

Ingresos, ocupaciones e identidades entre las clases altas: Madrid, 1930*

Miguel Artola Blanco^a

Resumen

Este trabajo busca problematizar la definición en términos históricos de las clases altas atendiendo a tres criterios: nivel y tipología de ingresos, ocupaciones y formas de identidad social. Para ello se aborda un estudio detallado de las élites de Madrid a la altura de 1930, haciendo uso de diversas fuentes como son las declaraciones de la Contribución sobre la Renta, el padrón municipal y escritos de carácter personal. Las conclusiones más importantes apuntan en tres sentidos. En primer lugar, como grupo social, las clases altas del liberalismo continuaron estando vinculadas con el control de la propiedad territorial y del capital, sin que el avance de las clases medias ni de los profesionales asalariados pusiera en cuestión su hegemonía social. De forma paralela, se pone de manifiesto que dentro de los grupos dominantes hubo diversas formas de identidad social que, generalmente, estuvieron ligadas a sus valores culturales. Por último, se enfatiza la necesidad de incorporar estos significados al emplear las categorías profesionales como herramientas analíticas.

Palabras clave: élites, clases altas, aristocracia, capital, propiedad, categorías ocupacionales, Madrid.

Income, occupations and identities among the upper social classes: Madrid, 1930

Abstract

This article seeks to problematize the historical definition of the upper classes by combining three criteria: level and type of income, occupations and forms of social identity. To do so we develop a detailed study of Madrid elites during the

* Una primera versión de este trabajo fue presentada en el X Congreso de la ADEH, dentro de la sesión «Sistemas de clasificación profesional para la Historia: un estado de la cuestión». Agradezco a los participantes en el congreso, a los dos evaluadores anónimos y a Facundo Alvaredo (PSE) sus sugerencias y comentarios.

^a Universidad Autónoma de Madrid

1930s using various historical sources, such as the income tax returns, census data and personal writings. The most important conclusions point in three directions. First, as a social group, the upper classes of liberalism continued to depend on the control of property and capital and, therefore, their social hegemony was not endangered by the advance of the middle classes and the salaried professionals. In parallel, it is clearly illustrated that, within the dominant groups, there were diverse forms of social identity which were generally linked to their cultural values. Finally, we emphasize the need to incorporate these social and cultural meanings when using occupational titles as analytical tools.

Key words: Elites, upper classes, aristocracy, capital, property, occupational titles, Madrid.

Les revenus, les professions et les identités entre les classes supérieures: Madrid, 1930

Résumé

Cet article vise à problématiser en termes historiques la définition des classes supérieures en fonction de trois critères: le niveau et le type de revenu, les professions et les formes de l'identité sociale. Pour faire une étude détaillée des élites de Madrid jusqu'en 1930 est adressée, à l'aide de diverses sources telles que les déclarations de l'impôt sur le revenu, le recensement municipal et écrits personnels. Les conclusions les plus importantes pointent dans trois façons. Tout d'abord, en tant que groupe social, les classes supérieures du libéralisme ont continué à être lié à la commande de la propriété foncière et le capital, sans la promotion de la classe moyenne ou des professionnels salariés mettent en cause leur hégémonie sociale. En parallèle, il est évident que dans les groupes dominants, il y avait différentes formes de l'identité sociale qui était liées généralement à leurs valeurs culturelles. Enfin, la nécessité d'intégrer ces significations et d'employer catégories professionnelles comme des outils analytiques est soulignée.

Mots clés: Élite, la classe supérieure, l'aristocratie, le capital, la propriété, les catégories professionnelles, Madrid.

UNA NUEVA HISTORIA DE LAS ÉLITES

Durante los últimos años la historiografía española ha apostado por una nueva aproximación al estudio de las élites durante la época contemporánea. En primer lugar, se ha hecho un balance crítico de la producción académica del periodo de 1970 a mediados de 1990, considerando que los historiadores habían concedido un gran protago-

nismo a sujetos como la aristocracia o la burguesía para así explicar una problemática más amplia (la revolución burguesa, el fracaso de la modernización, etc.), pero a cambio, habían dejado de lado un estudio detallado de estos actores (Pro, 1995, 2008; Carasa, 2008). De forma paralela, los historiadores han abandonado el tono crítico hacia las élites, priorizando una nueva narrativa que estudia a los grupos de poder en unos términos más optimistas. En ningún ámbito se evidencia mejor esta transformación que en la historia empresarial, en donde las anteriores denuncias contra los patrones y capitalistas, principalmente por constituir una fuerza política y socialmente conservadora, han dado lugar a un nuevo paradigma que estudia a los empresarios por su capacidad de gestión y, sobre todo, por su impulso a iniciativas empresariales innovadoras (Cabrera y del Rey, 2002; Torres, 2000).

Sin embargo, dentro de este proceso de renovación historiográfica, queda pendiente de debatir sobre cómo definir el perfil y las fronteras sociales de los grupos de poder o, dicho de otro modo, que exista un mayor acuerdo sobre el significado y uso de determinados conceptos (Artola Blanco, 2013a). En la historia social clásica esta cuestión se solventaba acudiendo a ciertas categorías con una fuerte carga ideológica —por ejemplo, la burguesía o el *bloque de poder*— que permitían luego referir a colectivos muy diversos (Tuñón de Lara, 1960, 1967). En el momento actual parece que se ha extendido el caso contrario, al utilizarse una diversidad de términos (propietarios, empresarios, comerciantes, ingenieros, profesionales, etc.) que los historiadores utilizan para referirse a grupos en función de su poder económico (propiedad del capital, empleo de trabajadores o dirección de la producción), pertenencia a una institución (una gran empresa, las asociaciones profesionales, etc.) o por su capital social o cultural (título nobiliario, distinciones, una cultura distinguida, etc.). Si bien puede argumentarse que cada investigación tiene una problemática propia, también es cierto que debe aspirarse a crear un consenso entre esta variedad de criterios, de forma que pueda facilitarse el diálogo y la comparación entre espacios geográficos y marcos cronológicos muy diversos.

Como forma de tender puentes, en este trabajo busco problematizar la definición de las clases altas en función de su nivel de ingresos, sus ocupaciones y sus formas de identidad. La primera de ellas es una variable clave para acotar a los grupos dominantes en las sociedades capitalistas, pues al señalarse al grupo que gozaba de mayores rentas, puede tenerse una visión bastante aproximada de aquellos que mantie-

nen un mayor poder económico (Wright, 1979). De forma paralela, las ocupaciones eran, y siguen siendo, la forma más directa y sencilla con la que identificar el ejercicio de una actividad económica (Van Leeuwen y Maas, 2010:430). Además, el análisis socio-profesional también permite desarrollar un estudio sobre las desigualdades sociales, al identificar a una serie de élites en función del carácter minoritario y exclusivo de sus ocupaciones (Routh, 1980). Por último, al profundizar en el estudio de las identidades busco poner de manifiesto que la historia no puede entenderse simplemente como el producto de una serie de condiciones sociales y económicas, en tanto que la visión e imaginarios que compartían los sujetos colectivos condicionó su comportamiento y el de otros actores sociales (Thompson, 1981, 1989). De esta forma, al rescatar la perspectiva que tenían los contemporáneos, puede profundizarse en las fronteras y rasgos que diferenciaban a las clases altas como un grupo socialmente exclusivo (Amelang, 1986; McDonogh, 1989).

El ámbito de estudio elegido ha sido el de la ciudad de Madrid a la altura de 1930. Esta elección se justifica porque Madrid, como Corte y capital del Estado, reunía grupos de poder con una proyección nacional, como eran los grandes terratenientes absentistas y los financieros que controlaban los grandes bancos y sociedades anónimas del país, pero también, siendo una metrópolis de casi un millón de habitantes, generó sus propias élites en la industria, el comercio y en el ámbito profesional. La selección de 1930 como fecha de referencia tampoco es arbitraria, en tanto que permite abordar a las clases altas en el tránsito del liberalismo a la sociedad de masas, prestando especial atención a un momento decisivo como fue la crisis de la monarquía y la proclamación de la Segunda República.

1. FUENTES

Para desarrollar una historia económica, social y cultural de las clases altas necesariamente han debido consultarse una diversidad de fuentes. En primer lugar se ha hecho un uso intensivo de la documentación generada por un impuesto poco conocido en la historia de España: la Contribución sobre la Renta. Este tributo, creado en 1932, gravaba todos los ingresos (capital, propiedad, trabajo, negocios comerciales, etc.) de los individuos que sobrepasaron un nivel de renta muy elevado (Comín, 1988: 938-966). La principal fuente ligada a este impuesto son las declaraciones de los contribuyentes, en las se consigna-

ba el origen y tipología de sus ingresos. Posteriormente, los inspectores de Hacienda cotejaban las declaraciones sobre la base de los impuestos preexistentes (Contribución territorial, Utilidades, etc.) y, si era necesario, revisaban al alza la renta imponible (Martínez Saavedra, 1947). Como apuntaré más adelante, la globalidad del impuesto y los controles establecidos por Hacienda determinaron que la Contribución sobre la Renta sea la fuente más fiable para conocer los ingresos del sector más rico de la sociedad española.

Teniendo en cuenta las ventajas de este impuesto, he elegido a los individuos que presentaron declaración sobre la renta en Madrid durante el primer ejercicio fiscal (1933), para que constituyeran una muestra significativa de las clases altas. En total, son 603 contribuyentes cuyos nombres conocemos gracias a que fueron publicados en diversos listados en la *Gaceta de Madrid*. Posteriormente, pude encontrar declaraciones de la renta para un 88 por ciento de estas personas, bien fuese para ese primer ejercicio fiscal (1933) o para algún año inmediatamente posterior (1934-1935), pues las diferencias de ingresos entre ejercicios fiscales resultan de menor importancia¹. Por último, se sintetizó en una base de datos la renta neta y tipología de ingresos de los contribuyentes para facilitar la comparativa dentro de este grupo.

Si la Contribución sobre la Renta resulta un medio idóneo para delimitar una muestra significativa de individuos y su nivel de ingresos, el padrón municipal constituye un soporte adicional para esta investigación histórica. Como fuente, el padrón municipal ha sido ampliamente utilizado por los historiadores españoles y, por ello, apenas necesita presentación (Pareja, 2011). En el caso de la ciudad de Madrid, su excelente calidad permite conocer variables básicas como son las ocupaciones e ingresos, pero también las características de los hogares tales como el tamaño de la familia, tipología de vivienda, servicio doméstico interno, etc. (De Miguel, 2012; Pallol, 2011a; Vicente, 2011; Carballo, Pallol y Vicente, 2008). Para esta investigación han podido localizarse a través del padrón de 1930 a un setenta por ciento de los grandes contribuyentes de 1933, sobre los cuales se ha utilizado tanto la cifra de ingresos consignada como su ocupación².

1 Las declaraciones de la década de 1930 se pueden consultar en el archivo Histórico Nacional, *Fondos contemporáneos, Ministerio de Hacienda*, Cajas 7071 a 7132.

2 Archivo de la Villa de Madrid, *Estadística*, Padrón de 1930.

No obstante, la utilización de estas dos magnitudes del padrón —ingresos y ocupación— merecen ser explicadas detalladamente. En el primer caso, se decidió tomar esta cifra con vistas a realizar una comparativa con la renta imponible a efectos fiscales y así determinar la validez de ambas fuentes. Inmediatamente pudo comprobarse que el registro del padrón resultaba menos fiable, dado que la mayoría de individuos estudiados dejaron vacía la casilla de ingresos o declararon una cantidad que en términos medios fue un setenta por ciento inferior a la fiscal. En términos individuales es fácil ilustrar la diferencia abismal entre ambos registros. Por ejemplo, Pablo Garnica, consejero delegado de Banesto, declaraba en el padrón municipal diez mil pesetas de ingresos, una cifra que contrastaba con las 442.653 pesetas de su declaración fiscal. Serafín Romeu, conde de Barbate y gran accionista del Consorcio Nacional Almadrabeto, consignaba en el padrón municipal unos ingresos de 58.500 pesetas, mientras que a efectos fiscales declaraba una renta de casi un millón (963 mil pesetas). Por último, con el banquero Juan Manuel Urquijo se producían diferencias igual de expresivas: medio millón de pesetas de ingresos según el padrón, 1,74 millones según su declaración de la renta. Por el contrario, sólo hubo cuatro personas que consignaron más ingresos en el padrón con respecto a su declaración fiscal y, además, la diferencia entre ambas fuentes era muy reducida.

Los datos fiscales, aunque no deben tomarse como definitivos debido al fraude y ocultación de ingresos (Gota, 1971; Toboso, 2007), sin duda proporcionan una base cualitativamente superior para identificar y medir los niveles de renta de las clases altas. Por otro lado, la infraestimación inherente al padrón municipal en absoluto es un fenómeno histórico singular, en tanto que sigue la pauta de otras estadísticas elaboradas en la actualidad —la encuesta de condiciones de vida del INE, la encuesta financiera de los familias del Banco de España—, en las que los grupos de altos ingresos declaran niveles de renta y riqueza inferiores a las reales por razones que todavía no han sido suficientemente exploradas (miedo a la investigación fiscal, desconfianza, autocensura, etc.) (Burkhauser, Feng, Jenkins y Larrimore, 2009; D'Aurizio, Faiella, Iezzi y Neri, 2008). En consecuencia, a pesar de que en 1930 la administración municipal de Madrid insistía en que los datos del padrón nunca serían utilizados con fines fiscales, ello no anuló que estos factores estuviesen presentes cuando las familias de clase alta rellenaban sus datos. Los historiadores no deben simple-

mente desechar el padrón, pero sí deben tener en cuenta esta infraestimación de los ingresos en el análisis específico de las élites económicas y en el estudio de la desigualdad social.

Por el contrario, el empleo de las categorías ocupacionales procedentes de padrón ha planteado menores problemas. En líneas generales, la virtud de esta fuente radica en que los datos aparecen en bruto, es decir, las profesiones corresponden a las declaradas por los interesados y no a una clasificación posterior por los agentes del Estado. Sin embargo, ello también obligó a introducir una serie de cambios mínimos. Por una parte, en aquellos casos en que un contribuyente declaraba dos ocupaciones (por ejemplo, “abogado y propietario”), se he optado por elegir sólo la primera. En otros casos, para sintetizar categorías excesivamente minuciosas, he buscado agruparlas en colectivos más generales (por ejemplo, “presidente, director o consejero”, “militar” o “Estado”). En cualquier caso, la adaptación de estas categorías al sistema HISCO e HISCLASS se ha dejado para el último apartado, precisamente con vistas a ilustrar la pérdida de matices que conlleva este sistema de clasificación.

Por último, para conocer las formas de identidad social que cohesionaban a las clases altas de Madrid necesariamente he privilegiado las fuentes de tipo cualitativo sobre las cuantitativas. Para ello, he hecho uso de los informes de la sección de Operaciones del Banco de España, que valoraban los negocios y solvencia económica de sus clientes, y diversa documentación personal (memorias, discursos, diarios, ensayos, etc.) de las familias estudiadas, pudiendo así rastrear su visión sobre el universo económico y social que les rodeaba³.

2. EL PERFIL DE INGRESOS DE LAS CLASES ALTAS

¿Cómo de ricos eran los muy ricos? Tomando los datos fiscales como principal referencia, no hay duda de que el grupo estudiado constituía la élite económica más poderosa de Madrid y, también, una de las más importantes de España. Un simple vistazo a las personas que declaraban mayores ingresos confirma este extremo (tabla 1).

3 Archivo Histórico del Banco de España, *Operaciones*, legajos 297 y 303.

TABLA 1
Veinte mayores contribuyentes por renta neta. Madrid, 1932

<i>Nombre y Apellidos</i>	<i>Título nobiliario</i>	<i>Renta neta (pesetas nominales)</i>
March Ordinas, Juan*		3.343.640
Urquijo y Ussía, Juan Manuel*		1.742.566
Urquijo y Ussía, Luis*	Marqués de Amurrio	1.600.637
Figueroa y Torres, Álvaro	Conde de Romanones	1.545.582
Fernández de Córdoba y Salabert, Luis Jesús	Duque de Medinaceli	1.213.369
Urquijo y Ussía, Estanislao	Marqués de Urquijo	1.196.620
Pérez de Guzmán el Bueno y Gordon, Alfonso	Conde de Torre Arias	1.067.327
Romeu y Fages, Serafín	Conde de Barbate	976.207
March Servera, Juan*		975.013
Roxas, Margarita*		893.959
Pla y Peñalver, Fernando	Marqués de Amboage	881.012
Marichalar y Monreal, Luis*	Vizconde de Eza	863.860
Sáinz Hernando, José		861.931
Stuart y Falcó, Carlos Fernando	Duque de Peñaranda	853.790
Mora y Abarca, César		828.147
Borbón y Castellví, Alberto	Duque de Santa Elena	813.429
Fernández de Córdoba y Pérez de Barradas, M ^a del Carmen*	Conde viuda de Gavia	777.101
Villachica Murgoiti, Victoriana		745.806
Fernández Duro, Dolores	Marquesa de La Felguera	740.534
Ballesteros Alba, Ceferino		706.937

Fuente: AHN, FC-Ministerio de Hacienda, cajas 7071-7132. Elaboración propia.

* Contribuyentes que tributan en 1932, pero de los cuales sólo hay declaración en años posteriores (1933-35).

Nota: Dado que no se han conservado todas las declaraciones, carecemos de datos sobre personas que sin duda deberían estar en esta lista, entre ellos el duque de Alba y el conde de Adanero.

Estaban los mayores terratenientes del país (duque de Medinaceli y Peñaranda, conde de Torres Arias), grandes banqueros (Urquijo, March y Sáinz), accionistas de referencia en empresas industriales (la marquesa de la Felguera, de la Metalúrgica Duro Felguera; el conde de Romanones en diversas empresas mineras; y el conde de Barbate del

Consortio Nacional Almadrabeto) y un número muy amplio de rentistas de muy diverso tipo (el marqués de Amboage, el vizconde de Eza, Margarita Roxas, Victoriana Villachica, etc.). Estudiando el perfil de ingresos no sólo de este sector más rico, sino de todos los contribuyentes, las conclusiones son igualmente llamativas. En términos medios, este colectivo gozaba de una renta media de 250 mil pesetas, si bien existían diferencias muy notables entre la renta más baja (cien mil pesetas) y la más alta (3,3 millones de pesetas de Juan March). Por el contrario, en aquellos momentos, la renta per cápita en España era de 1.500 pesetas (Prados de la Escosura, 2003), el salario de un trabajador cualificado del sector servicios rondaba las 3.000 pesetas (Vicente, 2011:530) y la remuneración de un directivo de un banco podía llegar a 30.000 pesetas (Pallol, 2011a: 697). En definitiva, el sector cumbre de las clases altas seguía diferenciándose por gozar de un nivel económico cualitativamente distinto del resto de clases sociales.

Visto desde la perspectiva nacional, la importancia de este grupo tampoco debe infravalorarse. En primer lugar, en Madrid se concentraban una cuarta parte de los contribuyentes con ingresos superiores a cien mil pesetas, por lo que sólo Barcelona contaba con un colectivo de un peso similar, mientras que otras regiones industriales o agrarias de gran importancia, como Vizcaya, Sevilla o Cádiz, se situaban a mayor distancia⁴. Asimismo, las élites de la capital poseían una muestra representativa de las formas de riqueza del país, pues cómo señalaba anteriormente había familias de terratenientes, rentistas urbanos, banqueros, financieros e industriales. En cambio, en el resto de regiones del país imperaba un modelo más uniforme, con la consiguiente hegemonía de las élites terratenientes en las regiones agrícolas (Herán, 1980) y de los grandes comerciantes e industriales en las zonas más industrializadas (González Portilla, 1992; Oyón, Maldonado y Griful, 2001). Por último, por encima de estas diferencias, no debe perderse de vista que en todo el país este 0,01 más rico acaparaba un 1,41 de los ingresos (Alvaredo y Sáez, 2009), por lo que en términos comparados ostentaban una posición similar a la de sus homólogos en Alemania

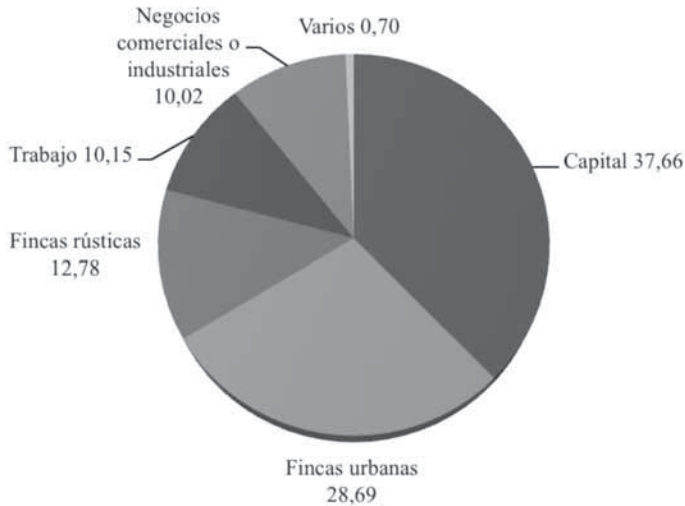
4 *Estadística de la Contribución General sobre la Renta, 1933-1934*. Debe señalarse que el número de contribuyentes utilizados en este trabajo es sensiblemente mayor del que aparece en la estadística, debido a que bastantes individuos presentaron con retraso su declaración.

(Dell, 2007) y Francia (Piketty, 2001), pero inferior a las clases altas de EEUU (Piketty y Sáez, 2001) y Gran Bretaña (Atkinson, 2007).

No obstante, tan importante como puede ser medir el nivel de la renta es identificar la tipología de ingresos, pues ello permite conocer en qué sectores gozaban de mayor peso las élites económicas. En líneas generales, las declaraciones de la renta dejan pocas dudas de que las clases altas de Madrid dependía fundamentalmente de la propiedad territorial y del capital, si bien es necesario explicar el origen de estos ingresos (Figura 1). Las rentas del capital provenían de los cupones de bonos (deuda pública, cédulas hipotecarias y obligaciones), dividendos de acciones cotizadas en bolsa (bancos, empresas industriales, ferrocarriles, etc.) y, en menor medida, de los beneficios distribuidos por sociedades anónimas no cotizadas. En segundo orden de importancia estaban los ingresos de la propiedad urbana, que en términos fiscales correspondían a los alquileres cobrados por el arrendamiento de viviendas y locales comerciales. Su preponderancia se explica porque la propiedad urbana era todavía un activo fuertemente concentrado, pues no existía el actual sistema de propiedad horizontal, y además las posibilidades de comprar una finca urbana estaban muy limitadas por sus elevados costes y por las dificultades en su financiación (Mas, 1996). Por último, completaba esta triada en torno a la propiedad y el capital, los ingresos procedentes del arrendamiento o explotación directa de la tierra. Su peso dentro de la economía de esta élite urbana ejemplifica la importancia que todavía guardaba la agricultura en la economía nacional, pero también la larga tradición absentista de los terratenientes españoles (Carmona y Simpson, 2003; Robledo, 2009; Malefakis, 1971).

Por el contrario, el trabajo y los negocios comerciales e industriales en los que el propietario asumía un papel de gestor, tenían una importancia secundaria en la economía particular de las clases altas de Madrid. En el caso del trabajo, sólo una minoría de grandes contribuyentes (un 29%) declaraba alguna forma de remuneración salarial. Además, generalmente ésta provenía por su posición como consejeros de grandes empresas y, sólo en casos muy contados, por el ejercicio de una profesión liberal (agentes de bolsa, notarios, abogados y arquitectos) o por desarrollar una carrera al servicio del Estado (militares, diplomáticos, etc.). En los negocios comerciales o industriales ocurría un fenómeno similar, pues ésta era una actividad que sólo desarrollaron un doce por ciento de individuos de la muestra (60 personas), que básicamente correspondían a los principales comerciantes e industriales de la ciudad.

FIG. 1
Distribución de la renta de los grandes contribuyentes (%). Madrid, 1932



Fuente: AHN. FC-Ministerio de Hacienda. Cajas 7071-7132. Elaboración propia

En conclusión, este breve repaso sobre las actividades económicas permite hacer una nueva valoración sobre la posición de las clases altas en la sociedad española durante el tránsito a la modernidad. En primer lugar, se evidencia que este grupo, a pesar de gozar del mayor nivel de ingresos, no respondía a un perfil monolítico, sino que tal como ocurría en otros países (Beckert, 2001; Rubinstein, 2006; Daumard, 1987), gozaba de unas bases económicas muy diversificadas. Asimismo, es necesario destacar que prácticamente todas las formas de patrimonio enunciadas —fincas rústicas, viviendas, inversiones en bolsa, negocios comerciales— ejemplificaban la capacidad de esta clase por superar las fronteras de Madrid y adquirir un peso decisivo en la economía nacional. En tercer lugar, esta diversidad de perfiles ilustra que bajo un mismo concepto —las clases altas— resulta obligado diferenciar entre distintas élites económicas, que generalmente concentraban su fortuna en determinados activos. Dicho con otras palabras, dentro de una misma clase había terratenientes (Artola Blanco 2013b), rentistas urbanos (Rodríguez Chumillas, 2002), banqueros, financieros, consejeros, industriales y comerciantes (Nielfa, 1985).

Por último, esta multitud de perfiles no debe oscurecer que el nivel de renta y, por extensión, la concentración de la propiedad inmueble

y del capital, continuaron siendo un elemento clave en la definición de las clases altas. Asimismo, el dinamismo que mostraban las grandes empresas (Tafunell, 1998), la subida de la bolsa de Madrid (Hoyo, 2007), unido a la favorable evolución de la renta urbana y rústica durante las décadas precedentes (Robledo, 2009; Carmona, Lampe y Rosés, 2014), permiten pensar que este grupo gozaba de una buena salud económica. Igualmente, tampoco hay evidencias de que se estuvieran borrando sus fronteras con respecto a las clases medias, a pesar de que algunos historiadores han argumentado que la educación y la experiencia profesional se convirtieron en aquellos años en formas de poder que pudieron rivalizar con el orden social tradicional (Perkin, 1989; Hobsbawm, 1998: 193; Pallol, 2011a: 698). Al contrario, todavía en 1930 seguía existiendo un abismo entre los grupos profesionales y de empleados cualificados con respecto a los grandes terratenientes, financieros y rentistas que seguían controlando la cúspide de la sociedad madrileña y, también en cierto sentido, de España.

3. LAS OCUPACIONES DE LAS CLASES ALTAS

El estudio de las ocupaciones del sector cumbre de las clases altas de Madrid aporta una nueva perspectiva sobre sus fronteras sociales. A partir de los datos en bruto, he agrupado las profesiones declaradas en cuatro categorías sociales más amplias con vistas a diferenciar a los grandes contribuyentes en función de sus vínculos de propiedad, desempeño de tareas de dirección y autonomía en su carrera profesional⁵. La primera impresión que se obtiene es que existía una mayor heterogeneidad en términos ocupacionales, pues si anteriormente afirmé que su base económica radicaba esencialmente en la propiedad y el capital, ¿cómo se explica que la mitad de los grandes contribuyentes (el 49 por cien) declararan formar parte del grupo de propietarios y rentistas? ¿Por qué la otra mitad optaba por una multitud de definiciones que diluían su perfil en grupos más amplios de empresarios, profesionales y asalariados?

5 De las cuatro categorías que he establecido, sin duda la más problemática es la que corresponde al grupo de empresarios, un término cuyo significado actual no existía en la época. Sin embargo, como refleja la obra de Max Weber (1964: 243-244) los contemporáneos supieron perfectamente diferenciar entre lo que él llamaba las clases propietarias (rentistas) y las clases lucrativas (empresarios).

TABLA 2
Definición socioprofesional de los grandes contribuyentes. Madrid 1930

<i>Categoría social</i>	<i>Total</i>	<i>Ocupación</i>	<i>Total</i>
Propietarios	49%	Propietario	40%
		Rentista	8%
Empresarios	18%	Comerciante	8%
		Industrial	6%
		Fabricante	1%
		Constructor	1%
		Banquero	1%
		Agricultor	1%
Profesionales	22%	Abogado	9%
		Ingeniero	4%
		Médico	2%
		Agente de Bolsa	3%
		Notario	1%
		Arquitecto	1%
		Escritor / Periodista	1%
Asalariados	12%	Presidente, director o consejero	4%
		Empleado	3%
		Militar	4%
		Estado	2%
Total muestra			360
Sus labores, jubilados o en blanco			64

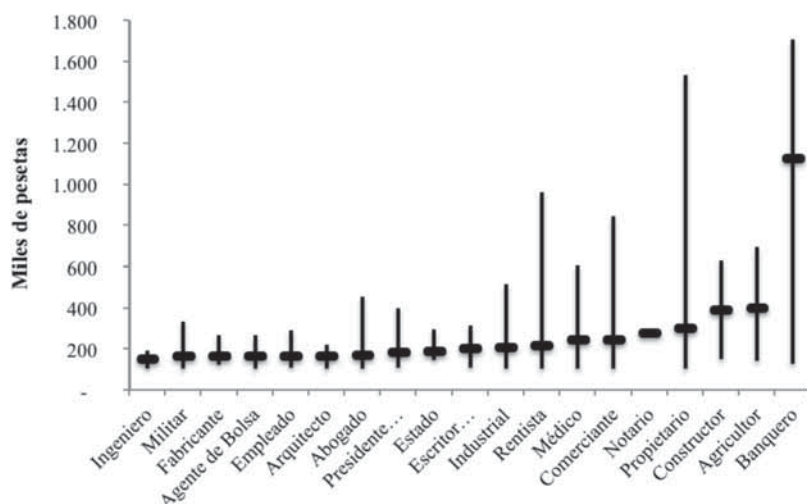
Fuente: AVN, *Estadística*, Padrón de 1930. Elaboración propia

Para responder a estas preguntas resulta necesario profundizar en el significado de las categorías ocupacionales. Por una parte, debe valorarse hasta qué punto la diversidad de profesiones empleadas ilustran la multitud de actividades, propiedades y capitales que poseían las clases altas de Madrid, y de ahí que no hubiera un único concepto o categoría para definir las. Este patrón se ve en parte confirmado si se relacionan las definiciones ocupacionales con los ingresos declarados a efectos fiscales (Figura 2). Prestando especial atención a aquellas categorías más extendidas, resulta evidente que fueron precisamente los grupos que mantenían un estrecho vínculo con la posesión o control del capital —los propietarios, comerciantes, rentistas e industriales—, los que gozaron de mayores ingresos. Por el contrario, aquellos que declaraban una ocupación que se relacionaba de forma expresa con

la formación y experiencia profesional —los ingenieros, empleados y agentes de Bolsa—, tuvieron una renta inferior y se encontraban en la periferia de los grupos dominantes.

FIG. 2

Renta y ocupaciones de los grandes contribuyentes. Madrid, 1930-32



Fuentes: AHN, FC-Ministerio de Hacienda, Cajas 7071-7132. AVM, *Estadística*, Padrón de 1930.

Nota: Las líneas verticales representan la horquilla de ingresos de cada categoría profesional y las horizontales la renta media.

Sin embargo, esta muestra también atestigua que, en el seno de las clases altas, no puede trazarse una relación inequívoca entre las ocupaciones y el desempeño de actividades económicas. Un claro ejemplo en este sentido se observa en aquellas categorías que eran utilizadas por personas con ingresos y negocios muy diferentes. Por ejemplo, el concepto de banquero podría aparentemente definir al sector cumbre de las élites, dado que refería a aquellas personas que poseían un negocio de banca. Sin embargo, en la práctica, era utilizado tanto por familias como los Urquijo, que constituían uno de los grupos con mayor patrimonio y poder económico de la Restauración (Torres y Puig, 2008; Díaz Hernández, 1998), pero también por figuras de segunda fila como Joaquín Frade, que mantenía un pequeño negocio de compraventa de valores. Asimismo, existían otras definiciones más difusas o con un significado más complejo, pues eran utilizadas fundamentalmente para realzar el estatus o

la formación académica, pero que no determinaban el ejercicio de una actividad económica específica. Por ejemplo, entre las élites, la categoría de militares (generales, comandantes, tenientes coroneles y capitanes) refería a personas que servían o habían servido en el Ejército, pero cuyos ingresos provenían fundamentalmente de la acumulación de un patrimonio en propiedades o acciones. Algo similar ocurría con los abogados, pues prácticamente ninguno de los más de treinta contribuyentes que utilizaron esta categoría ejercían activamente en el ámbito de las leyes, sino que servían como consejeros en grandes empresas o, simplemente, eran grandes accionistas, terratenientes o rentistas urbanos⁶.

TABLA 3

Definición socioprofesional de los grandes contribuyentes, nobles y no nobles. Madrid, 1930

<i>Categoría social</i>	<i>Nobles</i>	<i>No nobles</i>	<i>Ocupación</i>	<i>Nobles</i>	<i>No nobles</i>
Propietarios	72%	38%	Propietario	64%	29%
			Rentista	8%	9%
Empresarios	2%	25%	Comerciante	0%	11%
			Industrial	0%	8%
			Fabricante	0%	2%
			Constructor	0%	2%
			Banquero	1%	1%
			Agricultor	1%	1%
Profesionales	13%	26%	Abogado	7%	10%
			Ingeniero	3%	5%
			Médico	0%	3%
			Agente de Bolsa	1%	4%
			Notario	1%	0%
			Arquitecto	1%	2%
			Escritor / Periodista	1%	1%
Asalariados	13%	12%	Presidente, director o consejero	2%	4%
			Empleado	1%	4%
			Militar	9%	1%
			Estado	2%	2%
Total muestra				114	246
Sus labores, jubilados o en blanco				18	46

Fuente: AVM, Estadística, Padrón de 1930. Elaboración propia.

6 AHIBE, Operaciones, 297.

Por último, la evidencia más fuerte de que los códigos y definiciones ocupacionales eran utilizados siguiendo una perspectiva cultural, se observa al diferenciar entre las familias nobles y no nobles (tabla 3)⁷. Los resultados resultan muy elocuente, pues un 88 por cien de los contribuyentes nobles se definió con cuatro categorías: propietario, rentista, abogado y militar. En cambio, ni un solo noble se declaró como comerciante, industrial o fabricante, y aquellos que recurrieron a otras categorías respondían a situaciones muy específicas. Entre las familias no nobles se produjo una situación inversa: optaron por una mayor diversidad de conceptos, fueron menos proclives a definirse como propietarios o rentistas y reunieron un mayor número de personas que se identificaron dentro de los grupos de empresarios, profesiones liberales y asalariados. El siguiente apartado, dedicado a analizar el imaginario social de la aristocracia, proporcionará una respuesta a este patrón tan antagónico.

4. LA IDENTIDAD SOCIAL DE LA ARISTOCRACIA

Para comprender el complejo significado de las categorías profesionales es necesario entender su origen y uso en las sociedades contemporáneas. Como punto de partida, las categorías profesionales surgieron como una expresión de las relaciones de poder en las sociedades contemporáneas, principalmente de la capacidad del Estado por clasificar a las personas en diversas esferas: formación de censos, delimitación del cuerpo electoral, clasificación de los contribuyentes, etc. (Noiriel, 2007). Pero, de forma paralela, la generalización de estos conceptos permitió que los sujetos se identificaran con ellos y les confiaran un significado adicional que, naturalmente, variaba en función del contexto social. Por tanto, en vez de considerar que las definiciones profesionales son categorías objetivas, cabe pensar en ellas como categorías construidas socialmente fruto de la interacción entre diversos agentes (Gribaudo y Blum, 1990, 1993).

Esta perspectiva cobra pleno sentido al estudiar a las familias que componían las clases altas. Para ellas, la utilización de las profesiones

7 El título nobiliario no aparece ni en los listados de contribuyentes ni en todas las hojas del padrón, por lo que se ha comprobado en diversas publicaciones como la *Guía Oficial de España, La sociedad de Madrid. Libro de los salones y el Anuario español del Gran Mundo*.

no se reducía a un simple trámite administrativo por el que debían rellenar el padrón o el censo cada cierto tiempo, sino que estaban presentes de forma recurrente en su vida cotidiana. Las ocupaciones eran la forma más fácil y menos problemática de identificar su posición, fuese entre ellos mismos o en su relación con las clases subalternas. Las categorías profesionales eran un elemento imprescindible en toda presentación, siendo natural que aparecieran en los membretes de una carta personal o que se añadieran en los anuarios de sociedad. Por ejemplo, en el *Anuario español del Gran Mundo*, sus miembros siempre incluyeron las distinciones propias de su estatus (título nobiliario, condecoraciones, pertenencia a clubes, etc.), pero también podían detallar su ocupación (abogado, ingeniero, médico, banquero, etc.), su rango militar (coronel, capitán, etc.) o su condición como propietarios, incluyendo un pequeño anagrama que denotaba su pertenencia a la Cámara de la Propiedad Urbana.

En conclusión, dentro de una clase social en la que era frecuente compatibilizar el disfrute de propiedades, inversiones en bolsa y una titulación en Derecho, el problema estaba en cuál de las diversas ocupaciones posibles (propietario, empresario o abogado) era preferible utilizar. Concentrándonos en la nobleza, que era el grupo que dio muestras de utilizar las categorías profesionales de forma más homogénea, resulta evidente que la preferencia por algunos conceptos respondía al prestigio que otorgaban a determinadas ocupaciones (Treiman, 1977) y, en términos más generales, a su deseo por identificarse como un grupo respetable que representaba la tradición y el orden en la sociedad española.

La categoría de propietario, que era la más extendida entre las élites de Madrid, refería en términos genéricos a aquellos que vivían a costa de su patrimonio inmobiliario, tanto urbano como rústico, aunque también se podía aplicar a los rentistas de fortunas mobiliarias. Sin embargo, entre ambas formas de riqueza —propiedad inmueble y capital— el discurso de los propietarios se identificó fundamentalmente con la primera, pues según su imaginario ésta era la primera y más importante forma de riqueza, de la cual dependían el resto de actividades (Ribadavia, *s.f.*; Prado Palacio, 1917). Asimismo, la condición de propietario iba vinculada a una serie de virtudes culturales y políticas que estaban muy extendidas en el imaginario social de las élites. Existía un consenso muy amplio de que los propietarios eran el grupo que mejor sabía conservar su patrimonio y legarlo a sus descendientes, siendo además una condición que estaba lejos de estar al alcance de todos:

De una elevada cultura —y necesariamente— hay algo que hace prorrumpir a los seres ordinarios en delirios de envidia y odio: la propiedad, en su sentido original, la propiedad antigua y duradera, heredada de los antepasados o constituida en decenios enteros de rigurosa y abnegada labor personal y acrecentada luego para los hijos y los nietos... Hay que decirlo ya abiertamente aunque sea un bofetón para la ordinariéz: poseer no es un vicio, sino un talento del cual son capaces los menos (Ribadavia, *s.f.*: 25; Spengler, 1934: 88-89).

La consecuencia lógica de este discurso fue que la propiedad y los propietarios adquirieron un importante capital simbólico en el imaginario social del liberalismo clásico. Los derechos políticos (sufragio, derecho a ser elegido, etc.) estuvieron principalmente condicionados por esta forma de riqueza, y no otras, mientras que en el ámbito del partido moderado, los propietarios fueron claramente ensalzados como el mejor baluarte del orden conservador, en detrimento de los comerciantes e industriales (Sierra, 2010: 329-330). Siguiendo esta lógica, no es de extrañar que en 1930, la nobleza, en su propia definición como un grupo conservador, estuviera plenamente integrada dentro de los propietarios. Así, para el duque de Maura, no había duda de que los grandes propietarios rurales y urbanos, junto con los rentistas de fortuna mobiliaria, formaban una clase que también podía llamarse “aristocrática o pudiente tradicional” (Maura, 1932: 42)⁸.

Al contrario que las clases propietarias, los empresarios (comerciante, industrial, fabricante, banquero, etc.) se diferenciaban porque controlaban el capital de un negocio, pero además llevaban un control personal sobre las operaciones y, por tanto, asumían mayores riesgos (García García, 2012). En este caso, el discurso social enfatizaba no tanto la capacidad de conservar y mantener el patrimonio, sino al contrario, el aumento del capital y de los negocios sobre la base de una fuerte dedicación a los mismos⁹. Esta diferencia de cualidades, condujo a que a ojos de la aristocracia española este grupo fuera encuadrado dentro de otra clase social, la burguesía:

8 Conviene recordar que el autor de estas líneas, además de ser hijo del famoso político Antonio Maura, era consejero y accionista de referencia de Banesto, uno de los principales bancos del país.

9 Cómo reflejaba los valores defendidos en *Diccionario biográfico de comerciantes, agricultores e industriales*, Madrid, Escuela Tipográfica del Hospicio, 1891.

Desde fines de siglo [XIX] nuevas posibilidades económicas alumbraron, en las regiones periféricas, riquezas considerables, mineras, fabriles y agrícolas, de regadío y exportación, con el consiguiente desarrollo del comercio, la navegación y la banca, y procrean una tercera clase social, nueva en la Península [...] Se la puede denominar burguesía, para diferenciarla de la aristocrática o pudiente tradicional y de la mesocrática, que en España sigue viviendo merced a la nómina consignada en algún presupuesto (Maura, 1932:42)¹⁰.

Al mismo tiempo, fuera de la esfera económica, la identificación en torno a estos conceptos tuvo profundas repercusiones en la vida social. Resulta muy revelador que la marquesa de Belvis, siendo una persona que conocía bien los hábitos de la alta sociedad europea, remarcara que “ser propietario de un periódico, como de una industria, vedaba la entrada en sociedad” (Hohenlohe, 1954: 138).

Esta dicotomía entre mantener propiedades unido al desarrollo de una vida de “elegante ociosidad” (Arteaga, 1949: 27), o hacer de la dedicación exclusiva a los negocios una de sus señas de identidad, se expresó también en el empleo de las categorías profesionales. A grandes rasgos, para la aristocracia española, era evidente que existía una diferencia cualitativa entre tener la formación y espíritu para poder ejercer una profesión o vivir a costa del trabajo y de los ingresos profesionales. La primera opción era indudable ensalzada, mientras que la segunda era inconcebible en la práctica:

Muchos jóvenes más, poseedores de esas mismas calidades nobiliarias, alcanzaron grados universitarios, señaladamente en las Facultades de Derecho; porque cumplir un hijo de familia acomodada la mayor edad civil (referida aún a los 23 años) sin título profesional ninguno, presupuso tacha notoria de incapacidad personal, sobre todo en las clases dirigentes. (Maura, 1949: XI).

Al mismo tiempo, no todas las carreras académicas gozaron de un mismo prestigio, sino que en líneas generales las familias aristocráti-

10 Una diferencia similar fue expresada por el marqués de Castel Bravo, Álvaro Alcalá Galiano (1934: 12-13).

cas se agruparon en torno a dos. Por una parte, en el seno de la nobleza fue relativamente frecuentes casos como el del marqués de Espeja que “posee la carrera de Abogado, sin ejercicio”¹¹, habida cuenta del prestigio que gozaban los estudios en derecho, así como del capital social y simbólico que llevaba aparejada la abogacía en la vida pública (Montroni, 1995). Por otra parte, contar con la carrera de ingeniero, especialmente si era en el campo de la agronomía, era visto como una prueba indudable del compromiso por conservar y mejorar el patrimonio rústico de la familia, pero también de regenerar el campo español (Pan-Montojo, 2005). Por el contrario, fue muy difícil integrar entre los valores de la sociedad aristocrática aquellas profesiones que implicaban un trabajo técnico (arquitecto), tenían una práctica poco honorable (médico) o se acercaban demasiado al manejo del dinero y la especulación (agentes de Bolsa) (Montroni, 1995). En este último caso, resulta significativo que el conde de los Moriles, que era el único agente de Bolsa en Madrid que gozaba de un título nobiliario, fuera visto por el resto de la nobleza como el prototipo de advenedizo y, por tanto, tratado con una abierta hostilidad (Hernández Barral, 2014).

Por último, resulta muy indicativo que entre la aristocracia se huera de la identificación con los asalariados y, en caso de hacerse, fuera sólo en la carrera militar o diplomática. Ambas ocupaciones eran vistas como una profesión que enriquecía la experiencia de vida, pero que en ningún caso debían romper con el modelo tradicional:

Hasta muy entrado en el siglo actual tuvo visos de normalidad que los herederos de algún patrimonio pingüe o los casados con quien lo aportase al haber conyugal, se abstuviesen de ejercer profesiones lucrativas y aún de figurar hasta el término de su vida en escalafones del Estado, como eran los de militares, marinos, diplomáticos, y demás funcionarios públicos, porque al socaire de su independencia económica acostumbraban pedir, más o menos pronto, retiro o jubilación cuando quiera que el arbitrio ministerial, ordenador de traslados y destinos, lesionaba en efecto, auténticas conciencias familiares o contrariaba simplemente las domésticas (Maura, 1949: XI).

Fuera de estas profesiones, fueron muy pocos los que entendieron su ligazón a las empresas privadas en el término de ser simples asa-

11 AHIBE, *Operaciones*, 303.

lariados. El concepto de empleado, ligado al trabajo en un lugar fijo (oficina) y a la percepción de un sueldo anual pagado con regularidad (Pallol, 2011b; Pallol et al., 2012), llevaba implícito una carga de subordinación y falta de autonomía que resultaba inaceptable para las élites. Entre la nobleza sólo el marqués de Bolarque, Luis Urquijo y Landecho, utilizó este término para referirse a su trabajo dentro del banco de su familia. De forma paralela, a pesar de que muchos nobles eran consejeros de grandes empresas (por ejemplo, los marqueses de Aledo, Gamazo o Urquijo), tampoco fue frecuente identificarse como presidentes o directivos, en tanto que prefirieron sencillamente remitir a su condición como propietarios.

5. MODELOS Y COMPARATIVAS: HISCO E HISCLASS

La utilización de las definiciones profesionales entre las clases altas permite concluir que dichos conceptos no deben únicamente tomarse como una categoría socioeconómica objetiva, sino que también deben considerarse los valores y significados culturales que mostraban los actores sociales al identificarse con ellas. Por el contrario, todo apunta a que los sistemas HISCO (Van Leeuwen, Maas y Miles, 2002) e HISCLASS (Van Leeuwen y Maas, 2011) no han tomado en consideración estos matices¹². El principal problema cuando se aplica el sistema HISCO (tabla 4), radica en que la definición más numerosa entre las clases altas de la época —propietario y rentista— no es considerada una profesión, sino un concepto residual dentro de su clasificación (-1.05 *Propietarios y rentistas*). Incluso si en adelante se hiciese una excepción con esta categoría, al igual que se ha hecho con los terratenientes (*Landowner* 6.11.20), otros conceptos de HISCO son igualmente problemáticos. Por ejemplo, la categoría de *Director general* (21110) agrupa indistintamente aquellos que se identificaron como banqueros, industriales y fabricantes, pero también a los presidentes y consejeros de las grandes empresas. La diferencia económica en torno a la propiedad o no del capital, unido a sus consideraciones sociales, quedarían completamente diluidas.

12 Se ha utilizado la traducción al castellano de las categorías HISCO e HISCLASS según aparece en *Hispa_Hisco** <http://hicodigos.wordpress.com/>.

TABLA 4

Principales profesiones de los grandes contribuyentes de Madrid, 1930. (Códigos HISCO)

Código HISCO	Profesión	Individuos
12110	Abogado	33
21110	Director general	30
41020	Comerciante propietario al por mayor	27
58320	Oficial (militar)	13
02000	Ingeniero (especialidad desconocida)	12
44140	Agente de cambio y bolsa	11
06105	Médico de medicina general	8

Fuente: AVM, Estadística, Padrón de 1930. Elaboración propia.

El trasvase de estas ocupaciones al sistema HISCLASS (tabla 5), aunque sí permite incorporar a los propietarios en la clase superior, no permite corregir los problemas de fondo. Como pequeños errores cabe mencionar que los comerciantes se derivan a una clase inferior (3. *Lower managers*), debido a que HISCO identifica tanto a los grandes como pequeños comerciantes en un concepto especialmente difuso (41020. *Comerciante propietario al por mayor*). Igualmente, como un rasgo específico del sistema español, debe subrayarse que los agentes de bolsa contaron siempre con un patrimonio y estatus superior que los *stockbrokers* del mundo anglosajón (Torrente, 1974), y de ahí que sea incorrecto incluirlos en la clase 4 (*Lower professionals*). Por último, la categoría que refiere a los empleados del sector financiero (33940. *Empleados de bancos y establecimientos financieros*) se deriva a una clase aún más baja (5. *Lower clerical and sales personnel*), posiblemente pensando que éstos sólo podían desarrollar tareas administrativas básicas.

TABLA 5

División en clases de los grandes contribuyentes de Madrid, 1930. (Códigos HISCLASS)

Código	Clase	Individuos	Porcentaje sobre el total
1	Higher managers	239	66%
2	Higher professionals	69	19%
3	Lower managers	29	8%
4	Lower professionals and clerical and sales personnel	11	3%
5	Lower clerical and sales personnel	12	3%

Fuente: AVM, Estadística, Padrón de 1930. Elaboración propia.

Pero más allá estos pequeños errores, resulta evidente que ambos sistemas plantean más inconvenientes que ventajas para conocer a las clases altas del liberalismo. HISCO e HISCLASS han sido contruidos sobre los sistemas de clasificación laboral de las décadas de 1950 y 1960, que a su vez tomaban como referencia básica el *Dictionary of Occupational Titles* norteamericano. En aquella época los investigadores elaboraron esa clasificación sobre la base del estudio de la división del trabajo dentro de las empresas, priorizando un análisis sobre dos variables: cualificación y participación en la toma de decisiones. Por simple omisión, lo que ocurría fuera de las empresas, incluyendo las desigualdades provocadas por la propiedad y el capital, fue considerado como un factor irrelevante. El resultado final fue crear una visión de la sociedad que situaba en lo más alto a los altos directivos (*managers*), mientras que los grandes propietarios y accionistas habían desaparecido. Sin embargo, como historiadores, estamos obligados a entender que esta clasificación laboral no fue un producto de la casualidad, sino un sistema históricamente construido sobre las relaciones de poder y la visión que las élites intelectuales tenían de la sociedad. La forma en que el sistema DOT abordó a los grupos dominantes estaba prefijada de antemano por las conclusiones de los economistas y sociólogos de la época, según los cuales el poder económico y social de los capitalistas había pasado desde la Segunda Guerra Mundial a manos de los gerentes y directivos (Burnham, 1941; Galbraith, 1967). La clasificación DOT no era sino la confirmación empírica de estas hipótesis.

Los historiadores no debemos concluir que el sistema DOT, HISCO e HISCLASS son “falsos”, sino preguntarnos sobre su idoneidad para analizar la estructura ocupacional y el imaginario social de otras épocas. Limitándonos al grupo que estudio en este artículo, las clases altas, es evidente que su utilización plantea serios reparos y que sería más fructífero tomar en mayor consideración las clasificaciones de la época. Además, el estudio que he presentado sobre la ciudad de Madrid no debe tomarse como un caso excepcional, dado que en el resto de España y en Europa se manifestaron patrones similares. Por ejemplo, tomando como referencia los censos británicos, que clasificaban las ocupaciones en clases sociales, puede determinarse cuáles eran los criterios económicos, sociales y culturales, que delimitaban la desigualdad social a ojos de los contemporáneos.

En 1911, el Estado británico definió con precisión a las *upper y middle classes* (Hobsbawm, 2000: 253). Por una parte, incluían a los grandes

comerciantes (*merchants*), los profesionales, los altos funcionarios y los oficiales del ejército¹³. Por otra parte, reunían también a aquellos que contaban con medios propios (*persons of private means*). Es decir, “persons neither following nor having followed a profession or occupation, but deriving their income from property in land, houses, funds, & c”¹⁴. De hecho, para que no hubiese dudas sobre el carácter de este grupo, se señaló que específicamente incluían a las categorías de “Annuitant, capitalist, fundholder, house proprietor, independent, landowner, nobleman, peer, baronet, knight, property owner, rentier”¹⁵. En cambio, todavía en 1911, los directivos de empresas no estaban separados con respecto al resto de empleados de oficina, reflejando que la división entre propiedad y gestión en las empresas no había sido concebida como la base para el desarrollo de una nueva élite (Hobsbawm, 2000: 253). Cuando en ediciones posteriores del Censo (1921 y 1931) se comenzó a dar cuenta de este fenómeno, sólo se incluyó dentro de la clase alta a los miembros de los consejos de administración (*company directors*).

Como habrá deducido el lector, la visión que desde Gran Bretaña existía sobre las clases altas coincidía en gran medida con la que mantenían sus homólogos de Madrid. Pertenecer a la clase dominante implicaba identificarse con la propiedad, una serie de profesiones liberales (abogado, notario, arquitecto, etc.), dirigir una gran empresa o formar parte de los cuerpos más selectos de la administración del Estado (diplomacia y ejército). Todos estos ámbitos reunían las condiciones propias de honorabilidad e independencia económica propios de la sociedad liberal. Será sólo a partir del final de la Guerra Civil en España, y de la Segunda Guerra Mundial en el resto del continente, cuando estos valores den paso a una nueva jerarquía dentro de las clases dominantes. La vinculación al saber técnico, pero también el repudio a una identificación automática con la propiedad o el capital, serán los rasgos que marcarán el perfil de la clase alta hasta nuestros días. Sería un flaco favor para la historia hacer tabla rasa del pasado y aplicar sólo los criterios actuales para estudiar las relaciones de poder en otras sociedades.

13 La asignación de las ocupaciones en cada clase social puede consultarse en Szreter (1996: 614-619).

14 *Census of England and Wales, 1911, Vol. X. Appendix. Classified and Alphabetical list of Occupations and Rules adopted for Classification*, Londres, H. M. Stationery Office, 1915, p. XII. Recuperado de Internet. <http://www.histpop.org>.

15 *Ibid.*, p. 200.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCALÁ GALLIANO, A. (1934): *Renovación española ante la sociedad*, Madrid, Renovación Española.
- AMELANG, J. (1986): *La formación de una clase dirigente. Barcelona, 1490-1714*, Barcelona, Ariel.
- Anuario español del Gran Mundo*, 1932.
- ARTEGA, C. (1949): *La vida dinámica y plural del marqués de Santillana, duque del Infantado*, Sevilla, Editorial Católica Española.
- ARTOLA BLANCO, M. (2013a): “Élites y alta sociedad. Un problema de definición”, en *II Jornadas doctorales de Historia Contemporánea*, Madrid, UAM Ediciones, pp. 306-320.
- (2013b): “Los terratenientes frente al cambio agrario, 1940-1954”, *Historia Agraria*, 59, pp. 125-158.
- ALVAREDO, F. y SAEZ, E. (2009): “Income and Wealth concentration in Spain in a Historical and Fiscal perspective”, *Journal of the European Economic Association*, 7, 5, pp. 1140-1167.
- ATKINSON, A. (2007): “The Distribution of Top Incomes in the United Kingdom 1908-2000”, en ATKINSON, A. B. y PIKETTY, T. (eds.), *Top Incomes over the Twentieth Century. A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries*, Oxford, Oxford University Press, pp. 82-140.
- BECKERT, S. (2001): *The monied metropolis, New York City and the consolidation of the American bourgeoisie, 1850-1896*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press.
- BURKHAUSER, R. V., FENG, S., JENKINS, S. P. Y LARRIMORE, J. (2009): “Recent trends in top income shares in the USA: Reconciling estimates from March CPS and IRS tax return data”, *NBER Working paper*, 15320.
- BURNHAM, J. (1941): *The managerial revolution: what is happening in the world*, Nueva York, The John Day company.
- CABRERA, M. y DEL REY, F. (2002): *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea*, Madrid, Taurus.
- CARASA, P. (2008): “Hacia una historia cultural de las élites”, en ORTIZ DE ORRUÑO, J. M., UGARTE, J. y RIVERA, A. (coords.), *Movimientos sociales en la España contemporánea*, Madrid, Abada, 2008, pp. 11-64.
- CARBALLO, B., PALLOL, R. y VICENTE, F. (2008): *El ensanche de Madrid. Historia de una capital*, Madrid, Universidad Complutense de Madrid.
- CARMONA, J., LAMPE, M. y ROSÉS, J. R. (2014): “Spanish Housing Markets, 1904-1934: New Evidence”, *Revista de Historia Económica — Journal of Iberian and Latin American Economic History (New Series)*, 32, 1, pp. 119-150.

- CARMONA, J. y SIMPSON, J. (2003): *El laberinto de la agricultura española. Instituciones, contratos y organización entre 1850 y 1936*, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Census of England and Wales, 1911, Vol. X. Appendix. Classified and Alphabetical lists of Occupations and Rules adopted for Classification* (1915), Londres, H.M. Stationery Office.
- COMÍN, F. (1988): *Hacienda y economía en la España contemporánea (1800-1936)*, 2 vols., Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- D'AURIZIO, L., FAIELLA, I., IEZZI, S. y NERI, A. (2006): "The under-reporting of households' financial assets in Italy", en Bank for International Settlements (ed.), *The IFC's contribution to the 56th ISI Session, Lisbon, August 2007*, BIS, pp. 415-420.
- DAUMARD, A. (1987): *Les bourgeois et la bourgeoisie en France depuis 1815*, Paris, Aubier.
- DE MIGUEL, S. (2012): "Las raíces de una metrópoli: el centro financiero de Madrid a principios del siglo XX", *Hispania Nova*, 10.
- DELL, F. (2007): "Top incomes in Germany throughout the Twentieth Century 1891-1998", en ATKINSON, A. B. y PIKETTY, T. (eds.), *Top Incomes over the Twentieth Century. A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries*, Oxford, Oxford University Press, pp. 365-425.
- DÍAZ HERNÁNDEZ, O. (1998): *Los marqueses de Urquijo. El apogeo de una saga poderosa y los inicios del Banco Urquijo, 1870-1931*, Pamplona, EUNSA.
- Diccionario biográfico de comerciantes, agricultores e industriales* (1891), Madrid, Escuela Tipográfica del Hospicio.
- Dictionary of occupational titles* (1965), 2 vols., Washington, U.S. Dept. of Labor, Manpower Administration, Bureau of Employment Security.
- Estadística de la Contribución General sobre la Renta, 1933-1934. Gaceta de Madrid, 1933-1934.*
- GALBRAITH, J. K. (1967): *The new industrial state*, Nueva York, The New American Library.
- GARCÍA GARCÍA, C. (2012): "El lenguaje económico: Empresarios, fabricantes, capitalistas, propietarios y comerciantes en el siglo XIX español", en PÉREZ LEDESMA, M. (ed.), *Lenguajes de modernidad en la Península Ibérica*, Madrid, Ediciones UAM, pp. 431-457.
- GONZÁLEZ PORTILLA, M. (1992): "Mecanismos de producción y reproducción social de las élites económicas y del capitalismo en la restauración", *Historia Contemporánea*, 8, pp. 143-176.

- GOTA, A. (1971): *Tratado del impuesto sobre la renta*, Madrid, 4 vols., Madrid, Editorial de derecho financiero.
- GRIBAUDI, M. y BLUM, A. (1990): “Des catégories aux liens individuels: l’analyse statistique de l’espace social”, *Annales ESC*, 45, 6, pp. 1365-1402.
- 1993): “Les déclarations professionnelles. Pratiques, inscriptions, sources”, *Annales ESC*, 48, 4, pp. 987-995.
- Guía Oficial de España*, 1930.
- HERÁN, F. (1980): *Tierra y parentesco en el campo sevillano: la revolución agrícola del siglo XIX*, Madrid, Servicio de Publicaciones Agrarias, D.L.
- HERNÁNDEZ BARRAL, J. M. (2014): *Perpetuar la distinción. Grandes de España y decadencia social, 1914-1931*, Madrid, Rh+ Ediciones.
- HOBSBAWM, E. J. (1998): *La era del imperio, 1875-1914*, Barcelona, Crítica.
- (2000): “La “middle class” inglesa de 1780 a 1920”, en MILLÁN, J. y FRADERA, J. M.: *Las burguesías europeas del siglo XIX. Sociedad civil, política y cultura*, Madrid y Valencia, Biblioteca Nueva y Universitat de Valencia, pp. 250-253.
- HOHENLOHE, M. (1954): *Érase una vez. Bocetos de mi juventud*, Madrid, [s.n.].
- HOYO, A. (2007): *Economía y mercado de valores en la España contemporánea. La evolución de la Bolsa antes del big bang español, 1831-1988*, Santander, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cantabria.
- La sociedad de Madrid. Libro de los salones*, 1931.
- MALEFAKIS, E. (1971): *Reforma agraria y revolución campesina en España del siglo XX*, Barcelona, Ariel.
- MARTÍNEZ SAAVEDRA, J. (1947): *La contribución general sobre la renta en la teoría y en la práctica*, 2 vols., Madrid, Magisterio Español.
- MAS, R. (1996): “La promoción inmueble en España (1846-1995)”, *Ciudad y territorio. Estudios territoriales*, 107-108, pp. 241-269.
- MAURA, D. (1932): *Dolor de España*, Madrid, Tip Archivos.
- (1949): “Prólogo”, en ARTEAGA, C., *La vida dinámica y plural del marqués de Santillana, duque del Infantado*, Sevilla, Editorial Católica Española.
- MCDONOGH, G. W. (1989): *Las buenas familias de Barcelona*, Barcelona, Omega.
- MONTRONI, G. (1995): “Aristocracy and professions”, en MALATESTA, M. (ed.), *Society and the professions in Italy, 1860-1914*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 255-275.

- NIELFA, G. (1985): *Los sectores mercantiles en Madrid en el primer tercio del siglo XX: tiendas, comerciantes y dependientes de comercio*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- NOIRIEL, G. (dir.) (2007): *L'identification. Genèse d'un travail d'État*, París, Belin.
- OYÓN, J. L., MALDONADO, J. y GRIFUL, E. (2001): *Barcelona 1930: un atlas social*, Barcelona, Edicions UPC.
- PALLOL, R. (2011a): *El Madrid moderno: Chamberí (el Ensanche Norte), símbolo del nacimiento de una nueva capital, 1860-1931*, Tesis doctoral no publicada, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España.
- (2011b): “Una ciudad de empleados: el nuevo perfil profesional de la población madrileña de 1930”, en PAREJA, A. (ed.), *El capital humano en el mundo urbano: experiencias desde los padrones municipales (1850-1930)*, Bilbao, Servicio editorial de la UPV-EHU, pp. 193-218.
- PALLOL, R., OTERO, L. E., VICENTE, F., CARBALLO, B., DE MIGUEL, S. y DÍAZ, L. (2012): *HISCO en Madrid: una propuesta metodológica para el estudio de los mercados laborales en el pasado*, XI Congreso de Historia Contemporánea, Granada, Asociación de Historia Contemporánea.
- PAN-MONTOJO, J. (2005): *Apostolado, profesión y tecnología. Una historia de los ingenieros agrónomos en España*, Madrid, B&H.
- PAREJA, A. (ed.) (2011): *El capital humano en el mundo urbano: experiencias desde los padrones municipales (1850-1930)*, Bilbao, Servicio editorial de la UPV-EHU.
- PERKIN, H. (1989): *The rise of professional society. England since 1880*, Londres, Routledge.
- PIKETTY, T. (2001): *Les hauts revenus en France au 20ème siècle*, Paris, Grasset.
- PIKETTY, T. y SÁEZ, E. (2007): “Income and Wage Inequality in the United States 1913-2002”, en ATKINSON, A. B. y PIKETTY, T. (eds.), *Top incomes over the Twentieth century. A contrast between Continental European and English-speaking countries*, Oxford, Oxford University Press, pp. 141-225.
- PRADO PALACIO, J. (1917): *Hagamos patria. Estudio político y económico de problemas nacionales de inaplazable solución*, Madrid, s.n.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2003): *El progreso económico de España (1850-2000)*, Bilbao, Fundación BBVA.
- PRO, J. (2008): “Sujetos con poder en la España contemporánea”, en ORTIZ DE ORRUÑO, J. M., UGARTE, J. y RIVERA, A. (coords.), *Movimien-*

- tos sociales en la España contemporánea, Madrid, Abada, 2008, pp. 65-82.
- RIBADAVIA, C. (s.f.): *La política*, San Sebastián, Editorial Católica Guipúzcoa.
- ROBLEDO, R. (2009): “La doble cara del capitalismo agrario (1850-1930)”, en REDERO SAN ROMÁN, M. y DE LA CALLE VELASCO, M. D. (eds.), *Castilla y León en la Historia Contemporánea*, Salamanca, Universidad de Salamanca, pp. 289-309.
- RODRÍGUEZ CHUMILLAS, I (2002): *Vivir de las rentas. El negocio del inquilinato en el Madrid de la Restauración*, Madrid, Los Libros de la Catarata.
- ROUTH, G. (1980): *Occupation and pay in Great Britain, 1906-1979*, Londres y Basingtoke, Macmillan press.
- RUBINSTEIN, W. D. (2006): *Men of property. The very wealthy in Britain since the Industrial Revolution*, Londres, Social Affairs Unit.
- SIERRA, M. (2010): “Conceptos y discursos de representación”, en SIERRA, M., PEÑA, M. A. y ZURITA, R., *Elegidos y elegibles. La representación parlamentaria en la cultura del liberalismo*, Madrid, Marcial Pons, pp. 303-499.
- SPENGLER, O. (1934): *Los años decisivos*, Madrid, Espasa Calpe.
- SZRETER, S. (1996): *Fertility, class and gender in Britain, 1860-1940*, Cambridge, Cambridge University Press.
- TAFUNELL, X. (1998): “Los beneficios empresariales en España, 1880-1981. Estimación de un índice anual del excedente de la gran empresa”, *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 707-746.
- THOMPSON, E. P. (1981): *Miseria de la teoría*, Barcelona, Crítica.
- (1989): *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, Barcelona, Crítica.
- TOBOSO, P. (2007): “La fragmentación corporativa de la inspección fiscal en el franquismo”, en PAN-MONTOJO, J. (coord.), *Los inspectores de hacienda en España: una mirada histórica*, Madrid, CEF, pp. 57-84.
- TORRENTE, J. A. (1974): *Historia de la Bolsa de Madrid*, 3 vols., Madrid, Colegio de Agentes de Cambio y Bolsa.
- TORRES, E. (dir.) (2000): *Los 100 empresarios españoles del siglo XX*, Madrid, Lid.
- TORRES, E. y PUIG, N. (2008): *El Banco Urquijo, un banco con historia (1918-2008)*, Madrid, Ediciones Turner.
- TREIMAN, D. (1977): *Occupational prestige in comparative perspective*, Nueva York, Academic Press.

- TUÑÓN DE LARA, M. (1960): *La España del siglo XIX*, Madrid, Akal.
- (1967): *Historia y realidad del poder*, Madrid, Edicusa.
- VAN LEEUWEN, M. H. D., MAAS, I. y MILES, A. (2002): *HISCO. Historical International Standard Classification of Occupations*, Leuven, Leuven University Press.
- VAN LEEUWEN, M. H. D. y MAAS, I. (2010): “Historical studies of social mobility and stratification”, *Annual Review of Sociology*, 36, pp. 429-451.
- (2011): *HISCLASS. A Historical International Social Class Scheme*, Leuven, Leuven University Press.
- VICENTE, F. (2011): *Los barrios negros: el Ensanche Sur en la formación del moderno Madrid (1860-1931)*, Tesis doctoral no publicada, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España.
- WEBER, M. (1964): *Economía y sociedad*, México, FCE.
- WRIGHT, E.O. (1979): *Class structure and income determination*, Londres, Academic Press.