

Las relaciones entre élites políticas y empresariales a nivel local. Una aproximación al caso de España.

X Congreso AECPA. Murcia, 7, 8 y 9 de Septiembre 2011

Grupo de trabajo 3.1. Grupos de interés y proceso político: Formación, estrategias y dinámicas.

Autores: Nadia Khalil (Estudiante de Doctorado de la Universitat Autònoma de Barcelona), Dr. Joaquim Molins (Universitat Autònoma de Barcelona), Dra. Carmen Navarro (Universidad Autónoma de Madrid).

Nadia Khalil es licenciada en Traducción e Interpretación por la Universitat Jaume I de Castelló y en Ciencias Políticas y de la Administración por la Universitat de València. Asimismo, cursó el Máster en Democracia y Gobierno de la Universidad Autónoma de Madrid (2011). Pertenece al grupo de investigación del Dr. Molins López-Rodó como becaria FPI-MICINN.

Dr. Joaquim M. Molins cuenta con una destacada trayectoria académica centrada en grupos de interés y comportamiento electoral. Catedrático de Ciencia Política en la Universidad Autónoma de Barcelona, ha dirigido diversas investigaciones sobre organizaciones empresariales, negociación colectiva, élites económicas y grupos de interés. Ha realizado estancias de investigación en las universidades de Michigan, Yale y Florencia. Actualmente es investigador principal en proyectos de investigación sobre “regiones y organizaciones empresariales” (Ministerio de Ciencia e Innovación,

CSO2009-13647) y sobre “las relaciones de poder entre elites políticas y elites económicas a nivel local” (PR2010-0351).

Dra. Carmen Navarro es Profesora Contratada Doctora del Departamento de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la UAM, dedicada a la docencia en el campo de las Políticas Públicas. Sus ámbitos de investigación son el Gobierno Local y las Políticas Ambientales y de Desarrollo Sostenible. Participa en diversos proyectos de investigación internacionales: *International Metropolitan Observatory*, *Political Leaders in European Cities* o *Governance for Sustainable Energy in Europe*, que han dado lugar a diversas publicaciones internacionales en esas materias en monografías y en publicaciones periódicas como *Public Administration Review* o *European Political Science*, entre otras. Ha sido investigadora visitante en *Georgetown University* y profesora visitante en las universidades de Burdeos, Lille, Boston y Pekín. Actualmente es Directora del Departamento.

Resumen

La presente comunicación analiza las relaciones entre las élites políticas y las élites empresariales a nivel local en España. Para ello, se realiza una primera explotación de una base de datos a nivel europeo sobre las élites políticas locales del proyecto “The European Mayor”.

Palabras clave: élites locales, influencia, empresarios, alcaldes, España.

1. Introducción

La aplicación de la teoría de las élites a los estudios de política local se inició en los años cincuenta en Estados Unidos, coincidiendo con el auge del funcionalismo y el predominio de los estudios empíricos.

Se puede considerar que el estudio pionero se debe a Floyd Hunter (1953); en sus trabajos intentaba resolver el dilema metodológico de este tipo de estudios —cómo reconocer a las élites locales—, aplicando lo que pasó a conocerse como análisis reputacional. En dicho estudio, Hunter observó que en la ciudad de Atlanta (Regional City) sin el permiso directo o indirecto de la élite económico-empresarial dominante no se llevaba a cabo ninguna decisión política.

Para realizar el estudio, Hunter entrevistó a las personas más influyentes de Regional City/Atlanta. Elaboró una lista final de 40 nombres siguiendo el método reputacional y de éstos, el número mayor, once, eran directores o cargos similares de grandes empresas privadas. El siguiente grupo más grande en número, siete personas, lo formaban directores e inversores de entidades financieras. En cuanto a las funciones de servicios, aparecen en la lista cinco abogados y un dentista. Hay otras cinco personas con responsabilidades industriales, cuatro del gobierno local y dos líderes sindicales. Y otros cinco relacionados con el ocio. Todos eran hombres, menos una mujer de la alta sociedad que no residía normalmente en la ciudad, pero estaba muy involucrada en obras de caridad y era muy conocida (1953: 12-13).

En su obra, Hunter describe las características de estos líderes de manera individual. Como él mismo apunta, es muy importante tener en cuenta que la mayoría de los líderes tiene un determinado estatus de poder. Gran parte de estos líderes ocupan altos cargos en grandes empresas privadas, pero, además, la mitad de las personas son,

en general, hombres de negocios. Muchos tienen a su disposición la maquinaria del gobierno y, en muchos casos, controlan grandes empresas:

“which they reign supreme in matters of decision affecting large numbers of the citizenry. They are persons of dominance, prestige, and influence. They are, in part, the decision-makers for the total community. They are able to enforce their decisions by persuasion, intimidation, coercion, and, if necessary, force. Because of these elements of compulsion, power-wielding is often a hidden process. The men involved do not wish to become identified with the negative aspects which the process implies, and their anonymity will be respected” (1953: 24).

De esta forma, los mayores intereses económicos están totalmente representados en la lista de líderes de la ciudad. Por eso, considera Hunter que el patrón de dominación empresarial de los asuntos civiles de la ciudad de su estudio es evidente, ya que las instituciones económicas son las dominantes en la vida de la ciudad. Además, Hunter demostró que los líderes están relacionados entre sí, por lo que en cierta medida los intereses económicos de los líderes están coordinados (1953: 75). Destaca también el autor que acerca de un controvertido proyecto de desarrollo para la ciudad, de los trece líderes partícipes del proyecto, nueve pertenecían a alguna asociación empresarial (1953: 95). De manera que para este autor, existe una relación entre autoridades económicas y gubernamentales a nivel nacional, estatal y local en la que las autoridades gubernamentales se niegan a actuar antes de consultar y tener el visto bueno de las autoridades económicas. Se hace una mención al alcalde de Regional City, incluido también en la lista de líderes, al afirmar que fue la única persona que aseguró que intentaba imponer los *issues* políticos que consideraba importantes (1953: 209).

Así pues, Hunter concluyó que el papel que desempeñaban los grupos económicos era clave para que tuviera lugar cualquier política pública en la ciudad.

Justamente lo opuesto de lo que concluyó Dahl en su estudio sobre New Haven unos años más tarde.

En el seminal trabajo de Dahl, “Who Governs?”, se intentaba responder al gran interrogante: ¿quién gobierna realmente? (1961:1). Analizando las decisiones tomadas en la localidad de New Haven, en Estados Unidos, se observó que el grupo de élites económicas no era el grupo dominante, tal y como podría haberse esperado, sino que era uno más entre los numerosos grupos que buscan ejercer su capacidad de persuasión en la elaboración de las políticas.

Para Dahl las élites económicas no son determinantes en la vida política de la ciudad, son un grupo más entre los grupos de actores existentes. Siguiendo el método decisonal, que estudia la evolución de una serie de decisiones políticas, se opone a las conclusiones de los autores elitistas clásicos C. Wright Mills y F. Hunter. En cada una de las decisiones políticas que analiza, a saber, la designación de candidatos políticos, la enseñanza pública y la renovación urbana, encuentra un número limitado de líderes y observa que los grupos económicos desempeñan un papel importante únicamente en el caso de la renovación urbana. Asimismo, descubre que existe una serie de élites especializadas en cada sector que actúan junto al alcalde de la ciudad.

Uno de los principales autores de la teoría elitista es C. Wright Mills. Este autor considera que en la cúspide de cada una de las estructuras que dominan la sociedad, es decir, la estructura económica, la militar y la política, se han formado unos “círculos superiores que constituyen las *élites* económica, política y militar” (1969: 16).

Wright Mills destaca el hecho de que en todas las poblaciones exista un grupo de familias que se ubica por encima de la clase media y domina “a las masas de empleados y de obreros asalariados”. Afirma que “los individuos de estas familias son la clave de las decisiones sociales; sus nombres y sus caras aparecen con frecuencia en

la prensa local; en realidad, son los dueños del periódico, así como de la estación de radio; son también propietarios de las tres fábricas importantes de la localidad y de casi todos los comercios situados a lo largo de la calle principal, y dirigen los bancos” (1969: 36). Para su estudio, Wright Mills utiliza el método posicional, que se basa en la posición social que ocupan los grupos, y observa que la sociedad local es una estructura de poder y una jerarquía de posiciones sociales. Habla de las “camarillas”, grupos de individuos que normalmente pertenecen a la vieja clase alta, son grandes hombres de negocios, al frente de los bancos y en relación con los viejos propietarios. Además, son quienes juzgan y deciden las cuestiones importantes de la comunidad. Estas camarillas están informalmente organizadas y suelen estar agrupadas según el sector al que pertenezcan (sector industrial, del pequeño comercio y bancario, entre otros). Además, se encuentran imbricadas entre sí y tienen a algunos individuos que coordinan decisiones y posturas entre los diferentes grupos (1969: 42). Por eso, concluye que “la nueva sociedad es claramente una economía política donde los asuntos políticos y económicos se hallan intrincada y profundamente unidos” (1969: 245), dada la importancia que las “camarillas”, que son, en definitiva, grupos económicos, tienen sobre los decisores políticos. De hecho, considera que el gobierno y los negocios no se pueden seguir viendo y analizando como esferas distintas y habla del “ascenso del hombre corporativo como eminencia política” (1969: 258).

2. La empresa privada y la Administración pública

De acuerdo con Lindblom, “de la asociación entre el mercado, la empresa privada y la democracia resultan consecuencias para el proceso de las políticas públicas” (1991:93). Lindblom considera que hay dos tipos de cargos públicos. En

primer lugar, el de los funcionarios de la Administración y, en segundo lugar, el grupo que se corresponde con otra élite, la de los directivos de la empresa privada, que llevan a cabo funciones públicas relevantes sin pertenecer al funcionariado (1991: 93). Estos empresarios inician muchas tareas organizativas de la sociedad: organizan la fuerza del trabajo, asignan los recursos del país en el que se encuentran, desarrollan los programas de inversión estatales y, sobre todo, gracias a ellos se inician las tareas específicas para el desarrollo y la producción de todo tipo de productos y servicios, como energía eléctrica, de servicios de transporte, de diversos medios de entretenimiento, servicios de seguros de todo tipo, construcción de viviendas, infraestructuras, productos de alimentación, tecnología, prensa y medios de comunicación y un largo etcétera (1993: 94).

Estas funciones no son gubernamentales, ya que no se corresponden con las funciones propias de la Administración. Sin embargo, se pueden considerar públicas en muchos sentidos. Gran parte de estas funciones que llevan a cabo los directivos de las empresas privadas son básicas para la sociedad, porque si no se realizan producirían malestar y caos al tratarse de necesidades convertidas en esenciales como, por ejemplo, la construcción y el mantenimiento de viviendas e infraestructuras de todo tipo, la producción de bienes y alimentos.

Los gobiernos y las Administraciones no pueden permitirse las situaciones de amplio descontento y de desorden generalizado que la no realización de estas funciones y actividades conllevaría. De ahí proviene la preocupación permanente de los gobernantes por la actuación de la empresa privada. No es posible desde el Gobierno obligar a realizar determinadas funciones, si bien sí se pueden prohibir o reglamentar algunas actuaciones. Además, cabe tener en cuenta que los directivos de las empresas sólo llevarán a cabo estas tareas si resultan beneficiados de alguna manera. En la

opinión de Lindblom (1991:96), los gobiernos deberían facilitar no todo lo que el empresario pida, pero sí todo lo que se considere necesario para realizar las operaciones beneficiosas para la sociedad de forma adecuada. Por tanto, se puede decir que la formulación de las políticas públicas está en cierto modo controlada por la empresa privada.

Para Lindblom, en el sistema de mercado, se duplica la desigualdad principal en el proceso de formulación de políticas públicas entre los decisores políticos y los ciudadanos. El autor habla de una distinción fundamental que “separa la élite de los negocios de la gran masa” (1993: 94). Así pues, el liderazgo del que goza la empresa privada en el mercado actúa de control atípico sobre el proceso de elaboración de políticas públicas y se trata de una concesión gubernamental hacia la empresa privada, que vienen a reforzar la ya explicada posición privilegiada de la misma¹.

3. Estudios recientes sobre élites locales

Algunos investigadores están realizando estudios sobre el papel de las élites políticas a nivel local, concretamente sobre los alcaldes y los concejales de municipios de países de Europa (The European Mayor y MAELG). Larissa Plüss (2011) estudia la implementación de los nuevos cambios en las estructuras de poder político y los papeles que desempeñan los principales actores en la política local. Plüss analiza las implicaciones de los diferentes modelos de gobernanza local en la importancia y el comportamiento de los concejales. Parte de la hipótesis de que la relevancia política del ayuntamiento es menor con unas determinadas nuevas formas de gobierno gracias a la

¹ En cuanto a la estructura empresarial española, su principal característica es su atomización, ya que está formada por una mayoría de micro, pequeñas y medianas empresas frente al escaso número de empresas con más de 5.000 asalariados, de acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadística.

inclusión de actores privados y la redistribución de funciones y roles políticos. Se considera también que los concejales llevan a cabo modelos de comunicación específicos y estrategias de redes para potenciar o restablecer su influencia en la política local. Plüss concluye que los diferentes tipos de gobernanza local tienen efectos desiguales en la relevancia política de los concejales y que los nuevos instrumentos de dirección a menudo fortalecen la influencia que ejerce el ayuntamiento. Estas nuevas formas no parecen debilitar el papel de los concejales. Además, la organización institucional de la gobernanza a nivel local parece tener una gran importancia. En cuanto a las redes en las que actúan, los concejales expanden sus vínculos con aquellas personas que de acuerdo con el modelo de gobernanza individual son actores clave. Sus hallazgos confirman la hipótesis de que los concejales llevan a cabo estrategias de redes específicas según el contexto de gobernanza en el que se encuentren. La frecuencia de comunicación tiene un impacto positivo sobre la importancia del Ayuntamiento en la política local. Además, los concejales que tienen más relación con los actores locales importantes se sienten más influyentes en los procesos de toma de decisiones.

Por otra parte, esta misma autora ha trabajado el caso suizo (2010) . A nivel local, también se han producido diversos cambios relacionados con el proceso de toma de decisiones, la inclusión de actores privados y los roles que desempeñan los políticos. Sus hallazgos indican que la aparición de formas de gobernanza local no necesariamente cambian la importancia del papel que desempeñan los concejales suizos. Cabe destacar que la institucionalización de la gobernanza local configura el comportamiento de los concejales. A medida que aumenta la complejidad de la política local, estas nuevas formas de dirección política potencian la dependencia de los concejales con respecto a las instrucciones de los líderes de sus partidos.

4. El caso español

La primera monografía con resultados del proyecto se publicó en mayo de 2006². El cuestionario buscaba recabar información sobre las características de los alcaldes, los procesos de reclutamiento, su labor diaria al frente del Ayuntamiento, etcétera. El cuestionario contiene preguntas de temas muy diversos sobre la actuación cotidiana de los alcaldes, para nuestro estudio, prestamos especial atención a aquellas preguntas que se realiza a los alcaldes acerca de su relación con las élites económicas locales. En la tabla que presentamos a continuación exponemos las preguntas utilizadas

Tabla 1. Variables estudiadas.

Variables dependientes

- v76 Frecuencia de comunicación con representantes de empresas privadas.
v137 Influencia sobre las autoridades locales por parte de los empresarios locales.
v257 Apoyo electoral por parte de los empresarios locales³.

Variables independientes

- v159,
v160,
v161 Partido al que se pertenece
v213 Número de años como alcalde
v280 Nivel de estudios
v282 Género
v283 Tamaño del municipio
v285 Tipo del municipio
v289 Edad

Fuente: Elaboración propia a partir de los cuestionarios del proyecto “The European Mayor”.

² H. Bäck, H. Heinelt & A. Magnier (eds) THE EUROPEAN MAYOR. Political Leaders in the Changing Context of Local Democracy, VS Verlag for Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2006.

³ Al hablar de apoyo electoral, no se hace referencia necesariamente al apoyo de carácter económico.

En el presente trabajo, realizamos una descripción de todas estas variables para el caso de España (N=234)⁴. Como también mostraremos, se ha intentado contrastar una serie de hipótesis relacionando las anteriores variables, pero no todos los resultados son estadísticamente significativos.

Justificación de la elección de las variables

De acuerdo con Wyn Grant (1989:125), todo estudio de grupos de presión debe tratar tanto la cuestión de cómo operan como la de qué son capaces de conseguir. Grant también considera la dificultad existente a la hora de medir la influencia que ejercen los grupos de presión y establece una tipología de factores que afectan la efectividad de los grupos de presión. Para nuestro estudio, nos resultan relevantes los aspectos del contexto externo político y económico, concretamente, el partido político en el Gobierno y las circunstancias económicas del momento (1989:130).

Para Stone, los atributos personales de los alcaldes y sus cualidades de liderazgo son cruciales para explicar si tratan los asuntos importantes (2009: 129).

Los cambios y las continuidades pueden ser también factores a tener en cuenta y el propio partido en el Gobierno puede ser clave para la persuasión política que un grupo pueda conseguir (Grant, 1989:145).

Aunque haya regularidades fácilmente observables en las formas en las que los grupos de presión actúan con éxito, hay que destacar que cada grupo se enfrenta a una situación diferente y tiene que desarrollar y hacer uso de una estrategia que se adapte a sus circunstancias particulares (Grant, 1989:149). En nuestro caso, nos fijaremos en la frecuencia de comunicación que tienen los grupos empresariales, concretamente, con

⁴ Para España, el trabajo de campo se realizó entre 2004 y 2005 y el índice de respuesta fue de 36,2. Un índice ligeramente inferior a la media general de 36,7, pero superior al de países como Italia, Inglaterra, Polonia, Francia y Portugal. En España, existen 646 municipios con una población superior a los 10.000 habitantes, de manera que los 234 cuestionarios autocumplimentados con los que se cuenta se pueden considerar una muestra representativa del caso español.

qué frecuencia los alcaldes y altos cargos políticos de los Ayuntamientos locales de España se reúnen con los representantes de las empresas locales.

Para Grant (1989:152), la efectividad no puede dejarse de lado a la hora de analizar los grupos. No obstante, en nuestro trabajo, nos limitaremos a hacer un primer análisis descriptivo exploratorio de la base de datos.

Dificultad de medición de la influencia

De acuerdo con R. Dahl (1961: 90), quien se disponga a observar, analizar y explicar cómo la influencia se describe en una democracia plural, se topará con grandes inconvenientes.

La definición y la medición de la influencia sigue siendo un problema no resuelto. Dahl advierte de que el número de artículos y libros que debería consultar un estudiante que esté trabajando seriamente la cuestión de la influencia es demasiado extenso como para indicarlo en el apéndice de su obra “Who Governs?”, ya que con independencia de la precisión con la que se defina la influencia y de lo sofisticadas que sean las medidas y los métodos que se propongan, incluso en el mejor de los casos, resultarán un tanto insatisfactorias (1961: 330). Pese a esos descorazonadores consejos, el propio autor propone ser eclécticos, de la misma forma que él hizo en su estudio sobre la ciudad estadounidense de New Haven.

Como considera Iván Medina, no existe una teoría general ni un marco analítico claro para “medir la influencia”. Sí existen diversas herramientas utilizadas en diversos análisis que se pueden adaptar a las características de cada caso de estudio (2009: 7).

En nuestro caso, dado que en el cuestionario, se habla directamente de influencia percibida con una escala del 0 al 4, como tal la trataremos, si bien siendo en todo momento conscientes de lo general del término.

Resultados

A continuación, describiremos las variables que vamos a utilizar en nuestro análisis sobre las relaciones de los alcaldes con los grupos económicos locales en España⁵.

Nuestra base de datos recopila los datos obtenidos con un cuestionario que completaron los alcaldes de 234 municipios españoles.

Por una parte, nos interesan las variables sociodemográficas de los alcaldes, como la edad, el sexo, el nivel de estudios, la pertenencia o no a un partido político y el tipo de partido al que pertenecen. Por otra, las características del gobierno local y su municipio, como si el alcalde gobierna en mayoría o no, el tamaño del municipio (medido en número de habitantes) y el tipo de municipio (si se trata de un núcleo metropolitano o de un municipio de una zona rural). Por otra parte, queremos conocer el grado de influencia percibida que ejercen los empresarios según aquello que los mismos alcaldes reconocen y la frecuencia de comunicación que afirman mantener con los empresarios locales.

En primer lugar, en cuanto a las variables sociodemográficas de los alcaldes, observamos que en la muestra existe un 91 por ciento de hombres frente a un 9 por ciento de mujeres, de manera que la presencia de hombres al frente de los Ayuntamientos en España es claramente mayoritaria.

⁵ Los porcentajes pueden no sumar 100 debido al redondeo.

En cuanto a la edad de los alcaldes de la muestra, vemos que los tres alcaldes más jóvenes tienen 28 años y los dos más mayores, 72 años. Hemos categorizado la variable edad en tres grupos: a) Menores de 45 años, que presentan un 33 por ciento de la muestra, b) De 45 a 59 años, con un 57 por ciento y c) 60 y más, que presenta un 10 por ciento.

Sobre el número de años ejerciendo como alcaldes, vemos que la mayoría de los encuestados, 79 alcaldes, que suponen un 34 por ciento de la muestra, se encontraban en su primer año como alcaldes en el momento de realización del cuestionario. En tres casos, los alcaldes llevaban un total de 25 años en el puesto. Hemos categorizado esta variable en cuatro grupos, atendiendo al número de legislaturas que lleven en el poder los alcaldes de la muestra. Así, tenemos: a) De 1 a 4 años, con un 43 por ciento, b) De 5 a 8 años, con un 23 por ciento, c) De 9 a 12 años, con un 21 por ciento y d) De 13 a 25 años, con un 12 por ciento.

En lo que al nivel de estudios de los encuestados atañe, también hemos recodificado en tres grupos: a) estudios básicos, b) bachiller o equivalente y c) estudios universitarios. Observamos que sólo el 2 por ciento de la muestra tiene únicamente estudios básicos, mientras que un 26 por cien tiene estudios de bachillerato o formación profesional. La mayoría de los alcaldes de la muestra, un 72 por ciento, tiene estudios universitarios.

Una de las variables clave de nuestro estudio es la frecuencia de comunicación entre los alcaldes y los grupos económicos locales. Hemos agrupado las respuestas en tres grupos: a) Nunca-Casi nunca, que presenta sólo un 5 por ciento, b) De 1 a 4 veces al mes, con un 51 por ciento y c) Dos o más veces por semana, con un 44 por ciento.

Otra de las variables clave de nuestro trabajo es la influencia que reconocen los alcaldes que tienen sobre las autoridades locales los grupos económicos del municipio. Las respuestas se distribuían entre una escala del 0 al 4, siendo cero para ninguna influencia y cuatro para una gran influencia. Hemos agrupado estos valores de la siguiente manera: a) Nada-Poca, para los valores cero y uno de la escala, que obtiene un 10 por ciento, b) Bastante, para el valor 2 de la escala, que obtienen un 33 por ciento del total, y c) Mucha, para los valores 3 y 4 de la escala, que representan un 58 por ciento. De manera que claramente la mayoría de los alcaldes de España de nuestra muestra reconocen que los grupos económicos ejercen un poder de persuasión importante.

En cuanto a la variable sobre el apoyo recibido por parte del mundo empresarial local durante las elecciones, hemos reagrupado las respuestas en tres categorías: a) Poco-Nada, que se corresponde con un 37 por ciento, b) Bastante, que se corresponde con un 38 por ciento de las respuestas y c) Mucho, que se corresponde con un 25 por ciento.

Por lo que a los partidos políticos respecta, sólo un tres por ciento de los alcaldes encuestados no son miembros de algún partido político. El 97 por ciento restante pertenece a alguno de los siguientes grupos de partidos políticos, que hemos agrupado de forma general atendiendo a su ideología en: a) Partidos de izquierdas, con un 64 por ciento de la muestra, b) Partidos de derechas, con un 26 por ciento, y c) Partidos nacionalistas-regionales, con un 10 por ciento. El primer grupo engloba a los partidos de corte social-demócrata y comunista, al considerar que, por lo general, el gobierno de éstos últimos sigue *de facto* una tendencia más o menos próxima a los social-demócratas.

Hay representación de todas las comunidades autónomas. El mayor número de los alcaldes que respondieron el cuestionario gobierna en Andalucía (un 20 por ciento), seguido de Cataluña (un 17 por ciento) y Galicia, Comunidad Valenciana y Comunidad de Madrid, cada una con un 7 por ciento.

En cuanto a los municipios, como ya se había comentado, la muestra se realizó con alcaldes de localidades con una población mínima de 10.000 habitantes. En España, pocas ciudades sobrepasan los 100.000 habitantes. De manera que nuestra muestra refleja la realidad española al concentrarse en localidades de entre 10.000 hasta 100.000 habitantes. Agrupamos las ciudades de la muestra en cuatro categorías⁶: a) De 10.000 a 19.999, que suponen un 46 por ciento del total, b) De 20.000 a 49.999, con un 31 por ciento, d) De 50.000 a 99.999, con un 11 por ciento y e) Más de 100.000, con un 10 por ciento de la muestra.

Sobre el tipo de municipio, dividimos los municipios en tres grandes grupos: a) Área metropolitana, si el municipio es el núcleo, uno de los núcleos o parte del área metropolitana, b) Centro urbano menor, si el municipio es el núcleo o parte de un área urbana menor que la metropolitana y c) Rural, para las zonas que sean principalmente rurales. Para el primer grupo observamos un 43 por ciento, para el segundo, un 40 por ciento, y para el tercero, un 16 por ciento del total.

⁶ Seguimos el modelo de división de tamaño de municipio presentado por Carmen Navarro (2011).

Contraste de hipótesis

Para contrastar nuestras hipótesis utilizaremos tablas de contingencia y nos fijaremos en los residuos tipificados corregidos, comentando únicamente aquellos casos estadísticamente significativos donde el valor de estos residuos nos indiquen que las variables guardan relación (Díaz, 2009: 264). Queremos saber hasta qué punto las variables sociodemográficas antes descritas tienen relación en las interacciones entre las élites políticas locales y las empresariales. Hemos enunciado una serie de hipótesis contrastando las variables seleccionadas.

A continuación, comentamos las hipótesis cuyo cruce de variables nos daba resultados estadísticamente significativos. Concretamente, hemos seleccionado aquellas variables cuyos cruces nos proporcionaban una significación más significativa en cada caso.

H : Los alcaldes de mayor edad tienen una mayor frecuencia de contacto que los alcaldes más jóvenes.

Al enunciar esta hipótesis consideramos que es de esperar que las personas de mayor edad tengan una red de contactos mayor en sus respectivos municipios y consecuentemente una mayor comunicación con éstos. Al contrastar las dos variables en una tabla de contingencia y atendiendo a los residuos tipificados corregidos, observamos que la mayoría de los alcaldes menores de 45 años presentan una frecuencia de comunicación de dos o más veces por semana con un porcentaje del 56 por ciento. Mientras que un 41 por ciento de los alcaldes menores de 45 años se reúnen de una a cuatro veces al mes. Para el grupo de 45 a 59 años, vemos que la mayoría, un 58 por ciento, se reúne con los empresarios locales de una a cuatro veces al mes, mientras que un 35 por ciento de este mismo grupo afirma reunirse dos o más veces por semana. No

tenemos un nivel de confianza suficiente para hablar del resto de casos, pero no parece, a la luz de estos resultados, que el grupo de mayor edad, 60 años en adelante, presente mucha más frecuencia de comunicación que el resto de grupos.

Tabla 2. Frecuencia de comunicación por grupos de edad (las entradas son en porcentaje).

	Menores de 45	De 45 a 59	60 y más	Total
Nunca-Casi nunca	3	7	0	5
De 1 a 4 veces al mes	41*	58*	48	51
Dos o más veces por semana	56**	35**	52	44
Total	100	100	100	100

N=234

*+/-2,56

**+/-1,96

Chi cuadrado=11,310 Sig=0,023

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos “The European Mayor”.

H: Los alcaldes con más años en el cargo tienen una mayor frecuencia de comunicación con los empresarios locales.

Al observar los datos obtenidos al contrastar ambas variables en una tabla de contingencia teniendo en cuenta los residuos tipificados corregidos, destacamos que el 34 por ciento de los alcaldes que llevan entre cinco y ocho años en el cargo se reúnen con representantes empresariales locales una o más veces al mes y el 60 por ciento se reúne al menos dos veces por semana. Mientras que el porcentaje de los alcaldes que se encuentran en su primera legislatura y que se reúnen con los empresarios locales una o más veces al mes es del 60 por ciento y de un 35 por ciento para los que se reúnen dos o

más veces por semana. De manera que no son los alcaldes con mayor tiempo en el cargo quienes presentan la mayor frecuencia de comunicación.

Tabla 3. Frecuencia de comunicación por años en la alcaldía (las entradas son en porcentaje).

	De 1 a 4	De 5 a 8	De 9 a 12	De 13 a 25	Total
Nunca-Casi nunca	5	6	6	0	5
De 1 a 4 veces al mes	60*	34**	41	67	50
Dos o más veces por semana	35*	60*	53	33	45
Total	100	100	100	100	100

N=228

*+/-2,56

**+/-1,96

Chi cuadrado=14,7159

Sig=0,022

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos “The European Mayor”.

H: Los alcaldes de municipios que son núcleos de zonas metropolitanas o urbanas presentan una menor frecuencia de comunicación que los de zonas rurales.

Al contrastar las dos variables, observamos que si bien sólo un 10 por ciento de los alcaldes de zonas metropolitanas afirma no reunirse nunca o casi nunca con los empresarios locales, un 67 por ciento de los alcaldes de las zonas rurales se reúne dos o más veces por semana con los empresarios locales de su municipio. Además, un 33 por ciento de los alcaldes de las zonas rurales se entrevista con los grupos económicos una o más veces al mes. Con estos datos, parece confirmarse nuestra hipótesis, en los municipios rurales y menores en tamaño la frecuencia de contacto es mayor, al ser más fácil el acceso al alcalde.

Tabla 4. Frecuencia de comunicación por tipo de municipio (las entradas son en porcentajes).

	Metropolitana	Centro urbano	Rural	Total
Nunca-Casi nunca	10**	2	0	5
De 1 a 4 veces al mes	52	58	33*	51
Dos o más veces por semana	39	40	67**	44
Total	100	100	100	100

N=217

*+/-2,56

**+/-1,96

Chi cuadrado=15,289 Sig=0,004

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos “The European Mayor”.

H: Los alcaldes de partidos de corte conservador mostrarán una influencia mayor por parte de los empresarios locales.

De los alcaldes pertenecientes a partidos de izquierdas un 49 por ciento reconoce que los empresarios locales tienen mucha influencia sobre las autoridades locales y un 40 por ciento de los mismos considera que ejercen bastante influencia. En cuanto a los alcaldes de partidos de derechas, un 73 por ciento considera que la influencia que ejercen los empresarios locales es mucha. Con estos resultados, nuestra hipótesis parece cumplirse y los alcaldes de partidos de corte conservador y liberal serían más sensibles a las demandas de los empresarios locales.

Tabla 5. Influencia subjetiva por tipo de partido (las entradas son en porcentajes).

	Izquierdas	Derechas	Nacionalistas/ Regionalistas	Total
Nada-Poca	12	4	10	10
Bastante	39*	23	15	33
Mucha	49*	73*	75	58
	100	100	100	100

N=199

*+/-2,56

**+/-1,96

Chi cuadrado=12,475 Sig=0,014

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos "The European Mayor".

H: Los alcaldes de municipios fundamentalmente rurales consideran que los empresarios ejercen sobre ellos más influencia que los que consideran los alcaldes de otro tipo de municipios.

En cuanto al tipo de municipio, observamos que un 16 por ciento de los alcaldes que se encuentran en municipios situados en zonas metropolitanas reconocen que los grupos empresariales locales tienen poca o ninguna influencia sobre las autoridades locales. Por su parte, el 3 por ciento de los alcaldes de municipios situados en un centro urbano menor reconoce que la influencia ejercida es poca o ninguna. Mientras que ni uno sólo de los alcaldes de municipios ubicados en zonas rurales considera que la influencia de los empresarios locales sean poca o inexistente. Con los resultados que podemos comentar, vemos que nuestra hipótesis parece cumplirse, ya que ningún alcalde de municipios fundamentalmente rurales considera que los empresarios no ejerzan ninguna influencia sobre las autoridades locales.

Tabla 6. Influencia por tipo de municipio (las entradas son en porcentajes).

	Metropolitana	Centro urbano	Rural	Total
Nada-Poca	16*	3*	0*	8
Bastante	31	36	38	34
Mucha	53	61	62	58
Total	100	100	100	100

N=222

*+/-2,56

**+/-1,96

Chi cuadrado=13,233 Sig=0,010

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos “The European Mayor”.

H: Los alcaldes de mayor edad reciben más apoyo en elecciones por parte de los empresarios locales que los alcaldes más jóvenes.

Observamos que en el grupo de alcaldes con edades comprendidas entre los 45 y 59 años un 43 por ciento afirma haber recibido poco o ningún tipo de apoyo por parte de los empresarios local en las elecciones. Dentro de este mismo grupo de alcaldes, un 18 por ciento reconoce haber recibido mucho apoyo por parte del mundo empresarial local. Por otra parte, un 14 por ciento del grupo de alcaldes de 60 años en adelante afirma que el apoyo con el que contó por parte de los empresarios locales fue nulo o escaso, mientras que un 14 por ciento consideraba haber recibido bastante apoyo. Y, por último, el 71 por ciento de los alcaldes de mayor edad afirman haber recibido mucho apoyo. Nuestra hipótesis parece confirmarse y los alcaldes de mayor edad cuentan con un gran apoyo por parte del empresariado local en periodos de elecciones.

Tabla 7. Apoyo electoral por grupos de edad (las entradas son en porcentajes).

	Menores de 45	De 45 a 59	60 y más	Total
Poco-Nada	32	43**	14**	37
Bastante	43	39	14**	38
Mucho	24	18*	71*	25
Total	100	100	100	100

N=226

*+/-2,56

**+/-1,96

Chi cuadrado=28,487 Sig=0,000

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos “The European Mayor”.

H: Los alcaldes de municipios de menor tamaño recibirán más apoyo en periodo electoral por parte de los empresarios locales que el resto de alcaldes.

Un 51 por ciento de los alcaldes de municipios de 10.000 a 19.000 habitantes, los más pequeños de la muestra, indican que el apoyo que recibieron por parte del mundo empresarial local fue nulo o escaso. Del mismo grupo de alcaldes, un 30 por ciento considera que recibió bastante apoyo y un 19 que ese apoyo fue importante. Por su parte, un 44 por ciento de los alcaldes de municipios de 50.000 a 99.999 habitantes considera que recibió mucho apoyo de los empresarios. Parece, por tanto, que en los municipios de tamaño más reducido el apoyo empresarial en periodo de elecciones reconocido por parte de sus alcaldes es menor que en el resto. Esta información parece contradecirse con la hipótesis previa sobre el tipo de municipio. Si bien, los municipios fundamentalmente rurales suelen ser menores en número de población, hemos de recordar que no podemos contrastar nuestra hipótesis con el nivel de confianza deseado.

Tabla 8. Apoyo electoral por tamaño de municipio (las entradas son en porcentajes).

	10.000-19.000	20.000-49.999	50.000-99.999	100.000 y más	Total
Poco-Nada	51*	24*	22	26	37
Bastante	30**	46	33	52	38
Mucho	19**	30	44**	22	26
Total	100	100	100	100	100

N=227

*+/-2,56

**+/-1,96

Chi cuadrado=28,487 Sig=0,000

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos "The European Mayor".

H: Los alcaldes de partidos de corte conservador recibirán más apoyo que el resto de alcaldes de otro tipo de partidos.

Un 18 por ciento de los alcaldes pertenecientes a partidos de corte conservador afirma no haber recibido nada o escaso apoyo por parte de los empresarios locales en las elecciones. Un 81 por ciento de los alcaldes de partidos regionalistas o nacionalistas afirma lo mismo. Por otra parte, un 9 por ciento de los partidos nacionalistas o regionalistas afirma haber recibido bastante apoyo. Mientras que un 36 por ciento de los alcaldes de partidos conservadores reconoce haber recibido mucho apoyo. Según estos datos, nuestra hipótesis parece cumplirse y los partidos ubicados a la derecha de la escala ideológica recibirían más apoyo empresarial que el resto.

Tabla 9. Apoyo electoral por tipo de partido (las entradas son en porcentajes).

	Izquierdas	Derechas	Nacionalistas/ Regionalistas	Total
Poco-Nada	38	18*	81*	38
Bastante	38	46	10*	37
Mucho	23	36**	10	25
Total	100	100	100	100

N=196

*+/-2,56

**+/-1,96

Chi cuadrado=25,562 Sig=0,000

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos “The European Mayor”.

Al realizar los cruces de las demás combinaciones entre las variables se obtenían resultados estadísticamente no significativos o con valores inferiores, atendiendo a los valores de chi cuadrado y su significación estadística.

5. Consideraciones finales

Los resultados aquí expuestos constituyen una primera explotación de la base de datos referenciada para el caso español. Creemos que para avanzar en alguna de la hipótesis enunciadas debemos comparar los resultados de algunos países de Europa — los que tienen un modelo de gobernanza similar al nuestro— y completarlo con estudios cualitativos mediante encuestas y entrevistas a los actores implicados.

Bibliografía

Anduiza, E., Crespo, I., Méndez, M. (2009), *Metodología de la ciencia política*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.

Bäck, H., Heinelt, H., Magnier, A. (ed.) (2006), *The European Mayor. Political Leaders in the Changing Context of Local Democracy*, Wiesbaden, VS Verlag für Socialwissenschaften.

Ballart, X. y Ramió, C. (2000), *Ciencia de la Administración*, Valencia, Tirant lo Blanch.

Bentley, A. (1967), *The Process of government*, Cambridge, Harvard University Press.

Dahl, R. (1961), *Who Governs?*, New Haven, Yale University Press.

Davies, J. S. y Imbroscio, D. L. (2009), *Theories of Urban Politics, Second Edition*, Londres, Sage.

Dexter, L. A. (2006), *Elite and specialized interviewing*, ECPR Classics.

Díaz de Rada, V. (2009), *Análisis de datos de encuesta. Desarrollo de una investigación completa utilizando SPSS*, Barcelona, Editorial UOC.

Grant, W. (1989), *Pressure groups, Politics and Democracy in Britain*, Londres, Phillip Allan.

Greasly, S. y Stoker, G. "Urban Political Leadership" en Davies, J. S. y Imbroscio, D. L. (2009), *Theories of Urban Politics, Second Edition*, Londres, Sage.

Hunter, F. (1953), *Community Power Structure*, Nueva York, University of North Carolina.

John, Peter (2001), *Local Governance in Western Europe*, Londres: Sage.

John, P. “Why study Urban Politics?” en Davies, J. S. y Imbroscio, D. L. (2009), *Theories of Urban Politics, Second Edition*, Londres, Sage.

Judge, D., Stoker, G. y Wolman, H. (1995), *Theories of Urban Politics*, Londres, Sage.

Khalil Tolosa, Nadia (2011), *Las relaciones entre las élites políticas y empresariales locales. Una aproximación al caso de España*, Tesina del Máster Democracia y Gobierno, Universidad Autónoma de Madrid.

Lindblom, C. E. (1991), *El proceso de elaboración de las políticas públicas*, Madrid, Ministerio de Administraciones Públicas.

Lowndes, V. “New Institutionalism and Urban Politics” en Davies, J. S. y Imbroscio, D. L. (2009), *Theories of Urban Politics, Second Edition*, Londres, Sage.

Lowi, T. (1969), *The end of liberalism*, New York, W. Norton Company.

Medina, I. (2009), *¿Cómo medir la influencia de los grupos de interés? (Propuestas desde el pluralismo, el elitismo y el nuevo institucionalismo)*, Barcelona, Working Paper núm. 279, Institut de Ciències Socials i Polítiques.

Meny, Y. (1990), “Los grupos de interés en Francia”, *Revista del Centro de Estudios Constitucionales*, n. 7.

Molins, J. (1994), “Los grupos de interés en España”, *Papeles de la Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales*, n. 7.

Molins, J. (1996), “El Estado, el interés general y los grupos de interés”, en *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, ISSN 1134-6035, Nº 5-6.

Molins, J. (1997), “Parlamento y grupos de interés”, en M. Ramírez (ed.), *El Parlamento a debate*, Madrid, Ed. Trotta.

Molins, J. (1998), *La teoría de grupos*, Working Paper núm. 143, Barcelona, Institut de Ciències Socials i Polítiques.

Navarro, C. (2011), *Executive Councilors. Distinctive perceptions of Spanish councilors towards local government and administrative reforms*, WP Online Series, IX Seminario de Investigación, Universidad Autónoma de Madrid.

Olson, M. (1986), *Auge y decadencia de las naciones*, Barcelona, Ariel.

Pardo, A. y Ruiz, M. Á. (2005), *Análisis de datos con SPSS 13 Base*, Madrid, McGraw Hill.

Plüss, Larissa (2010), “Urban Governance and the Role Perception and Behaviour of the City Councillors in Switzerland”, Workshop of IGU Commission on Geography of Governance and the IPSA Research Committee #5, Jerusalén.

Plüss, Larissa (2011), “Urban Governance and the Role Perception and Behaviour of the European City Councillors”, Special Issue in *Local Government Studies, Role and task perception as well as the behaviour of councillors in the changing context of local democracy*.

Rozbicka, P. (2010), “Assessing the Usefulness of Software Analysis Versus Qualitative Methods in European Union Policy-Making”, paper presented at the 38th Joint Session of Workshops, Westfälische Wilhelms-Universität, Münster.

Truman, D. (1951), *The governmental process. Political interest and Public Opinion*. New York, A. Knopf.

Valles, M. S. (2002), *Entrevistas cualitativas*, Madrid, CIS. Cuadernos Metodológicos n. 32.

Wright Mills, C. (1969), *La élite del poder*, México DF, Fondo de cultura económica.