

Corporatismo y articulación de intereses económicos en la España contemporánea

Mercades Cabrera y Fernando del Rey

Introducción

No seríamos nada originales si comenzáramos refiriéndonos al gran vacío existente en los estudios históricos sobre los grupos de presión, patronales y empresariales, en España, ni tampoco lo seríamos al reconocer que ese vacío es ahora menor que hace diez años. No lo seríamos porque afirmaciones como esas pueden leerse en textos recientes, tanto en nuestro país como en otros. No sólo se ha investigado, se ha escrito y se han publicado estudios monográficos sobre el tema, sino que estos investigadores han entrado a formar parte de los estudios históricos más generales. Ya de un cierto raparo referirse a "la patronal" como si se tratara de un bloque homogéneo de actitudes previsible —tanto desde la lógica puramente económica, como desde la lógica de sus intereses de clase o de sus actitudes políticas—, y se buscan precisiones más matizadas.

No queremos plantear aquí un balance bibliográfico de la cuestión, sino lanzar algunas cuestiones que se nos plantean a quienes hemos trabajado sobre estos temas y que, quizá equivocadamente (esperamos que no), pueden tener sentido en un foro de historia económica. Vaya por delante que aquello que nos interesa, o, dicho de otra manera, aquello de lo que sabemos algo, está más cerca de la historia política y social, de la sociología o la ciencia política, que de la historia económica o la teoría económica.

¿Qué queremos plantear?

1. Cómo abordar una cuestión no ya inherentemente interdisciplinaria —y por ello mismo muchas veces "tierra de nadie"— sino con enfoques encontrados, y por que, a pesar de optar por una aproximación social o política, tiene interés para la historia económica.

2. Una serie de consideraciones sobre el caso español, a la vista de lo dicho en el apartado anterior, y sobre la base de las publicaciones existentes. Seguirá una periodización en la que pretendamos plantear cuáles fueron los motivos y el momento histórico en que empresarios y patronos pensaron en la necesidad de asociarse para la defensa de sus intereses; qué tipo de organizaciones, cuándo se crean y con qué ritmo, y cuál es el grado de institucionalización en la representación de intereses.

1. Algunas cuestiones metodológicas e hipótesis de trabajo

El análisis histórico de las organizaciones patronales es un tema interdisciplinario en el que podrían confluir diferentes ramas de la historia apoyadas en las ciencias sociales. Por un lado, la historia económica, pues estas organizaciones agrupan y dicen representar los intereses de empresas concretas, agentes económicos por excelencia. Y porque, como tales organizaciones, toman decisiones y defienden actitudes que afectan al funcionamiento de la economía. Desde la

historia social y la historia política se puede abordar el análisis también por diversos motivos: porque estas organizaciones dicen representar los intereses de un grupo social —de un clase social, según algunos—, de una élite —según otros—, frente a otras clases y/o grupos sociales, y actúan en la arena política.

Las propias categorías sociales de los individuos que integran las organizaciones patronales son complejas. En primer lugar, porque no está claro qué debe entenderse por patrono, empresario, propietario... y cada uno de esos términos conlleva imágenes distintas (E. Cohen, 1988). El problema se multiplica cuando la perspectiva con que se aborda la cuestión es una perspectiva histórica, pues todas esas categorías han podido tener connotaciones diferentes según las épocas. Con respecto a esta cuestión, confiamos en que se nos tolere una perfecta indefinición. En segundo lugar, porque incluso a nivel micro, el sujeto de esas organizaciones puede ser un conjunto de individuos —empresarios, patronos, propietarios, etc.—, un conjunto de empresas, una suma de asociaciones, o una combinación de varios de ellos. En tercer lugar, por las dificultades de pesar de ese nivel micro al nivel de las organizaciones en tanto que actores colectivos o en tanto que gestores de los intereses de las corporaciones o de los empresarios, o, aun más, en tanto que organizaciones que tratan de controlar la actuación de sus adherentes. En cuarto lugar, porque el estudio de las organizaciones empresariales o patronales puede englobarse en —o desprenderse de— las grandes teorías sobre la representación de intereses, que cabría resumir en tres grandes tendencias: la liberal pluralista, la marxista y la neocorporatista.

El nivel macro de análisis encuentra su lógica en la empresa como lugar de combinación de factores de producción o en el empresario como maximizador de beneficios, ambos dentro de la lógica del mercado. Pero si saltamos al nivel de las organizaciones, nos encontramos con que éstas son antes organizaciones políticas que económicas y, en tanto que tales, se rigen más por la lógica de la acción colectiva, que exige cohesión y solidaridad por encima de posibles intereses competitivos o antagonistas (B. Harin, 1988). La historia económica se ha dedicado de manera preferente, en el ámbito de la historia empresarial, al nivel micro, más aun, al nivel de la historia de la empresa, que no a la de los empresarios como sujetos que, además de sus objetivos de maximización de beneficios, responden a "culturas empresariales" diferentes, tienen sus preferencias políticas, ideológicas, culturales, y actúan en consecuencia (véase lo que apunta Henri Weber (1987) para el caso francés). Mientras que aquellos que desde enfoques sociológicos —sociología de las organizaciones, cambio y conflicto social— o políticos —grupos de presión, actuación sobre la administración, el gobierno y los partidos políticos—, han abordado el estudio de las organizaciones patronales se olvidan fácilmente del nivel micro.

Nuestro interés es, en este sentido, preferentemente político: nos interesan más los empresarios como grupo social, como élite... y —aquí y ahora— las organizaciones como grupos de presión, que los empresarios, y desde esa perspectiva planteamos este escrito. No cabe duda de que la lógica explicativa de los niveles que hemos llamado micro y macro es diferente y plenamente autónoma una de otra. Pero también estamos convencidos de la necesidad de superar el salto en el vacío entre uno y otro enfoque, y por eso lo presentamos a este Congreso de Historia Económica. Por consiguiente, no vamos a hablar de empresas —ni siquiera de empresarios—, sino de organizaciones.

Una de las vías de renovación en el estudio de este sujeto histórico ha venido de la mano de las teorías y modelos de la sociología de las organizaciones y de la ciencia política. Así, se reconocen a estas asociaciones no sólo una lógica específica de acción, sino lógicas diferentes según los bienes colectivos que producen —políticos, de servicios, de sociabilidad, de reforzamiento de autoridad— y los tipos de estructuras organizativas correspondientes. En segundo lugar, se recuerda y se hace

nicipie en que los procesos de intercambio de estos organizaciones no se producen sólo con sus representantes, sino con instancias estatales y otros interlocutores políticos; y, por ello, no sólo representan a sus miembros, sino que coordinan y controlan las acciones patronales. En relación con esto, hay que tener en cuenta la extrema complejidad en el tamaño y características de las asociaciones, y que "la patronal" no es igual a la suma de los patronos (B. Marín, 198).

Parece claro que, a diferencia de lo que ocurre con otras clases sociales —por ejemplo la clase obrera—, la acción colectiva organizada es sólo una segunda opción para los empresarios, ya que traslada el juego "en casa" (la empresa, el mercado) a un terreno más arriesgado, el de lo público, el de la política, frente a la cual sienten recelos. Además, los avances en la intervención del Estado, en la racionalización de la política económica y de las relaciones laborales, paralelamente a la consolidación de las propias organizaciones con la correspondiente institucionalización de sus elementos dirigentes, implican que las decisiones fundamentales toman a ser tomadas por "expertos" y funcionarios, para los cuales los intereses individuales de cada uno de los empresarios o patronos son un elemento más, por importante que sea, en su cálculo de intereses.

Una de las preguntas esenciales resulta ser, entonces, por qué se asocian los empresarios y los patronos; por qué necesitan asociarse; que es lo que las organizaciones hacen por ellos... y en qué medida y en qué circunstancias los miembros de cualquiera de ellas están dispuestos a secundar las decisiones y acciones colectivas. Las organizaciones empresariales, más ahora que a lo largo de su historia, no parecen tener problemas de adhesiones —si los tuvieron en sus orígenes y hasta el período de entreguerras, pero su tendencia ha sido a ir monopolizando dominios reservados y relativamente homogéneos, que implican la competencia entre ellos—; tampoco suelen tener problemas con el pago de las cuotas. Sus dificultades se plantean más bien a la hora de mantener la cohesión y la disciplina. La solidaridad entre los empresarios y patronos surge más fácilmente frente a amenazas externas —del Estado, de los sindicatos obreros—, pero resulta difícilmente compatible, en muchas ocasiones, con la lógica económica competitiva de sus miembros. Y, frente a ello, las sanciones con las que la organización pueda amenazar son débiles.

Todas estas cuestiones resultan útiles para abordar alguna de las propuestas de "orden" de búsqueda de lógica interna, en el análisis histórico de las organizaciones, como la sugerida por Marco Moneta (1992). Moneta maneja cuatro criterios que permiten clasificar a las organizaciones empresariales (se refiere a las organizaciones industriales preferentemente). El criterio funcional, que permite distinguir entre organizaciones con finalidad económica y organizaciones con finalidad sindical; el criterio sectorial, que permite clasificarlas según el sector económico o la rama específica dentro de cada uno de ellos; el criterio territorial, que distingue entre organizaciones de ámbito nacional, regional, local...; y el criterio del grado organizativo, que distingue entre aquellas que asocian directamente a las empresas y las que integran asociaciones y sólo indirectamente a las empresas.

Utilizando esos criterios clasificatorios, Moneta establece una periodización en la organización empresarial italiana hasta 1919 —año en que se crea la *Confindustria*—, y llega a la conclusión de que los dos fenómenos que mayor incidencia tuvieron en la organización patronal fueron el giro proteccionista en la política económica de los años ochenta del siglo pasado, y la explosión del conflicto sindical en el tránsito de siglo. Según Moneta hubo:

- 1) Una fase de difusión, que llega hasta la primera década del siglo XX, dentro de la cual cabría establecer dos subetapas:

centralización pueda ser: a/ intrasectorial (dentro de un sector industrial) o intersectorial (entre varios); b/ intracategorial o intercategorial.

En esta línea, dice Moneta, los casos de Italia y de Alemania representan los extremos: mientras en Alemania la centralización se produjo antes del estallido del conflicto social y de la especialización funcional en sentido sindical, en Italia la centralización se hizo después o durante dicho estallido, por lo que estuvo fuertemente influida por él. En Alemania se produjo una centralización interfuncional, separándose el asociacionismo económico y el sindical, dando vida a dos organizaciones, mientras que en Italia se dio una centralización intrafuncional.

Luca Lanzaletto (1989) ha propuesto un marco teórico de análisis de la formación de las organizaciones empresariales que, sólo en parte, coincide con el análisis de Moneta, y que trata de ampliar el horizonte comparativo a las *peak associations* de un conjunto de países europeos. En opinión de Lanzaletto, los criterios funcionales y territoriales de distinción entre organizaciones con funciones idénticas o con sectores de encuadramiento similares, presentan características organizativas diferentes. Por tanto, es en su opinión imprescindible atender al grado de institucionalización —nivel de autonomía respecto al ambiente y de sistematicidad e interdependencia entre sus partes—, derivado de los "modelos originarios" de formación —por difusión o penetración territorial-sectorial—, y a la existencia de una legitimación interna o externa. Lo que plantea Lanzaletto es una adaptación al caso de las organizaciones empresariales del modelo de análisis planteado por A. Panabianco (1990) para los partidos políticos. Las organizaciones creadas por difusión serían débiles, mientras que las creadas por penetración serían fuertes sólo en el caso de legitimación interna.

De todas maneras —explicita Lanzaletto—, es necesario entender el grado de institucionalización como un continuo, no como una variable dicotómica, y es necesario también tener en cuenta factores ambientales. Así, distingue entre países en los que las organizaciones empresariales se crearon como reacción defensiva frente al creciente poder de la clase obrera organizada, y países en que hubo un asociacionismo anterior e independiente del desafío obrero. La combinación del límite en el proceso de industrialización, del límite en el proceso de democratización y de la estrategia de las élites en el proceso de construcción del Estado nacional, le permite establecer un cuadro comparativo en el surgimiento de las *peak associations* en distintos países europeos (entre los cuales no está España).

Por fin, cabe plantear la gran cuestión de en qué medida la organización de los intereses económicos ha pesado y pesa en el conjunto de la sociedad y en la relación entre ésta y el poder político; es decir, sobre los mecanismos de formación, organización y representación de intereses en las sociedades occidentales desarrolladas y su relevancia para el análisis social. Siguiendo a S. Berger (1988), podemos decir que en las décadas de los cincuenta y sesenta los investigadores se dividieron entre aquellos que opinaban que todos los intereses sociales eran potencialmente organizables, frente a quienes —de acuerdo con Mancour Olson— distinguen entre intereses que pueden ser organizados y aquellos que no pueden serlo, atendiendo a los objetivos de la acción colectiva, el número y peso de los individuos susceptibles de ser organizados y los incentivos que la organización podía brindar. Era excesivo en estos enfoques la consideración de si los resultados de la acción de esas organizaciones estaban al servicio de sus miembros o si respondían a la búsqueda de poder de sus dirigentes. Estos estudios distinguen claramente entre grupos de interés y partidos políticos: aquéllos se limitaban a articular intereses y transmitirlos al proceso político.

Pero a partir de los años setenta se han producido innovaciones sustanciales en la manera de abordar el análisis de los intereses organizados. En primer lugar, esos intereses no se consideran como algo dado, dependientes sólo de las condiciones y el desarrollo socioeconómico, sino que se

a/ Una *prehistoria asociativa* (de los orígenes a finales de los años setenta del siglo pasado), en la que había *asociaciones voluntarias*, que no eran propiamente asociaciones representativas, sino de promoción, sociabilidad, etc.; y *asociaciones económicas intersectoriales* e *intercategoriales*. No eran todavía estrictamente industriales, porque solían agruparse tanto industriales, como comerciales, propietarios, etc. Pero comienza a plantearse la lucha por el reconocimiento de los propios intereses con la introducción sistemática de la industria en el debate político y cultural del país.

b/ Un período de *especialización asociativa* (de fines de los años setenta del siglo XIX al primer decenio del XX), en el que se produce una doble articulación según criterios funcionales. Por un lado, surgen *asociaciones económicas de categoría* (articulación en sentido sectorial y categorial) a través de la identificación de los intereses específicamente industriales frente a otros sectores económicos, por un lado, y, por otro, de los intereses de las distintas ramas industriales. Su finalidad fue sustancialmente de orden técnico-económico en el contexto del giro proteccionista y en un período de cuarenta años se completó el arco representativo. Esta fue la primera articulación de intereses industriales y la primera fórmula completa, en el sentido de que no tuvo cambios sustanciales hasta fines de 1919, cuando surge la *Confindustria*.

Las *asociaciones sindicales* (sentido funcional) no aparecieron hasta fines del XIX. Las nuevas organizaciones asumieron características organizativas notablemente diferentes de las asociaciones económicas, al tener: que basarse en la solidaridad y la disciplina (se refleja esto, por ejemplo, en los estatutos de la Liga Industrial de Turín). Surgieron en aquellos sectores y localidades donde más dejaba sentirse la presencia del sindicato obrero. En primer lugar, en el sector gráfico, después en la construcción. Los dos primeros fueron la Federación de Industriales de Monza (1902) y la ya citada Liga Industrial de Turín (1906). ¿Por qué surgieron las organizaciones patronales más importantes en esos dos lugares? por su peculiar morfología económico-social y la polarización capital-trabajo, y por la relevante contribución ética y cultural de los grupos y líderes dirigentes, que se esforzaron por legitimarlas en una concepción ideológica y pedagógica más amplia: Giuseppe Riva y Gino Olivetti.

Tras ellos, se generalizó la constitución de patronales, aunque hubo recelos en algunos sectores que se negaban a crearlas porque entendían que implicaba el reconocimiento de la lucha de clases (en Milán, por ejemplo). En el IX Congreso de Industriales y comerciales celebrado en Bolonia en 1910, se reconoció la duplicidad organizativa patronal y uno de los máximos dirigentes, Olivetti, afirmó que las organizaciones sindicales debían ser apolíticas, mientras que las económicas "debían interesarse en la vida pública".

Esta doble organización es comparable al caso de otros muchos países europeos, pero en Alemania y en algunos países nórdicos el fenómeno de la especialización sindical se afirmó de manera mucho más pura: fueron los preexistentes organizaciones económicas las que promovieron la creación de organizaciones sindicales atribuyéndoles esta tarea en exclusiva. En otros países (Gran Bretaña, Francia, Bélgica y España ¿?) y en el nuestro (Italia), la especialización sindical no dio lugar a la constitución de organizaciones sindicales distintas de los económicos. Las organizaciones centralizadas (*peak associations*) de estos países internalizaron las dos funciones dando lugar a una "centralización intra-asociativa" (Moneta, 1992, p. 243).

2) Por último, Moneta se refiere a una fase de centralización (integración), afirmando que una organización puede considerarse centralizada cuando es expresión de organismos locales difundidos por todo o gran parte del territorio nacional. Por la dimensión sectorial-categorial, la

introducen otras variables decisivas, como la experiencia histórica de cada país; el peso de los factores puramente organizativos, el papel del Estado... Vuelve a plantearse también el problema de su representación y el de sus funciones, abandonándose las separaciones tajantes entre grupos de interés, partidos políticos y Estado. Y, finalmente, se hace hincapié en su impacto sobre el bienestar económico y social, en su contribución a la estabilidad o inestabilidad política, a la vista de la creciente complejidad de las tareas de regulación social y de la sobrecarga que suponen para gobiernos, administraciones, parlamentos y partidos. En esta renovación han surgido discrepancias entre "pluralistas" y "corporatistas", que chocan en torno a ciertas cuestiones fundamentales.

Mientras los "pluralistas" tienden a opinar que el número de intereses potenciales en una sociedad es indefinido y son fundamentalmente indeterminados a la hora de distinguirlos y organizarlos, los "corporatistas" afirman que unos intereses están más indeterminados que otros, que las organizaciones de empresarios y obreros no son como los demás y que ocupan lugares de mucha mayor importancia estratégica. Dentro de una mayor preocupación en todos los autores por las tradiciones históricas, los "corporatistas" sostienen la existencia de un corte histórico: si hasta la Primera Guerra Mundial cabe hablar de un tipo de organización pluralista y voluntaria, a partir de entonces, con la presencia de partidos de masas, grupos de interés organizados con múltiples objetivos, dirigentes profesionalizados y burocracias, se entraría en un "modelo corporatista" de articulación de intereses. Charles Maier (1988) analizó comparativamente el proceso de corporatización para Francia, Italia y Alemania en la primera posguerra.

Philippe C. Schmitter, uno de los máximos representantes de esta escuela "corporatista", ha señalado (P. C. Schmitter, 1985) como características esenciales de dicha perspectiva de representación de intereses las siguientes: la progresiva existencia de monopolios de representación de intereses; el surgimiento de jerarquías entre asociaciones con pretensiones de coordinar y subordinar las actividades de todos los sectores económicos y sociales; la escasa voluntad en la adhesión a ciertas asociaciones que, además, tratan de evitar que surja la competencia entre ellas; el papel activo y no meramente pasivo, de estas organizaciones en la identificación y formación de intereses, así como su papel también activo y no de mera transmisión de preferencias, a través de su corresponsabilidad en decisiones de política pública; el papel también activo, y no pasivo, del Estado en la definición, deformación, estímulo, regulación, de las actividades de las asociaciones. El Estado puede moldear los intereses mediante la atribución de recursos y poderes públicos a grupos particulares, y, como consecuencia de esto último, es necesario poner en cuestión, la autonomía de estas entidades respecto al Estado. En resumen, que ha vuelto a saltar a primer plano la cuestión de la representación y de la relación entre sociedad civil y Estado.

Como toda exposición apresurada, ésta peca de injusta respecto al enfoque corporatista, que ha sido objeto de múltiples críticas en la medida en que los propios términos —que no son en sí mismos completamente asimilables— de "corporativismo", "corporatismo" o "neorporatismo", despiertan fur los recelos políticos, y en la medida en que se puedan haber exagerado los papeles de las posiciones pluralistas y corporatistas; entre intereses superpuestos, dispersos, no jerarquizados y voluntaristas, por un lado, y concentrados, funcionalmente diferenciados, jerarquizados y obligatorios, por otro, haciendo de ambos verdaderos modelos ideales. En cualquier caso, para lo que aquí nos interesa, no cabe duda de que el enfoque corporatista brinda unos instrumentos de análisis sugestivos a la hora de intentar precisar procesos de corporatización.

revolucionario, la violencia y el "pistolismo", el pratorismo y la propia crisis del sistema político de la Restauración.

Aun así, la contribución de las organizaciones patronales al proceso que llevó a la Dictadura de Primo de Rivera —con ser importante— resulta difícil precisarla o medirla en toda su globalidad, aunque en algunos casos (Confederación Patronal Española, Fomento del Trabajo Nacional) esa responsabilidad resulta evidente. Pero por encima de tales dudas, lo que está claro es que en estos años el empresariado no superó la fase del asociacionismo pluralista, por más que las organizaciones se revelasen cada vez más fuertes e influyentes. Como es lógico, tal fragmentación organizativa no ayudó para nada a la estabilidad y gobernabilidad del sistema de la Restauración. De ahí partió, sin duda, y al margen de la implicación más o menos directa de algunas entidades, la contribución más importante de las fuerzas económicas a la crisis política del período, aparte de las actitudes obstruccionistas que con no poca frecuencia fomentaron. La proliferación de asociaciones con intereses encontrados, y a veces irreconciliables, configuró una realidad altamente conflictiva en sus mutuas relaciones y en las relaciones de todas ellas con los poderes públicos. Y en el mismo orden de cosas, no es casualidad, tampoco, que en estos años se encontraran en amplio eco las teorías organicistas dirigidas a sustituir total o parcialmente el sistema de representación basado en el sufragio universal. La reivindicación de una estructura política (el "parlamento del trabajo", el "parlamento económico") que miraba a sustraer del control del Parlamento clásico amplios poderes en la toma de decisiones relativas a la política económica o social, naturalmente, preparó el terreno, junto con otros factores por todos conocidos, al advenimiento de la Dictadura de Primo de Rivera (F. del Rey, 1992).

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

2.2. El experimento corporatista de Primo de Rivera

Los años finales de la Restauración mostraron la imposibilidad de articular políticas de diálogo acordadas con todos los intereses en juego. La Dictadura de Primo de Rivera, sin embargo, y pese a los recales iniciales con que fue recibida por parte de algunos sectores patronales —los menos en verdad—, despertó una gran confianza en los círculos económicos, tanto en las pequeñas como en las grandes empresas, tanto en el campo y en el mundo urbano como en la agricultura, en la industria o en los ambientes mercantiles y financieros. El tiempo se encargó de ello. Sin embargo,

grandes industriales— iba adquiriendo un ritmo excesivo, imposible de asumir por la industria y los recursos nacionales, y peligroso en cuanto podía traducirse en un aumento de las importaciones. Por no olvidar, además, los fuertes resentimientos que en los círculos financieros levantó la caída del valor de la peseta y su persistente inestabilidad en los años finales de la Dictadura (S. Ben-Ami, 1984; J. L. Gómez Navarro, 1991).

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

Aun cuando en este período se logró la paz social y el número y la intensidad de las huelgas se redujeron drásticamente, en los medios patronales no se pudo eludir la impresión de que los obreros, y el sindicalismo socialista por más señas, aparecieran como los niños mimados del régimen. Como ya ocurriera en los años finales de la Restauración, los patronos sentían que España, complacida sus esperanzas depositadas en el cambio de régimen en 1923, se convertía en laboratorio de ensayo de todas las novedades sociales. Tanto fue el malestar, que la evolución institucional del Estado primorriverista en el plano laboral se llegó a percibir como peligrosa por supuestamente socializante. Y es que, ciertamente, con la Dictadura es cuando por primera vez en la historia de España se racionaliza y se reúne toda la legislación laboral en un Código de Trabajo; es cuando se plantea la necesidad de extender la reforma social al mundo agrario remediando injusticias seculares; sin olvidar, además, la sensación creciente de discriminación, que en el juego de los comités paritarios se apoyó de los representantes patronales. Inicialmente algunas entidades empresariales como la Confederación Patronal Española se habían mostrado favorables a la creación de órganos de conciliación social donde poder canalizar pacíficamente las diferencias de patronos y obreros. Pero, aparte de que el costeamiento de los comités paritarios recayó exclusivamente sobre los patronos, estos organismos sirvieron para fortalecer a los socialistas, dando pruebas de una exquisita independencia en el arbitraje de los conflictos laborales. Ante esa panorama, a partir de 1928, y sobre todo de 1929, las principales organizaciones patronales del país fortalaron, en imprudente alianza, un frente crítico contra la Organización Corporativa donde en puridad no fallaba casi nadie. En esas fechas las fuerzas económicas se habían alejado tanto de la Dictadura que ya se consideraban completamente ajenas al régimen.

Así las cosas, puede concluirse con Gómez Navarro (1991) y Ben-Ami (1990) que, en efecto, la Dictadura aceleró el proceso de movilización y organización patronal, pero, paradójicamente, más como efecto del rechazo a la política de institucionalización e intermediación corporatista auspiciada por el Estado que como consecuencia de la integración de las fuerzas económicas en la misma. Más que a éstas, corresponde a la iniciativa de las nuevas autoridades políticas el protagonismo mayor en el notable desarrollo de la corporatización de la sociedad española, más intensa en su dimensión sociolaboral que en su dimensión económica (con ser destacables aquí hechos como la creación del Consejo de Economía Nacional y la aparición, después, de una serie de organismos y comités reguladores de la actividad económica que abrieron las puertas a la voz de patronos y empresarios). Con todo, la concepción de un Estado corporativo pleno no terminó de ser asumida totalmente por el régimen y, por tanto, y con la malizante

te echar paulatinamente por tierra las esperanzas depositadas en las nuevas autoridades políticas. Salvo para un grupo minoritario de grandes industriales —casi todos vascos y catalanes— representados en la recién nacida Federación de Industria Nacionales, el diálogo de las fuerzas económicas con la Dictadura no iba a resultar tan fácil como en un principio pudo imaginarse.

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

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

A todo esto se iban a añadir progresivamente otra serie de agravios que, en el seno de los intereses económicos, poco a poco irían ampliando el frente de descontentos respecto a la política dictatorial. Primero fue la política fiscal puesta en marcha por José Calvo Sotelo, que, dirigida a disminuir y castigar la ocultación fiscal en la riqueza territorial, industrial y mercantil, se granjeó al instante la enemistad de los terratenientes y de buena parte del empresariado urbano, especialmente los comerciantes más modestos y los pequeños industriales, dolidos por que la presión fiscal no recayese con más fuerza sobre los sectores capitalistas más boyantes. Justamente aquellos que, a ojos de todo el mundo, se llevaban la parte del león en la fase expansiva que atravesaba la economía española. Pero ni siquiera en estos últimos dejaría de aflorar a la larga el descontento, y ello porque, ya avanzada la Dictadura, se comenzó a considerar como aventuradas algunas de las decisiones económicas tomadas por los responsables políticos. En concreto, por un lado, se desestimó lo que se consideraba excesivo intervencionismo estatal, y, por otro, se advirtió que la política de obras públicas —que tantos beneficios había reportado a los

excepción de la política laboral, nunca llegó a salir de la teoría para convertirse en práctica social. Incluso en el terreno laboral el papel del Estado, una vez constituida la Organización Corporativa Nacional, fue muy reducido. Se permitió el pluralismo sindical y patronal y no existieron apenas interferencias de las autoridades políticas en la dinámica de los comités paritarios (Gómez Navarro, 1991).

Por último, en su vertiente estritamente política, tampoco la Dictadura avanzó gran cosa en el camino de la representación y articulación de los intereses económicos. Aun con reconocer que con la constitución de la Asamblea Nacional Consultiva se introdujo por primera vez en España el ingrediente corporativo en un órgano político. Formalmente, el sistema de representación se transformó en un órgano de representación de intereses: de la administración, de las "actividades y clases" y de la Unión Patriótica, el partido único del régimen. En la práctica, sin embargo, el control gubernamental de la Asamblea resultó prácticamente absoluto. Una inmensa mayoría de los asambleístas fueron políticos del régimen (259 sobre 363). Y en lo que hace a los intereses económicos, su nivel representativo fue muy reducido y desigual. Apenas el 9,5 por 100 de los asambleístas eran empresarios, y sólo el 7 por 100 propietarios agrarios o urbanos: así pues, "no puede afirmarse que el mundo de los negocios estuviera suficientemente representado en la Asamblea" (S. Ben-Ami, 1984). Todo ello, además, unido al hecho evidente de que en términos generales la Asamblea Nacional fue un organismo dominado por la más completa inoperancia que los propios contemporáneos no se tomaron muy en serio (J. L. Gómez Navarro, 1991).

Por consiguiente, puede sostenerse que, en efecto, con la Dictadura se avanzó en la corporatización institucional de la sociedad española. Pero fue un avance lastreado por grandes obstáculos, y en cualquier caso no en la dirección soñada por los grupos empresariales, que por lo demás continuaron tan divididos como siempre —salvando a última hora su unión en el rechazo de la gestión de los comités paritarios—, y alimentando distintas estrategias en la economía y en el mundo del trabajo, sin preocuparse de alentar una mínima centralización organizativa real. Ni la disparidad de intereses sectoriales, geográficos y sociales en presencia lo permitió, ni, a diferencia de otros países, surgieron élites, dirigentes o empresas lo suficientemente singulares y legitimados como para poder liderar tal proceso. A lo que hay que sumar la despolitización real —fomentada por la Dictadura— de todos estos grupos, que más allá de la estricta defensa de sus intereses corporativos inmediatos no se preocuparon de apoyar estrategias políticas de ningún tipo con objetivos a medio o largo plazo.

2.3. La Segunda República: conflicto y fracaso en la integración de intereses

Durante la Segunda República las organizaciones empresariales y patronales acusaron un proceso "reactivo" de adaptación a la coyuntura económica, a la movilización política, a la conflictividad social, al nuevo orden político y al sistema de partidos (M. Cabrera, 1983). No fueron años fáciles desde el punto de vista económico. Aunque la incidencia de la crisis económica internacional estuvo suavizada por el menor grado de apertura de la economía española a la Internacional y por el peso del sector agrícola, las entidades económicas vivieron los años treinta como años de franca depresión, si bien los factores que provocaron dificultades en los distintos sectores económicos fueron muy disparos. Esto condujo a la aparición de intereses encontrados que dificultaron la adopción de posturas comunes que fueran más allá de las simples declaraciones de progresiva pérdida de confianza en el régimen, o de petición de intervención y regulación por parte del Estado, que, cuando se produjo en favor de algunos sectores, perjudicó a otros.

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

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

El proceso de reorganización fue especialmente llamativo en el ámbito agrario, ya que las fuerzas económicas tuvieron que hacer frente por primera vez a la regulación del mercado laboral con la imposición desde el Ministerio de Trabajo de la organización corporativa que, desde los años de la Dictadura, existía para el sector industrial. Lo cual obligó a las organizaciones agrarias interclassistas a diferenciar sus entidades miembros como asociaciones "puras" patronales. Este proceso afectó sobre todo a las organizaciones católicas y acabó haciendo nacer una Confederación Española Patronal Agraria, que pretendió acoger a todas las entidades patronales agrarias, contando a través de las entidades preexistentes (Asociación de Agricultores de España, Confederación Nacional Católica-Agraria...). Pero, al mismo tiempo, y contando también a través de ellas, había nacido una Agrupación de Propietarios de Fincas Rusticas, cuyo objetivo fundamental era la defensa de los intereses amenazados por el anuncio de la reforma agraria. Por otro lado, distintos sectores agrarios tuvieron que afrontar sus crisis particulares, provocadas en el caso de los sectores exportadores por el entrecamiento del comercio internacional, y en el caso de los sectores que volcaban su producción en el mercado interior —como la agricultura triguera—, por un exceso de producción en 1932 —y de nuevo en 1934— que hizo caer los precios.

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

La presencia de estos intereses agrarios, dispares pero hegemonizados por los propietarios reacios a la reforma agraria, enarcaron la consolidación de una "patronal de patronales": Unión

resultado fue esa fiebre organizativa y esa movilización, pero también la incapacidad de arbitrar organizaciones centralizadas e interlocutores únicos. No los hubo del lado empresarial, tampoco del lado obrero... Y tampoco desde la administración pública y el Estado, ya que los sucesivos y díscolos giros políticos impidieron cualquier continuidad. Cabía deducir de todo ello que la reorganización de las filias económicas no contribuyó a la estabilidad del régimen, sin que se les pueda atribuir, sin embargo, en tanto que organizaciones, una responsabilidad o protagonismo excesivo en su desmoronamiento histórico. Recogiendo de nuevo la afirmación de J. J. Linz (1988), la política había primado en todo momento sobre a los intereses.

2.4. El corporalismo estatal franquista

En las sociedades occidentales el corporalismo, en sus diversas manifestaciones, logró sus más altos cotas después de la reorganización social y económica producida tras los acontecimientos de los años treinta y, sobre todo, de la Segunda Guerra Mundial. A procesos cuyos raíces son anteriores, como la división social del trabajo, la racionalización económica o el perfeccionamiento y expansión de las burocracias públicas, vinieron a unirse —retomándose también en parte— procesos puestos en cuestión por la crisis de entreguerras, y que iban a posibilitar una nueva oleada corporatista a partir de la década de los cuarenta (el crecimiento sin precedentes del Estado del bienestar, la integración e institucionalización de los movimientos sindicales, la recuperación de las políticas de concertación social, el desarrollo de la sociedad de consumo, etc.). En este mismo período, sin embargo, España recorrió un camino singular en el proceso de articulación de sus intereses económicos alejándose notablemente de la evolución seguida por los países occidentales de nuestro entorno inmediato.

De acuerdo con Moyaero Estrada (1984), la peculiaridad del caso español en la fase comprendida entre 1939 y 1975, la fase de la Dictadura franquista, consistió en que el proceso de modernización social y económica tuvo lugar, de forma tardía, en un régimen no democrático, por lo que dicho proceso no ocurrió paralelamente a otro de estructuración de la sociedad civil mediante la libre creación de organizaciones de intereses:

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

La guerra civil cortó en seco toda posibilidad de que la política de intereses continuara bajo las mismas coordenadas institucionales y sociales en que había venido desenvolviéndose con anterioridad. Desde los primeros momentos del conflicto, el Nuevo Estado mostraría su vocación de absorber cualquier tipo de iniciativa surgida en esa dirección desde la sociedad civil. Así, bajo el nuevo régimen se va a crear una legalidad nueva encaminada al encuadramiento y control de todos los sectores sociales. El contexto político, social e ideológico imperante en los años cuarenta, cuando se estaban sentando las bases del régimen, no fue propicio, por tanto, al desarrollo de una política de intereses económicos en sentido pluralista. En primer lugar, porque las instituciones

Nacional Económica, nacida en noviembre de 1931 con la intención de ordenar y centralizar la presencia de las organizaciones económicas, pretendió acoger a las entidades representativas de todos los sectores y regiones, y anunció la necesidad de presentar un proyecto económico común en que cupieran todos ellos. Ese pretensión globalizadora dinamizó desde un principio su propia eficacia. Hizo inviable la formación de una organización centralizada estrictamente industrial, aunque también es cierto que el Fomento del Trabajo Nacional catalán, que acudió a la reunión inicial, manifestó inmediatamente su firme voluntad de conservar su margen de autonomía (M. Cabrera, 1983).

Es decir, razones en las que pesaban más los problemas políticos que los estrictamente económicos, impidieron la consolidación de Unión Económica. Apenas si consiguió ser nada más que un foro impulsor de movimientos de confluencia reactivos. Los dos o tres grandes Asambleas celebradas durante el primer bienio fueron el resultado de la oposición común a la legislación laboral y social y a la reforma agraria. Desaparecidas prontamente estas amenazas durante el segundo bienio republicano, Unión Económica no pudo volver a protagonizar iniciativas de ese alcance. Cuando organizó un ciclo de conferencias sobre "Solidaridad económica nacional" con representación de líderes procedentes de las distintas regiones —sectores económicos, lo que resultó fue más bien un discurso sobre la "insolidaridad" económica nacional; y cuando pretendió convertirse en interlocutor del ministro de economía y presidente de gobierno después, el independiente Portela Valladares, en la difícil coyuntura política de fines de 1935, su respaldo no era ni homogéneo ni fuerte.

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

Estos dificultades y tensiones internas organizativas fueron tanto más relevantes porque en estos años treinta los intereses económicos se encontraron, por primera vez, con la explosión de la movilización política y la política de masas, coincidiendo con un nuevo régimen que anunciaba su voluntad de intervenir, ordenar, reglamentar, reformar... Es decir, los intereses económicos necesitaban organizarse de manera eficaz. Ese discurso fue el discurso generalizado desde un primer momento. Lo necesitaban, además, por un doble motivo: en primer lugar, porque la Dictadura de Primo de Rivera y la posterior caída de la propia Monarquía habían desarbolado los partidos políticos de centro y derecha, rompiéndolos por en medio de una lealtad monárquica o republicana, y dificultando, por tanto, su reconstrucción (S. Ben-Ami, 1990); y, en segundo lugar, porque las organizaciones sindicales y obreras eran por primera vez unos organismos masivos y, no sólo eso, sino que el enfrentamiento entre los sindicatos ugetistas y cenetistas por el control de un mercado laboral con tasas crecientes de paro y reglamentaciones muy estrictas, anunciaba un rosario de conflictos intersindicales que no iban a facilitar ciertamente el diálogo social entre obreros y patronos (S. Julib, 1984).

La arena pública en la que los empresarios y patronos debían intervenir había crecido considerablemente, y, en ella, se encontraban reducidos a su propia capacidad de actuación. El

que se inauguraran —en particular la Organización de Sindicatos verticales donde estaban obligados a integrarse tanto los empresarios y sus organizaciones como los trabajadores— se apoyaban en filosofías corporativistas radicalmente contrarias a cualquier tipo de pluralismo. Y en segundo lugar, por que, como han subrayado, entre otros, De Miguel (1975), Viver Pi-Sunyer (1978) o Linz (1988), la institucionalización política del nuevo régimen redujo el papel de las élites económicas tradicionales y dio peso a una nueva élite política (militares, funcionarios, las diversas familias políticas que habían apoyado la rebelión del 36...) que apenas si mantenían vínculos con el mundo empresarial y las fuerzas económicas organizadas. Durante los primeros años, la hegemonía recayó en los falangistas. Desde finales de los cuarenta, tomaron el relevo los católicos. Unos y otros, en aquella primera fase del franquismo, se declararon dispuestos a llevar hasta sus últimas consecuencias un modelo corporatista donde, además de integrarse a la fuerza y en un mismo sistema representativo a las diversas clases profesionales, a los obreros y a los empresarios, todo debía supeditarse a los intereses generales de la nación bajo el control, eso sí, de los propios hombres del régimen.

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

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

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

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

Por su parte, y por poner otro ejemplo, las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, también lograron sobrevivir, aunque bajo un paraguas de cooptación gubernamental mucho más acusado que en el caso anterior. Durante mucho tiempo sus dirigentes fueron nombrados por el gobierno y no por elección, de acuerdo a criterios de vinculación con la nueva élite política. Junto a ésta, y por lo que sabemos, en particular, de la trayectoria de las Cámaras de Madrid y Barcelona, otras dos características determinaron su existencia en el franquismo: una actividad más que testimonial hasta casi los años sesenta —aunque hay que establecer matices según los casos—, y los continuos rumores sobre su desaparición o integración en la Organización Sindical, con la que sostendrán continuos conflictos de competencias, sin que ello implicase en modo alguno enfriarse con las autoridades políticas. Todavía al hilo de la discusión del proyecto de Ley Sindical que será aprobado en 1969, José Solís, como ministro secretario general del Movimiento y delegado nacional de sindicatos, lideró una ofensiva del aparato verticalista al objeto de absorber las Cámaras como medio de fortalecer una Organización Sindical que a, esas alturas, no sólo se veía cuestionada por el movimiento obrero sino incluso también por una parte importante de la prensa. Sólo la agitación por la política de liberalización económica y la alianza con los tecnócratas del Opus Dei que la obtenían ayudó a las Cámaras a soslayar la citada ofensiva, de tal modo que sus principios y funciones tradicionales quedaron a salvo: las Cámaras fueron confirmados como corporaciones de derecho público, órganos consultivos de la administración, y representación de los intereses generales del comercio y de la industria (Bahomunda-Martin-Del Rey, 1987).

La segunda vía utilizada por los empresarios para canalizar y articular sus intereses fueron aquellas organizaciones, antiguas o de nueva creación, que se integraron en la Organización Sindical pero conservando un más que notable margen de autonomía en su funcionamiento interno y a la hora de tomar decisiones relativas a estratagemas económicos o laborales. Este resultó el caso, por ejemplo, del Consorcio de Industrias Textiles Algodoneras creado en 1944 mirando a aglutinar las importaciones de algodón, que se integró diez años después, en 1954, en los sindicatos verticales. Este mismo año se constituyó en el mismo ramo industrial el Servicio Comercial Exterior de la Industria Textil Algodonera (SECEA), órgano máximo de representación de este segmento empresarial, tanto en el ámbito económico como en el ámbito laboral. Dentro igualmente de Cataluña —siguiendo de nuevo a Moliner y Ysés (1991)— surgieron o se retomaron fórmulas asociativas similares en los principales sectores productivos de la región. Así ocurrió en la industria lanera con el Instituto Industrial de Terrasa y el Gremio de Fabricantes de Sabadell, entidades carentes las que, sin embargo, van a mantener en la práctica durante el franquismo la representación patronal, por más que formalmente se hallasen aglutinadas dentro del marco de la O. S. Del mismo modo, en la industria química, aunque aquí a partir únicamente de la creación de entidades nuevas, se desarrolló un proceso parecido: el Centro Español de Plásticos de Barcelona (1953), Fermaindustria (1963) y la Agrupación Nacional de Industrias Químicas, nacida por

campo, por más que la distribución del poder en el seno de dichas instituciones fuera claramente favorable a los grupos de mayor poder económico. En contraste con el sector industrial, los cambios y la modernización que dieron al traste en la década de los sesenta con la agricultura tradicional no trajeron consigo la descomposición de las instituciones corporatistas de representación/mediación impuestas al poco de terminar la guerra civil por el franquismo. Las razones de esta supervivencia hay que rastrearlas, primero, en lo poco se que modificaron las relaciones sociales en el mundo agrario, incluso después de los acelerados cambios de los sesenta; y segundo, en la común y permanente aspiración de las élites agrarias a la intervención del Estado, tanto en la función de regular los mercados y los precios agrícolas como en el camino del control social ya citado. Estos factores explican, en gran medida, que al final del franquismo no existiera ni una fuerte presión desde abajo ni una voluntad política desde el poder para que se produjera la total disolución de las instituciones del corporatismo estatal en el campo español.

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

Podemos concluir con Linz, y como es evidente después de lo que se lleva escrito, que durante la dictadura franquista la política de intereses no desapareció nunca del todo, pero acabó siempre subordinada a los dictados últimos del régimen. Bien a través de la burocracia sindical oficial, lo cierto que los intereses no dejaron, por tanto, de tener influencia. Más también resulta incontestable que el sistema no dejó apenas campo para la acción independiente de las organizaciones no oficiales y sus representantes. Lo cual supuso un gravísimo obstáculo para el asociacionismo empresarial y limitó su capacidad de respuesta frente a las decisiones y políticas diseñadas, con mayor o menor grado de arbitrariedad según los casos, por los dirigentes franquistas. Es más que significativo, como también apunta Linz, que en casi cuarenta años de vigencia de la ideología corporativa nadie se preocupase de crear una Cámara nacional en la cual los intereses económicos y profesionales estuvieran representados.

entonces también, asumieron de hecho, y al margen de la estructural verticalista, el papel de auténticos organismos patronales autónomos.

La propensión a prescindir de las estructuras corporatistas del Estado, con ser creciente entre el empresariado industrial y mercantil conforme avanzamos en el tiempo, no debe avinensar a integrarse abiertamente en la Organización Sindical. Para muchos empresarios, los sindicatos verticales constituyeron un instrumento útil en la representación y defensa de sus intereses, por lo menos hasta los primeros años sesenta, momento en el que el sindicalismo vertical del sector industrial comenzó a ser descalificado, tanto por los empresarios como por los trabajadores, en sus tradicionales funciones de conciliación e integración de dichas clases en una estructura organizativa común. Parece ser que la buena prensa de los sindicatos verticales hasta las fechas indicadas se dio, por ejemplo, y en los que a los empresarios se refiere, en la industria metalúrgica de algunas zonas del país (Cataluña, desde luego, una vez más). Pero si hacemos caso a J. J. Linz (1988), fueron sobre todo los empresarios de las regiones industriales menos avanzadas los que encontraron mayores posibilidades de hacerse oír en el organigrama corporatista oficial. Por contra, los empresarios de las regiones de mayor tradición industrial habrían sido los que menos necesidad del mismo tuvieron, gracias a sus contactos directos con las élites nacionales más altas y al mantenimiento, como en parte se acaba de indicar, de sus grupos de intereses especializados e independientes. Grupos que se hicieron cada vez más necesarios a la par que la liberalización económica abrió los puertos de par en par a profundos transformaciones en la sociedad y en las estructuras productivas españolas; sin dejar de lado que esa misma liberalización y apertura hacia el exterior obligaba a adaptar la legislación nacional y la articulación de intereses en España a los requisitos de las organizaciones internacionales con el fin de generar aceptabilidad.

En el último sentido indicado, merece una mención especial el Círculo de Economía, sociedad de recuperación del protagonismo y liderazgo histórico de la burguesía catalana. Al filo de la década siguiente, esta entidad se convirtió en una auténtica plataforma de reflexión y discusión económicas al más alto nivel, verdadera cabeza de puente del reagrupamiento empresarial que con posterioridad llevará al relanzamiento del Fomento del Trabajo Nacional, patronal de patronatos Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). Y es que, todavía inmediatamente después del Plan de Estabilización de 1959, como en su día comprobaron De Miguel y Linz (1966), los empresarios se consideraban en exceso relegados de los procesos de toma de decisiones que afectaban a la política económica, y deseaban romper esa inercia heredada de la época del intervencionismo y del repliegue autárquico. Si bien, todos los datos disponibles indican que tampoco en los últimos años del franquismo los empresarios de la industria y del sector servicios alcanzaron a quebrar su tradicional postergación.

La evolución del proceso de articulación de intereses en el mundo agrario y la edificación de estructuras de representación corporatista es bastante diferente —en cuanto al grado de legitimidad y al de monopolismo organizativo alcanzados— de los procesos similares analizados con respecto a los intereses industriales y mercantiles. En la versión que parece más ajustada a la realidad de los hechos (E. Moyano Estrada, 1984), el sistema institucional impuesto por el franquismo fue un instrumento capaz de llevar a cabo las diversas políticas agrarias formuladas por las autoridades económicas. Y además sirvió de vía de apoyo ideológico y de control social utilizado por el régimen para crear unas bases sociales afines que le respaldaran en el medio rural. Ambos elementos vendrán a explicar la rápida integración y el alto nivel de identificación de los diversos grupos de agricultores con las instituciones corporatistas del franquismo en el

2.5. Menor corporatismo en la transición a la democracia

Durante la transición política a la democracia culmina el proceso de centralización de las organizaciones económicas y empresariales españolas con la creación de la CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales), entidad que ha sido objeto de análisis recientes por minorizados y muy sugerentes (véanse los distintos trabajos incluidos en *Papeles de Economía Española*, nº 22, 1985).

La CEOE nació a finales de junio de 1977, acogiendo a la ley reguladora del derecho de asociación de abril de aquel año. Su peso inicial fue cuestionado: sus relaciones con organizaciones menores a nivel sectorial o territorial, cuya integración vertical todavía no había culminado, no eran claras, como demostró el escaso grado de adhesión que alcanzó su acuerdo bilateral con la UGT sobre negociación colectiva y relaciones industriales en julio de 1979 (H. Rijnen, 1985). Pero su representatividad y consolidación fue rápida, y su conversión en verdadera organización-cúpula de los empresarios españoles, que incluía en su seno entidades no sólo industriales, sino de comercio, servicios, e incluso agricultura y pesca, le permitió firmar con toda representatividad el Acuerdo Marco Interconfederal de enero de 1980, el Acuerdo Nacional de Empleo de 1981, y el Acuerdo Interconfederal con la CEPYME (Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa), UGT y Comisiones Obreras (CCOO) en 1983.

La CEOE es una organización de segundo grado, muy compleja, compuesta de unidades organizativas de menor rango y a la que no pueden afiliarse directamente empresas individuales. Los socios pueden ser tanto asociaciones de base que agrupan empresas directamente, como asociaciones de asociaciones. Se asienta sobre dos columnas organizativas: territorial y sectorial, y ha tratado de forzar el encuadramiento de sus entidades miembros en ambas columnas, poniendo especial empeño en el fortalecimiento de estructuras intermedias territoriales, menos desarrolladas en un principio, en gran medida para acompañar su organización al proceso de traspaso de competencias a las Comunidades Autónomas. A pesar de esta política, las empresas tienden a afiliarse a las entidades sectoriales, que discurrían, por este motivo, de mayor entidad propia y de mayor representatividad en la Asamblea de la CEOE.

La CEOE no solo combina la estructura territorial y sectorial, sino también las funciones económicas y las sindicales, aunque su actividad estuvo más volcada durante los años de la transición en las segundas que en las primeras.

¿En qué medida la CEOE supone una absoluta novedad en la evolución organizativa del empresariado español, o en qué medida cabe encontrar notas de continuidad? La novedad sustancial es la culminación del proceso de centralización, la aparición de una organización-cúpula. La CEOE es una organización de organizaciones en la que, al menos hasta comienzos de los años ochenta, las entidades miembros —sobre todo las organizaciones sectoriales y sus asociaciones de base—, contribuciones incluidas en *Papeles de Economía, op.cit.*, parecen a remitidos a las construcciones de continuidad entre el asociacionismo empresarial bajo la Dictadura franquista y el que cuaja durante la transición, son muchos. Un porcentaje considerable de las organizaciones que se integran en la CEOE existieron bajo la Dictadura, camufladas o no, al margen o no, del sindicalismo vertical. Algunas de ellas, incluso, tienen sus orígenes en períodos anteriores a la propia Dictadura, aunque entraran en un cierto letargo durante las primeras décadas del franquismo. Así, aunque la CEOE haya llevado a cabo a partir de su creación una importante labor de fomento en la creación de organizaciones, en su adaptación al nuevo contexto legislativo y político, puede decirse que su proceso de institucionalización ha sido más por difusión territorial y sectorial que por penetración. Aunque con el peso de los años y su progresivo reconocimiento

público, haya aumentado considerablemente su *sifil* administrativo y se haya consolidado su dirección, en sus inicios aquel fue pequeño y el liderazgo de la dirección relativamente cuestionado.

La novedad más importante (reservada por la CEE y otras organizaciones empresariales que quedan con ella relaciones cambiantes (como las organizaciones de la pequeña y mediana empresa, o las organizaciones agrarias, que merecerían capítulo aparte), es la relativa a los cambios ocurridos en la estructura económica española durante las décadas del crecimiento. La conversión definitiva en una economía industrial, con cambios sustanciales en la importancia relativa de los diversos sectores: modernización de la agricultura, finalmente convertida en una agricultura capitalista en gran medida como consecuencia de la pérdida de población en el sector primario; y crecimiento espectacular del sector servicios.

La CEE responde a esos cambios y a una nueva hegemonía entre los diversos sectores económicos, muy diferente a la de las épocas anteriores a la Dictadura. Junto a esto, el contexto político y asociativo de la nueva democracia son los factores que explican las características centrales de este nuevo organigrama asociativo. No cabe duda de que el elemento decisivo en el proceso de centralización fue, en los años de la transición, el resurgir de las organizaciones obreras y la necesidad de hacer frente de manera centralizada a la negociación de acuerdos-marco con los dos grandes sindicatos obreros, CCOO y UGT. Por eso, las funciones sindicales de la patronal fueron, a pesar de las dificultades de la crisis económica retrasada, el centro de atención de la CEE. Y esto hubo de llevarse a cabo en un contexto político caracterizado por la consolidación de un régimen democrático, con verdaderos partidos de masas, entre los cuales los empresarios no encontraban ninguno que, de manera especial y clara, pudiera considerarse expresión de sus intereses. "La clase política de la transición o la democracia —he escrito Pérez Díaz— ha sido también una clase a distancia del empresariado" (1987). La conjunción de una crisis económica y la transición a la democracia potenciaron las condiciones idóneas para la reorganización patronal: los empresarios tendieron a pensar en ello como una "tarea urgente y prioritaria" (V. Pérez Díaz, 1987).

La CEE es, sin duda, un "actor de naturaleza pública" (R. Martínez y R. Pardo Avellaneda, 1985), como no lo fue con anterioridad ninguna organización empresarial en España. ¿Implica eso un dato importante en el proceso de transformación de la representación pluralista de intereses en la sociedad española en una representación plenamente corporatista? Víctor Pérez Díaz ha tendido a ver en el caso español un "experimento de neocorporatismo" de tipo medio, con organizaciones empresariales fuertes y sindicatos débiles, que alcanzó un grado relevante de integración social contribuyendo así de manera positiva a la estabilidad de la democracia (también S. Juliá, 1991). Si en este sentido su balance es positivo, en el del modelo neocorporatista como impulsor del crecimiento económico lo otorga mucho menos éxito. Fue la voluntad de concertación, el "contrato social implícito", lo que explica que organizaciones débiles como lo eran las empresariales y los sindicatos obreros —débiles por su escaso centralización y reciente existencia en el caso de las primeras, por el escaso nivel de afiliación sindical en el caso de los segundos— alcanzaran sin embargo un importante nivel de eficacia. Esa voluntad es la que no existió en momentos históricos anteriores, por ejemplo, en los años treinta. Los efectos "perversos" sobre la evolución económica los estamos acusando ahora.

y de la política social, y en la apertura o el impulso que desde arriba se hizo para forzar la organización. Así, la política de comercio exterior y de tratados comerciales, y la constitución de organismos representativos para la definición de dicha política impulsó, por ejemplo, la consolidación de los grupos de interés, desechos de participar en dichas decisiones. Del mismo modo, el anuncio de la política de obras públicas durante la Dictadura de Primo de Rivera estimuló la aparición de una organización creada con la finalidad exclusiva de aprovechar dicho ofrecimiento, la Federación de Industrias Nacionales, una de las pocas entidades patronales en las que se integraron directamente empresas.

En cuanto a la política sindical, y pese a la temprana aparición de algunas organizaciones patronales de carácter sectorial o regional, los impulsos decisivos vinieron de la "amenaza" de la legislación social en la segunda década del siglo —lo que condujo a la consolidación de la Confederación Patronal Española en 1914—, o de la puesta en marcha de una organización corporativa en el ámbito laboral con la Dictadura de Primo de Rivera y durante la Segunda República: las organizaciones tuvieron que adaptarse a la exigencia de representar claramente intereses de clase, lo cual provocó el surgimiento de nuevas entidades en aquellos sectores —sobre todo el agrario— en los que el asociacionismo había sido claramente interclasista hasta entonces.

En la evolución de las organizaciones patronales y empresariales españolas no intervinieron solamente de manera decisiva el tipo de desarrollo económico o la eclosión sindical, que condujeron, por ejemplo, a esa tendencia al reagrupamiento regional, sino que, incluso en este sentido, es imprescindible tener en cuenta la evolución política. En España fue tardía la movilización y la constitución de partidos de masas, incluidos los partidos obreros y los patronales durante mucho tiempo y no del todo abandonada en la última etapa del régimen, tanto en el ámbito económico como sindical. Bien es verdad que hubo entidades que sobrevivieron dentro o al margen del sindicalismo oficial, pero su actividad no sólo no pudo gozar de la autonomía característica de las organizaciones fuertes en regímenes democráticos pluralistas, sino que, de hecho, a duras penas tuvo lugar.

Quizá todo lo anterior explica la repetida frustración en nuestro país de los procesos de centralización y jerarquización en la organización de los intereses económicos. Antes de los años treinta, aunque existían organizaciones con implantación nacional —la Asociación de Agricultores, la de Ganaderos, la Confederación Patronal, la Gremial, Estudios Sociales y Económicos—, eran varias y sin claras jerarquías entre ellas. Cabe dudar, además, de su eficacia como tales organizaciones de segundo grado. Durante la Segunda República se manifestó una conciencia inmediata de la necesidad de alcanzar esa representación centralizada, poniéndose como ejemplo lo ocurrido en otros países europeos. Pero no se logró. La entidad que nació con ese objetivo —Unión

Conclusiones

Parece evidente que el proceso de articulación de intereses en España acusa una periodización y una tipología en la configuración de las organizaciones patronales que sólo parcialmente resulta factible asimilarlos a los de otros países europeos. El proceso de articulación corporatista en nuestro país se ajustó a la "fase de difusión" que establece Moneta y a sus respectivos subetapas, si bien, con algunos desajustes cronológicos derivados de las peculiaridades que aquí encierran los distintos factores condicionantes de dicho proceso, por ejemplo, la mayor debilidad del movimiento sindical y su entrada en escena en fechas más tardías, por no hablar de los también débiles niveles de democratización e integración económica del mercado nacional. Pero superada aquella fase, el proceso español se fue ajustando a unas características y a una evolución particulares, que a largo plazo —sobre todo después de la Guerra Civil— le harían distanciar al modelo de corporatización-integración más habitual en nuestro entorno inmediato.

Para el siglo XIX, poco conocido todavía, podemos hablar aquí, como en otros países de nuestro entorno, de una "prehistoria asociativa" en la que surgen asociaciones de carácter voluntario, escasamente representativas, intersectoriales y muchas de ellas con contenidos recreativos o de sociabilidad, caso, por ejemplo, de los Círculos Mercantiles (el de Madrid es de 1858). De la mayoría de ellas no tenemos noticias hasta que comienzan los procesos de especialización. La falta de reconocimiento legal del derecho de asociación hasta 1869 —y, más expresamente, en 1887— dificultaba la creación de cualquier tipo de entidades, aunque las empresas, los empresarios y en general los intereses económicos tendieron, de hecho, a asociarse con vistas al mercado y no dudando en pesar por encima de los obstáculos legales.

Fueron las polémicas en torno a la adopción de políticas de libre comercio-proteccionismo, junto a la primera conciencia de los acreces y dificultades por las que atravesaba el sector mayoritario —el agrario—, y la necesidad de fomentar el impulso industrializador, las que hicieron cuajar las primeras asociaciones "especializadas". Con la característica de que, dado el desarrollo focalizado de las actividades industriales y su coincidencia con "regiones" históricas, algunas de las más importantes tuvieron rango al mismo tiempo intersectorial y territorial. Entre ellas, el caso más notable por sus precoces antecedentes y su permanencia —aunque con transformaciones y no sin dificultades en alguna etapa— hasta nuestros días, es el del Fomento del Trabajo Nacional.

La complejidad funcional, con el desdoblamiento de las organizaciones en económicas y sindicales, apunta, como en otros países europeos y en las primeras décadas del siglo XX, al hilo del estallido de la cuestión social, la conflictividad obrera y el creciente intervencionismo del Estado en estos ámbitos. Durante estas décadas parecen haberse creado la mayor parte de las entidades que sobrevivirán hasta los años treinta. No resulta fácil establecer una dicotomía tajante entre asociaciones económicas y asociaciones sindicales, y parece claro que muchas de ellas desempeñaron ambas funciones indistintamente, distinguiéndose unas de otras, más bien, por la categorización social de sus miembros (agricultores, pequeños industriales y comerciantes, "grandes" industriales), que por sus funciones económicas y sindicales, aunque en algunos casos (la Liga Vizcaína de Productores, la Asociación de Navieros, el Fomento del Trabajo...) las entidades económicas hicieron nacer de su seno asociaciones de carácter sindical o asumieron ese papel. En cualquier caso, la aparición de estas estuvo muy vinculada a la existencia de un sindicalismo obrero fuerte, y por eso surgieron en unas regiones y otras no.

La aparición y consolidación de organizaciones, tanto económicas como sindicales, se produjo en gran medida en función de la iniciativa del Estado en el ámbito de la política económica

Económica— apenas existió más que sobre el papel; sus opiniones tuvieron peso indudable, pero sus organizaciones miembros no se sintieron comprometidas con ella más que en la medida en que, frente a amenazas exteriores concretas —los reformos, la conflictividad social—, tocaba a rebato y convocada magnas asambleas. Unión Económica careció de organización interna estable y de un liderazgo con suficiente reconocimiento, y las entidades más eficaces siguieron siendo las especializadas sectorial y regionalmente.

El nivel de desarrollo económico alcanzado, los cambios en la estructura económica española —agricola, industrial y de servicios—, la presencia del Estado en la vida económica y social, la movilización política y la constitución de partidos de masas, ofrecieron en los años de transición a la democracia el contexto idóneo para una reformulación de la organización de intereses, arrojando cambios decisivos, aunque no sin la permanencia de herencias históricas indudables.

Podemos terminar sosteniendo la hipótesis de que a los momentos de un mayor grado de libertades políticas ha correspondido, a su vez, el mayor desarrollo de los grupos de interés económicos y más estabilidad e institucionalización de sus políticas, en un marco plural, por parte del poder público. La despolitización que ha acompañado a las fases autoritarias —mes en el caso de la Dictadura franquista que en el caso de la Dictadura de Primo de Rivera—, no ha facilitado ni el crecimiento ni las actividades de estos grupos, sino más bien su retraimiento y la parálisis, total o parcial, de su vida asociativa. Ahora bien, en las fases democráticas o semidemocráticas las organizaciones patronales y empresariales no siempre se han caracterizado por propiciar la estabilidad institucional, sino que han optado a menudo por estrategias de confrontación, cuando no de abierta beligerancia, ante el poder público. Esto ha sido en gran medida cierto hasta que, en la reciente transición, se ha manifestado tanto un proceso de integración y jerarquización de intereses, como una voluntad de concertación apoyada en una moderación generalizada a todas las fuerzas políticas y sociales organizadas.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- APARICIO, M. A. (1980): El sindicalismo vertical y la formación del Estado franquista. Madrid.
- ARANA, I. (1988): La Liga Vizcaína de Productores y la política económica de la Restauración. 1894-1914. Bilbao.
- BAHAMONDE, A., MARTINEZ, J. A. y REY, F. del (1987): La Cámara de Comercio e Industria de Madrid. 1887-1987. Madrid.
- BEN-AMI, S. (1984): La Dictadura de Primo de Rivera. 1923-1930. Barcelona.
- (1990): Los orígenes de la Segunda República: anatomía de una transición. Madrid.
- BENGOECHEA, S. (1991): Patronal catalana, corporativismo y crisis política. 1898-1923. Barcelona (tesis doctoral/Universidad Autónoma).
- BERGER, S. (1988): "Introducción" a La organización de los grupos de interés en Europa occidental. Madrid.
- CABRERA, M. (1983): La patronal ante la II República. Organizaciones y estrategia (1931-1936). Madrid.
- CASTILLO, J. J. (1979): Proprietarios muy pobres. Sobre la subordinación política del pequeño campesinado en España (La Confederación Nacional Católico-Agraria, 1917-1942).
- COHEN, E. (1988): "Patrons entrepreneurs et dirigeants: avant-propos". Sociologie du Travail, nº 4.

- CHEYNE, J. G. (1967): "La Unión Nacional. Sus orígenes y su fracaso", en *Actas del II Congreso Internacional de Hispánicos*. Nimega.
- Empresarios, sindicatos y marco institucional (1985). *Papeles de Economía Española*, nº 22, Madrid.
- GÓRTIZ NAVARRO, J. L. (1991): *El régimen de Primo de Rivera*. Madrid.
- GONZÁLEZ CALBET, M. I. (1987): *La Dictadura de Primo de Rivera. El Directorio Militar*. Madrid.
- JULIA, S. (1984): *Madrid, 1931-1934. De la fiesta popular a la lucha de clases*. Madrid.
- (1991): "Sociedad y política" en M. Turiñ de Lera (dir.): *Historia de España*, vol. 10. *Transición y democracia (1973-1985)*. Barcelona.
- LANZALACO, L. (1989): "La formación de las asociaciones empresariales en Europa Occidental", *Revista Italiana di Scienze Politiche*, a. XIX, nº 1.
- LINZ, J. J. (1988): "Política e intereses a lo largo de un siglo en España, 1880-1980", en M. Pérez Yruela y S. Giner (eds.): *El corporativismo en España*. Barcelona.
- LUDEVID, M. y SERLAVOS, R. (1985): "El fomento del Trabajo Nacional", *Papeles de Economía Española*, nº 22, pp. 122-138.
- MAIER, Ch. (1988): *La refundación de la Europa burquesa*. Madrid.
- MARIN, B. (1988): "Qu'est-ce que 'le patronat'? Enjeux théoriques et résultats empiriques", *Sociologie du Travail*, nº 4.
- MARTÍNEZ QUINTEIRO, E. (1991): "Empresarios y formas organizativas (1834-1936). Reflexiones historiográficas y metodológicas", en *Jornadas sobre "Metodología y fuentes para el estudio de las élites en España (1834-1936)"*. *Sedano (Burgos)* 2, 3 y 4 de diciembre de 1991 (en prensa).
- MARTÍNEZ, R. y PARDO AVELLANEDA, R. (1985): "El asociacionismo empresarial español en la transición", *Papeles de Economía Española*, nº 22, pp. 84-114.
- MIGUEL, A. de (1975): *Sociología del franquismo. Análisis ideológico de los ministros del Régimen*. Madrid.
- y LINZ, J. J. (1966): *Los empresarios ante el poder público (el liderazgo y los grupos de interés en el empresariado español)*. Madrid.
- MOLINERO, C. e YSAS, P. (1991): *El mundo del trabajo durante el franquismo*. Vich.
- MONETA, M. (1992): "Forma e tendencia dell'associazionismo industriale italiano dalle origini alla costituzione della confederazione generale dell'industria (1861-1919)", *Annali di Storia dell'Impresa*, nº 8.
- MOVANO ESTRADA, E. (1984): *Corporativismo y agricultura: asociaciones profesionales y articulación de intereses en la agricultura española*. Madrid.
- OLABARRI, J. (1978): *Relaciones laborales en Vizcaya (1890-1936)*. Durango.
- (1982): "El mundo del trabajo: organizaciones profesionales y relaciones laborales" en J. Andrés Gállego (dir.): *Revolución y Restauración*, vol. XVI (1) de la *Historia General de España y América*. Madrid, pp. 559-652.
- ORTIZ HERAS, M. (1991): *Los Hermandades de Labradores en el franquismo*. Albacete, 1943-1977. Albacete.
- PANBIANCO, A. (1990): *Modelos de partido*. Madrid.
- PAYNE, S. G. (1966): *Balance. Historia del fascismo español*. París.
- PÉREZ DÍAZ, V. (1987): *El retorno de la sociedad civil*. Madrid.
- REY REGUILLO, F. del (1992): *Propietarios y patronos. La política de las organizaciones económicas en la España de la Restauración (1914-1923)*. Madrid.
- RINEN, H. (1985): "La CEOE como organización", *Papeles de Economía Española*, nº 22, pp. 115-121.

Esperanza Frax Rosales
M^a Jesús Matilla Quiza
Dpto. Historia Contemporánea
Universidad Autónoma de Madrid

- SCHMITTER, Ph. C. (1985): "Reflexiones sobre adonde ha ido la teoría del neo-corporalismo y sobre adonde podrá ir la praxis del neo-corporalismo", *Papeles de Economía Española*, nº 22, pp. 451-463.
- SEGRETÓ, L. (ed.) (1992): "La Storia d'impresa in Spagna: materiali e temi per una discussione", monográfico en *Annali di Storia dell'Impresa*, nº 8.
- SELLES, M. (1991): *El poder a través de los grupos de presión. estudio d'un cas. El Foment del Treball Nacional, 1914-1923*. Barcelona (tesis doctoral/Universidad Central).
- SERRANO, C. (1987): *Le tour du peuple. Crise nationale, mouvements populaires et populisme en Espagne (1890-1910)*. Madrid.
- VARELA ORTEGA, J. (1977): *Los amigos políticos. Partidos, elecciones y caciquismo en la Restauración (1875-1900)*. Madrid.
- VIVER PI-SUNYER, C. (1978): *El personal político de Franco, 1936-1945*. Barcelona.
- WEBER, H. (1988): *El partido de los patronos. EL CIPF (1946-1986)*. Madrid.
- (1988): "Cultures patronales et types d'entreprises: esquisse d'une typologie du patronat", *Sociologie du Travail*, nº 4.

LOS SEGUROS EN ESPAÑA: 1830-1934

Introducción	pág.	1
1. El desarrollo del sector hasta 1829	pág.	2
2. El marco legislativo 1829-1934	pág.	4
A) 1829-1908	pág.	4
B) 1909-1934	pág.	6
3. La evolución del sector 1829-1934	pág.	8
A) 1829-1908	pág.	8
B) 1909-1934	pág.	14
4. Las principales compañías	pág.	18