicos, administrativos y obreros

Indudablemente, el mundo es distinto según desde donde se mira, como afirma el dicho. Era previsible que, según la posición que se ocupa en la estructura social, las respuestas a la pregunta del contable y el obrero fueran

T A B L A 4 6

Prestigio del obrero según la proporción que se cree debe existir entre el sueldo del ingeniero y el del obrero

PROPORCIÓN DEL SUELDO DE INGENIERO (RECIBIENDO) RESPECTO DEL SALARIO DEL OBRERO ESPECIALIZADO	Porcentaje que considera que el obrero tiene más prestigio que el contable	(N)
Más o menos igual.....	13	(23)
Menos del doble.....	10	(40)
El doble.....	8	(38)
El triple o más.....	2	(93)

distintas. En el estudio de *Demoskopie* (36), del que tomamos la pregunta, existía una diferencia notable entre las opiniones de la población general y los trabajadores entrevistados.

En España, el estudio por J. M. López-Cepero de los enlaces sindicales y Jurados de Empresa de Madrid (37), en el que se hizo la misma pregunta,

(36) Los datos del *Institut für Demoskopie* señalan que un 58 por 100 de la población (incluyendo obreros) se inclina por el contable y un 24 por 100 por el obrero. Entre los obreros, la preferencia por el obrero sube al 28 por 100. Sin duda ninguna, los datos para España revelan que el disenso, según la clase social, es mucho mayor que en Alemania.

(37) Los datos para los enlaces y jurados los hemos tabulado con las tarjetas IBM amablemente cedidas por J. M. LÓPEZ-CEPERO, quien ha realizado un análisis general de diversos aspectos de la relación laboral de los enlaces y jurados de Madrid como

T A B L A 47

Prestigio del obrero frente al del contable en diversos grupos de una muestra de enlaces y jurados sindicales y de la muestra de empresarios

	Proporción que valora al <i>obrero</i> como teniendo más prestigio que el contable	(N)
<i>Enlaces y Jurados madrileños:</i>		
Enlaces y Jurados técnicos, empresas medias.....	85	(13)
Enlaces y Jurados técnicos, contentos con lo que son...	81	(16)
Enlaces técnicos.....	67	(12)
Jurados técnicos.....	64	(14)
Enlaces y Jurados peones, no contentos con lo que son.	46	(41)
Enlaces y Jurados especializados, contentos.....	44	(25)
Enlaces y Jurados educación primaria.....	43	(51)
Enlaces y Jurados con carrera.....	42	(26)
Enlaces y Jurados con cultura general.....	38	(65)
<i>Total de Enlaces y Jurados.....</i>	38	(230)
Jurados administrativos.....	29	(21)
Enlaces y Jurados con bachiller.....	21	(21)
Enlaces administrativos.....	16	(38)
Enlaces y Jurados administrativos, empresas grandes...	14	(14)
<i>Empresarios de trece provincias:</i>		
Fundadores jóvenes.....	15	(13)
Hijos de pequeños empresarios.....	14	(35)
Ingenieros.....	13	(63)
Empresa en Cádiz.....	12	(17)
Empresa en Barcelona.....	11	(85)
Educación primaria.....	11	(36)
Hijos de obreros.....	11	(19)
Ponen al Ing. de C. en primer lugar de prestigio.....	10	(20)
Hijos de empresarios.....	7	(134)
<i>Total Empresarios.....</i>	7	(219)
Empresas de Zaragoza.....	7	(14)
Empresa en Córdoba-Sevilla.....	5	(21)
Empresa en Madrid.....	—	(29)
Hijos de empleados, funcionarios o militares.....	—	(20)
Ponen en primer lugar de prestigio al Dr. General o Coronel.....	—	(84)

tesis doctoral para la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid. Expresamos nuestro agradecimiento a J. M. LÓPEZ-CEPERO y a los que con él han trabajado en dicha encuesta por la utilización de estos datos.

nos permite comparar las opiniones de nuestros empresarios con las de obreros, administrativos y técnicos madrileños. Dos cifras nos dan una idea inicial del grado de disenso existente: mientras que un 7 por 100 de los empresarios cree que el obrero gozaría de más prestigio, un 37 por 100 de los representantes sindicales son de esa opinión. Esta última cifra es una media resultado de evaluaciones muy distintas por enlaces y Jurados de distinta educación y posición en la empresa (tabla 47).

Entre los representantes sindicales encontramos un grupo específico —los técnicos de empresas medias— entre los que la superior valoración del obrero se da un 85 por 100 de los casos, mientras que el porcentaje más alto entre los empresarios no llegaba más que al 15 por 100 entre los fundadores jóvenes (tabla 47). Entre los representantes técnicos en conjunto, un 68 por 100 valoran al obrero por encima del contable. Entre los representantes peones, la proporción es del 46 por 100, que desciende al 38 por 100 para los *calificados*, y más ostensiblemente todavía, al 20 por 100 entre los *administrativos*. Obsérvese el paralelismo con los empresarios: en ambos grupos son los identificados con la clase media burocrática los que más valoran al contable, y en ambos también, los que tienen una formación de tipo técnico o un origen obrero los que valoran más al obrero.

Es de suponer que en una región con más tradición industrial, con una «élite» obrera, con más conciencia de su importancia y poder como «clase», como es el País Vasco o Barcelona, la proporción que consideran al obrero como gozando de mayor prestigio sería mayor.

Sin entrar en más detalles, que otros estudios posteriores han de abarcar, la comparación de nuestros datos con los datos alemanes y lo que se deduce de otros estudios sobre el prestigio de distintas ocupaciones nos lleva a concluir que la falta de consenso en la evaluación del empleado y el obrero por distintas clases en España es extraordinariamente marcada.

JUAN J. LINZ y AMANDO DE MIGUEL

R É S U M É

Le prestige des professions occupe une place de choix dans l'étude des stratifications sociales. Cet article, qui fait partie d'une livre sur l'entrepreneur espagnol, analyse le prestige de quatre occupations de directions dans la société espagnole (grand brasseur d'affaires, directeur général d'un Ministère, colonel, avocat de l'Etat, ingénieur des ponts et chaussées), telles que les entre-

preneurs les perçoivent. Les données sont tirées de 460 entrevues avec des échantillons représentatifs stratifiés par dimension d'entreprise dans les 13 provinces les plus industrialisées de différentes régions. Les brasseurs d'affaires vont en tête suivis du directeur général, puis l'ingénieur et l'avocat à une certaine distance et plus loin encore le colonel. Dans les différents groupes d'entreprises, les intervalles qui séparent les professions et leur ordre même dans l'échelle de prestige varient considérablement. Ces variations correspondent aux caractéristiques sociales du milieu où l'entrepreneur vit et à sa propre situation sociale, à ses études, à sa souche familiale, âge et autres données biographiques. C'est dans les provinces les plus industrialisées, spécialement en Biscaye et à Barcelone que l'on tient l'entrepreneur en plus haute estime, alors que dans les provinces les moins industrialisées on le considère beaucoup moins, d'autres activités l'emportant, particulièrement celle de colonel. Dans les provinces où la classe moyenne urbaine constitue un secteur important de la population le directeur général acquiert plus de prestige. Il existe un rapport positif entre le prestige reconnu aux occupations et la contribution relative des différentes provinces au recrutement des élites (Ministres, avocats de l'Etat, militaires et entrepreneurs). Contrairement à l'état de l'opinion et à certaines caractéristiques biographiques, celles de l'entreprise n'influent que fort peu sur les opinions exprimées. Ainsi, l'origine familiale dans la classe moyen ne bureaucratique-professionnelle ou rurale confère-t-elle au monde officiel un plus grand prestige qu'au monde industriel. Les études suivies ont sans doute leur influence mais c'est l'état d'opinion provinciale qui pèse davantage dans l'évaluation. Ce climat influe tout particulièrement chez ceux qui s'intègrent dans une atmosphère d'entreprise; plus un entrepreneur aura d'amis parmi les hommes d'affaire plus il prisera sa propre activité, et moins celle du directeur général, à Barcelone et en Biscaye tout spécialement. Outre certaines caractéristiques, les jeunes gens estiment bien plus le monde bureaucratique officiel, particulièrement le directeur général. L'on compare aussi l'échelle de valeurs d'un ouvrier qualifié et celle d'un comptable —en supposant que la rétribution du premier soit plus élevée— pour étudier l'évaluation relative du travail manuel et une activité de "cravate". Si bien, pour une forte majorité c'est le comptable qui l'emporte, les variations selon les différents groupes d'entrepreneurs sont fortement révélatrices. Finalement, une section-échantillon d'agents de liaison syndicaux étudiée par José Mariano López Cepero, nous permet de comparer l'évaluation des entrepreneurs avec celles d'autres couches de l'entreprise; techniciens, employés et ouvriers, les différences qui s'y font jour révélant un manque remarquable d'unanimité.

S U M M A R Y

This article, part of a book on the Spanish Entrepreneur, is a study of the social prestige of five leading occupation in Spanish society as seen by the businessmen. 460 businessmen (selected as a representative stratified systematic sample taken in the 13 most industrialized provinces of different areas of Spain) were asked to rank a large businessman, and undersecretary in the Government, an army colonel, a high civil servant and a civil engineer. The rank order given to these professions varies considerably according to the social characteristics of the region where the enterprise is located and the social position, professional and family background, age and other biographical data of the interviewee. It is in the most industrialized provinces, specially Vizcaya and Barcelona, where the businessman is rated highest while his prestige is lower in the industrialized. In the later the other occupations gain, particularly the colonel. In the areas where the professional, burocratic and other traditional middle class sectors are dominant, respondents tend to give higher prestige to the undersecretary in the Government. The relative contribution to the recruitment of different elites (Cabinet members, high civil servants, military, and big business) correlates with the prestige recognized to them by the entrepreneurs in those provinces. In contrast to the climate of opinion and biographical characteristics those of the firm do not affect much the ratings. The climate of opinion is particularly effective on those integrated in the occupational community: the more businessman friends a man has the more he values the undersecretary. Independently of other characteristics young businessmen value more highly the burocratic official world.

There is also a comparison between the prestige of a skilled worker and a bookkeeper, assuming that the first one is more highly paid, to study the relative status of the blue and white collar workers. With a large majority ranking the bookkeeper, the variation among different groups of businessmen are highly interesting. Finally data from a survey study of shop-stewards of the Spanish trade unions (representing technicians, employees and workers) allow a comparison of the evaluations given by different social strata. These comparison show a great lack of consensus.

