

**La organización y el nuevo concepto
de capital en el capitalismo
tecnoburocrático**

Luiz Carlos Bresser Pereira

Luiz Carlos Bresser Pereira

Es profesor emérito de la Fundación Getulio Vargas, donde enseña e investiga desde 1959. Es Ph.D. en Economía por la Universidad de São Paulo y doctor Honoris Causa por la Universidad de Buenos Aires. Recibió el James Street Scholar 2012 de la Association for Evolutionary Economics (AFEE). Fue Ministro de Finanzas (1987) y Ministro de la Administración Federal (1995-1998) de Brasil. Autor de una variedad de publicaciones; entre sus libros en inglés, destacan: *Democracy and Public Management Reform* (2004), *Developing Brazil* (2009) y *Globalization and Competition* (2010).

Las comunicaciones con el autor pueden dirigirse a:
E-mail: bresserpereira@gmail.com

A partir de la designación “capitalismo tecnoburocrático” o “capitalismo de los profesionales” surge el interés en saber cómo se organizan las sociedades contemporáneas o la modernidad.

La organización y el nuevo concepto de capital en el capitalismo tecnoburocrático*

El capitalismo y la modernidad nacen de la Revolución Capitalista, es decir con el cambio económico y social tectónico que culminó primero en Inglaterra con la formación del Estado-nación británico y la Revolución Industrial, extendiéndose luego a todas las demás sociedades nacionales llegando a definir desde hace mucho tiempo a toda la sociedad mundial. A partir de entonces, el desarrollo económico se convierte en una realidad, y, a través del Iluminismo, la visión del hombre sobre la historia cambia radicalmente al incluir la idea de progreso. La Revolución Capitalista en cada país es así constituida por la revolución nacional o formación del Estado-nación y por el desencadenamiento de la industrialización, esto es, de la sistemática incorporación del progreso técnico en la operación de las empresas. El capitalismo que nace de la Revolución Capitalista es el capitalismo clásico o de la burguesía. Es el capitalismo que Marx conoció y analizó mejor que ningún otro.

Sin embargo, a fines del siglo XIX, ya bajo el liderazgo de los Estados Unidos, ocurre una nueva revolución en el marco del capitalismo, la *Revolución Organizacional*, a través de la cual la unidad básica de producción deja de ser la empresa familiar siendo reemplazada por las organizaciones burocráticas empresariales o corporaciones. Y el capitalismo ya no es el capitalismo de los burgueses sino el de los profesionales, el capitalismo tecnoburocrático o del conocimiento, siendo esta la forma de sociedad realmente existente hoy en día tanto en los países ricos como en los de ingresos medios. Fue esta la forma de capitalismo que Max Weber conoció y analizó de forma pionera. Se trata de una formación social mixta, porque contiene elementos de dos tipos de sociedades o modos de producción: el capitalismo y el estatismo. Mientras en el capitalismo la relación de producción fundadora es el capital -la propiedad privada de los medios de producción-, en el estatismo es la *organización*: la propiedad colectiva de la organización por la clase tecnoburocrática. A partir de la designación “capitalismo

Recibido: 03-01-2014. Aceptado: 10-04-2014.

(*) Traducido del portugués por Antonio Quintin. Título original: “A organização e o novo conceito de capital no capitalismo tecnoburocrático”.

El conocimiento se convirtió en el factor estratégico de producción y dio poder a sus detentores -los profesionales o tecnoburócratas públicos y privados- en el cambio que se produjo del siglo XIX al siglo XX.

tecnoburocrático” o “capitalismo de los profesionales” surge el interés en saber cómo se organizan las sociedades contemporáneas o la modernidad, qué papel desempeñan las instituciones, particularmente el Estado y el mercado, en la coordinación de estas sociedades, y cuál es el papel de las dos clases dirigentes de este tipo de formación social.

De la misma forma que podemos pensar en un capitalismo “puro” definido por la propiedad privada de los medios de producción o por el capital, también podemos pensar en una sociedad puramente tecnoburocrática en la cual desaparece el capital y queda solo la organización o la propiedad colectiva de los medios de producción. Pero la realidad de nuestro tiempo, en especial en los países más avanzados, es la de una sociedad más compleja: la de una sociedad tecnoburocrático-capitalista desde el punto de vista de las clases sociales, desarrollista desde el punto de vista de la organización económica y social del capitalismo, y social-democrática desde el punto de vista del compromiso político existente entre el capital, la organización y el trabajo. En otras oportunidades hemos expuesto acerca del capitalismo desarrollista y el capitalismo social-democrático, siempre desafiados por el liberalismo económico. En este trabajo, nuestro objetivo consiste en discutir el capitalismo tecnoburocrático en el cual dos formas de propiedad -la del capital y de la organización- definen las dos clases sociales dominantes, la capitalista y la tecnoburocrática, pero antes expondremos algunos conceptos básicos que nos permitan comprender el capitalismo tecnoburocrático.

Algunos conceptos

En lugar de las dos alternativas mencionadas, podría llamarse a este capitalismo como “capitalismo pos-industrial” si quisiera destacar su aspecto tecnológico y expresar el hecho de que los países ricos se han venido desindustrializando desde los años 1980 en la medida que aumenta el papel de los servicios tecnológicamente sofisticados. Podría llamarse “capitalismo del conocimiento” si se quisiera darle más énfasis del que ya tiene al papel que ha jugado el progreso técnico en el capitalismo actual, el cual está relacionado con la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación. En realidad, el conocimiento se convirtió en el factor estratégico de producción y dio poder a sus detentores -los profesionales o tecnoburócratas públicos y privados- en el cambio que se produjo del siglo XIX al siglo XX. Es en este momento cuando la unidad básica de producción deja de ser familiar y pasa a ser la organización. Por tal razón no vemos

Es común hablar o leer acerca de la gran “clase media” que caracteriza a las sociedades modernas. De hecho, ella es cada vez mayor, pero debemos considerar que allí están presentes dos clases sociales: la pequeña y mediana burguesía y la clase profesional.

el capitalismo del conocimiento como sinónimo de capitalismo de los profesionales o como capitalismo tecnoburocrático. Sin duda, la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación, en la segunda parte del siglo XX, ha sido extraordinaria desde el punto de vista tecnológico y ha conducido a un inmenso aumento en la cantidad de información disponible, pero no ha implicado un aumento equivalente en cuanto a conocimiento. Tampoco caben dudas de que surgirán enormes empresas que no producen bienes sino servicios de información, como es el caso de Microsoft o de Google. Pero estas nuevas empresas no han implicado un cambio en las relaciones de producción, y, por lo tanto, no han dado lugar a una nueva clase. Por el contrario, la Revolución Organizacional transformó la naturaleza del capitalismo: se convirtió en una mixtura tecnoburocrático-capitalista.

Denominamos clase media profesional o clase tecnoburocrática a la clase social que compite con la clase capitalista en la conducción de las sociedades contemporáneas. Otras denominaciones existentes en la literatura sociológica son clase burocrática, nueva clase media, clase media asalariada y nueva clase de servicios, pero las dos expresiones sinónimas que utilizamos nos parecen más adecuadas. La primera, porque indica un tipo general de especialista o de administrador que utiliza su conocimiento para dirigir y asesorar las organizaciones burocráticas; la segunda, porque sugiere la combinación del burócrata clásico con el técnico o especialista moderno. La clase profesional es siempre de la clase media, porque, al contrario de lo que ocurre con el capitalista promedio que cuando se enriquece asciende socialmente dentro de la misma clase, el profesional que se hace rico -lo que cada vez es más frecuente- pasa a tener capital y a formar parte de la alta burguesía. Al hacerse rico y continuar activo, el profesional participa de las dos clases. Es común hablar o leer acerca de la gran “clase media” que caracteriza a las sociedades modernas. De hecho, ella es cada vez mayor, pero debemos considerar que allí están presentes dos clases sociales: la pequeña y mediana burguesía y la clase profesional¹.

Tecnoburocracia puede también significar la nueva clase profesional, pero significa principalmente el poder de esa clase, o, en términos de Max Weber (1922), un “sistema de dominación” en el cual el poder es legítimo en la medida en que es ejercido por el Estado de forma racional-legal y sus orígenes son o pretenden ser técnicos o profesionales. Desde este punto de vista, y a diferencia del análisis de Weber, la tecnoburocracia entra en conflicto con la democracia. No empleamos la palabra “tecnocracia” ya que, a pesar de que podemos

considerarla sinónimo de tecnoburocracia, esta última expresa mejor el sistema que pretendemos definir, porque incluye a los especialistas o técnicos, a los administradores o gerentes, y también a los profesionales liberales y los profesores. De mero estamento burocrático al servicio de los monarcas, la clase profesional asumió, en el siglo XX, el carácter de una clase social en la medida en que el enorme aumento del número de sus miembros implicó un salto cualitativo. Esta nueva clase ejerce, en diversos niveles, funciones técnicas y administrativas de planeamiento y coordinación en las grandes organizaciones burocráticas, públicas o privadas, que caracterizan los sistemas económicos contemporáneos.

El concepto de profesional o de tecnoburócrata que utilizamos es amplio. Son profesionales los individuos que procuran racionalizar los métodos de producción; que poseen un conocimiento sistematizado y profundo respecto de una técnica cualquiera y utilizan dicho conocimiento de forma profesional. Este conocimiento pudo haber sido obtenido exclusivamente a través de la experiencia, pero en principio tiene por base un entrenamiento formal de nivel universitario o parauniversitario. El profesional es, básicamente, un administrador, un consultor o un especialista que trabaja para organizaciones ya sea de forma directa o tercerizada. Los profesores, los científicos, los animadores culturales y, más ampliamente, los intelectuales también son parte de esta clase, puesto que su principal fuente de ingresos se origina en su propio trabajo y no en propiedades o activos que proporcionen rentas. Los profesionales liberales también forman parte de esta tercera clase ya que prestan servicios directamente a las familias. Entre los profesionales están quienes dirigen a otras personas (los administradores, los oficiales militares), aquellos capaces de desarrollar y manipular máquinas y materias primas de forma más eficiente (los ingenieros y los técnicos de nivel medio), los que trabajan con ideas (intelectuales, científicos). El concepto de profesional no es valorativo, pero, al contrario del burócrata, el profesional tiene una imagen positiva en el mundo moderno. Una imagen que ha sido cuestionada por el neoliberalismo, pero al final sin éxito. Con frecuencia, el profesional está asociado a la razón, a la lógica, a la neutralidad ideológica y a la eficiencia. Dentro de esta perspectiva, ponerlo en el mismo plano de un burócrata puede ser sorprendente. Asimismo, incluir entre los profesionales a los incompetentes, a los arribistas, también puede parecer extraño. Sin embargo, en la medida en que pretendemos realizar un análisis lo menos ideológico

La Revolución Capitalista hizo del capital la relación de producción dominante en el capitalismo clásico; la Revolución Organizacional convirtió la emergencia de la clase profesional en un fenómeno histórico *definitivo*.

posible de un tipo sociológico determinado -el profesional- y no de un ser idealizado en nuestras fantasías y aspiraciones, admitir la existencia de profesionales incompetentes y arribistas no tiene nada de extraño. Lo que define al profesional es el papel que ocupa en las organizaciones burocráticas.

Visiones alternativas

La Revolución Capitalista hizo del capital la relación de producción dominante en el capitalismo clásico; la Revolución Organizacional o el cambio del factor estratégico de producción como resultado de la Segunda Revolución Industrial, convirtió la emergencia de la clase profesional en un fenómeno histórico *definitivo*. Ante este hecho, algunos sociólogos liberales temieron por el capitalismo al ver el surgimiento de esta nueva clase y el aumento del tamaño del aparato del Estado: fue el caso de Joseph Schumpeter. Otros, como Adolphe Berle, Daniel Bell y Ralph Dahrendorf, observaron en la emergencia de los profesionales o de los gerentes una profunda reorganización del capitalismo transformándolo en una sociedad más racional y libre de los conflictos de clase. Un tercer grupo, formado por intelectuales como Wright Mills y John K. Galbraith, también se dieron cuenta que el capitalismo había cambiado y había surgido una nueva clase, pero ello no significaba que la sociedad dejara de ser una sociedad de clases. Finalmente, un cuarto grupo, del cual formaban parte Bruno Rizzi, Cornelius Castoriadis, Claude Lefort y el George Orwell de *La rebelión en la granja*, concentró su atención en la Unión Soviética y demostró que la revolución socialista había conducido a una sociedad tecnoburocrática y a un sistema político autoritario, sino totalitario, dominado por la burocracia. En este artículo desarrollamos nuestra propia interpretación del problema mostrando que el capitalismo no fue superado por el estatismo, sino que en él ocurrió una Revolución Organizacional que dio origen a una formación social mixta capitalista y profesional².

Estas ideas fueron objeto de gran debate en los años 1970. Los marxistas que se pretendían ortodoxos rechazaban la idea de una nueva clase no prevista por Marx, sea porque en relación con los países comunistas no aceptaban que estos se estuvieran transformando en estatismo burocrático, sea porque en relación con los países capitalistas avanzados no admitían que el capitalismo dejara de ser una sociedad de clases. No tenían razón respecto al primer punto, pero estaban en lo correcto en relación con el segundo. La separación

Vemos el capitalismo profesional como un sistema en el cual los capitalistas y los profesionales comparten poder y privilegios, al mismo tiempo que pelean entre sí por mayor poder y más privilegios.

entre la propiedad y el control en las empresas sin duda ocurrió en los Estados Unidos, pero raramente implicó la pérdida completa de poder de los accionistas. De acuerdo con Zeitlin (1989: 7-9), “*gestión* burocrática no significa *control* burocrático; es necesario considerar los centros de control en lo alto del sistema o fuera de la burocracia propiamente dicha”. Es por esta razón que vemos el capitalismo profesional como un sistema en el cual los capitalistas y los profesionales comparten poder y privilegios, al mismo tiempo que pelean entre sí por mayor poder y más privilegios. Son dos clases distintas; no son, como sugiere Zeitlin (1989), “miembros de la misma clase social”. Para que esta afirmación tuviera sentido sería necesario ignorar las raíces históricas de estas dos clases sociales.

En la actualidad, esta discusión está zanjada. Es imposible ignorar o rechazar la aparición de la clase profesional. Continua abierta, sin embargo, la cuestión del papel político de esta clase social. Sabemos que ella tiene una ideología, pero desde ahí no es posible deducir un comportamiento político coherente. En el pasado parecía posible; hoy ya no lo es porque la clase tecnoburocrática es enorme y muy diversa. Sus intereses a veces están relacionados con el Estado y el desarrollo económico, a veces con las empresas y su crecimiento. A veces se trata de una coalición política de clase con los capitalistas activos o empresarios y con los trabajadores, como ocurrió en gran parte del siglo XX, a veces se asocia a los rentistas y al capital financiero, como aconteció durante los 30 Años Neoliberales.

La organización

El siglo XX fue el siglo de las organizaciones, del capitalismo tecnoburocrático, de la Revolución Organizacional; o sea, fue el siglo en el que se define una nueva relación de producción o de propiedad, no en sustitución sino junto al capital: la organización. La distinción fundamental entre el modo de producción tecnoburocrático y el capitalista, pensados en términos puros, se encuentra en la naturaleza de las respectivas relaciones de producción, en la forma que adopta la propiedad en cada sistema. La propiedad, según Marx, es la forma jurídica de la que se revisten las relaciones de producción. Los modos de producción son categorías históricas en que la forma de propiedad o, más precisamente, la relación de producción definida por la propiedad constituye la característica esencial. A la propiedad comunitaria primitiva, a la propiedad antigua, a la propiedad asiática, a la propiedad germánica, a la propiedad feudal, a la propiedad

Al modo de producción estatal corresponde la propiedad organizacional o simplemente la organización, que puede ser definida como la propiedad colectiva por los profesionales de cada organización burocrática.

capitalista corresponden los respectivos modos de producción. Esto queda bastante claro en los *Grundrisse (Borradores)*, en los cuales se abordan las formaciones precapitalistas (Marx, 1858/1971, Vol. 1: 434-444). Si a cada forma de propiedad corresponden relaciones de producción diferentes, corresponden también clases sociales diferentes. La burguesía es la clase dominante en una sociedad capitalista. La propiedad capitalista es la propiedad privada del capital por la burguesía, que se define como una clase social específica, históricamente situada a partir del surgimiento del capitalismo, y que desaparece con el advenimiento de un modo de producción tecnoburocrático puro.

Al modo de producción estatal corresponde la propiedad organizacional o simplemente la *organización*, que puede ser definida como la propiedad colectiva por los profesionales de cada organización burocrática. Bajo el estatismo, la propiedad de los medios de producción pertenece al Estado, pero el aparato u organización del Estado es propiedad de su alta burocracia. El control que ejerce sobre los medios de producción se efectúa en la medida que sus miembros ocupan posiciones administrativas estratégicas en las organizaciones burocráticas privadas y en las del Estado. En el caso del estatismo puro, existe, en rigor, solo una organización burocrática: la organización del Estado, de la que forman parte las empresas estatales. La relación de producción tecnoburocrática es así radicalmente distinta de la capitalista, en la medida que en una la propiedad es colectiva y en la otra, privada, y, en el límite, una es siempre privada, la otra, estatal. Esta distinción, sin embargo, se hace más clara si pensamos en términos de propiedad organizacional. El tecnoburócrata es el profesional que dirige las organizaciones burocráticas, definidas estas en términos weberianos como sistemas sociales racionales administrados según criterios de eficiencia. No solo el poder, sino también la propia existencia del profesional depende de la existencia concomitante de una organización burocrática. De hecho, la organización burocrática antecede a la clase profesional, porque históricamente primero surgen las organizaciones burocráticas bajo el control patrimonialista, después bajo el control capitalista, en las cuales los burócratas formaban un estamento, y posteriormente el control efectivo de esas organizaciones sería asumido por los profesionales, y por esa razón así como por el aumento en su número, se configuró la clase social tecnoburocrática o de los profesionales.

Es importante destacar que, en el sistema económico tecnoburocrático, la organización burocrática surge como una intermediaria

En el capitalismo, la propiedad es privada y la clase dominante es la burguesía; en el estatismo o sociedad tecnoburocrática, la propiedad es colectiva y la clase dominante está constituida por los profesionales.

necesaria entre los profesionales y los instrumentos de producción; el control sobre la organización burocrática es la *organización*, es la propiedad organizacional. Contrariamente a lo que ocurre en el capitalismo clásico, donde el capitalista posee directamente la propiedad del instrumento de producción, es decir del capital, en el estatismo el profesional tiene la propiedad o el control, no de los medios de producción, sino de la organización burocrática³. Es esta organización burocrática, a su vez, la que posee la propiedad de los instrumentos de producción, de la mercancía y del dinero necesarios para contratar trabajadores y realizar la producción. Además de la propiedad del profesional sobre la organización burocrática, el control efectivo sobre este sistema social organizado no se realiza individualmente, como ocurría en el capitalismo, sino colectivamente por un grupo de profesionales. En el estatismo, la propiedad organizacional se transforma en propiedad estatal. Pero en el capitalismo, la *organización* está presente junto al capital, porque las organizaciones burocráticas están en todas partes.

La diferencia esencial entre el capitalismo y el modo de producción tecnoburocrático se basa, por lo tanto, en la naturaleza diversa de las relaciones de producción. En el capitalismo, la propiedad es privada y la clase dominante es la burguesía; en el estatismo o sociedad tecnoburocrática, la propiedad es colectiva y la clase dominante está constituida por los profesionales. Hay otros tipos de propiedad “colectiva”, expresión que empleamos aquí en oposición a la propiedad privada. Existe la propiedad asiática, en la que un Estado burocrático-tradicional sirve de mediador; la propiedad comunal, propia de la Europa precapitalista, que coexistía con la apropiación privada feudal. Y existiría la sociedad socialista; sin embargo, preferimos no discutir al respecto en la medida en que entendemos el socialismo más como una ideología o un proyecto a realizar y no como una realidad posible en el mediano plazo.

La existencia de la organización en el capitalismo tecnoburocrático se expresa de muchas maneras. Una de ellas es a través del hecho de que los altos ejecutivos de las grandes empresas comerciales y de la alta burocracia pública tienen la capacidad de definir su propia remuneración. En las empresas comerciales, teóricamente, esta materia es atribución del consejo de administración, pero muchas veces estos consejos son controlados por administradores y no por accionistas. En el Estado, los funcionarios públicos de más alto rango, electos y no electos, en muchas ocasiones tienen un poder similar. El hecho de que los profesionales no posean la propiedad legal sino la propiedad colectiva de la organización evidentemente reduce su capacidad para definir plenamente sus salarios. Ellos requieren constantemente

justificar sus acciones o explicar sus remuneraciones en términos de mercado, mientras que el capitalista es libre para hacer uso de su propiedad en beneficio propio y en el de su familia. Lo mismo ocurre en los sistemas estatales. La “nomenclatura” -el conjunto de los altos profesionales que dominaban en la Unión Soviética- enfrentaba fuertes limitaciones en su intento de apropiarse del excedente económico. La propiedad de los profesionales no es heredada, al contrario de la propiedad capitalista y precapitalista. La nueva clase media profesional requiere adoptar diversas estrategias para transmitir sus posiciones de clase a sus hijos e hijas, mientras que ese proceso es relativamente automático en el caso de las clases capitalistas y sobre todo las aristocráticas. Ello significa que la propiedad organizacional está menos definida y es menos autoritaria que la propiedad capitalista. Significa que la organización es una relación de producción que ofrece menos estabilidad a sus propietarios que el capital. Y explica por qué la movilidad social tiende a ser mayor en el capitalismo tecnoburocrático que en el capitalismo liberal.

El ideal meritocrático -la esperanza de que la desigualdad económica se explicara solo por el mérito personal- era el sueño de los “progresistas” norteamericanos. En el capitalismo profesional este sueño se transformó en una realidad no tan ideal⁴. La remuneración dentro de la organización depende de la posición relativamente inestable ocupada por el individuo. La posición, a su vez, deriva del monopolio sobre el conocimiento técnico, organizacional y comunicativo que el técnico tiene o dice tener. Se origina en el conocimiento técnico y científico real o presunto del burócrata, de su competencia para administrar organizaciones burocráticas y de su capacidad para crear redes y transmitir valores e ideas. En términos de justicia social ha habido un avance ya que la propiedad y las relaciones familiares han dado lugar al mérito; pero este progreso está lejos de ser ideal ya que la remuneración de los altos ejecutivos ha llegado a ser extremadamente alta, el ingreso no es igualitario, y con frecuencia termina concentrándose. El mérito y el poder organizacional llegan a interrelacionarse de tal manera que se hace difícil saber cuál es el criterio que prevalece.

El nuevo concepto de capital

El *capital* es la propiedad privada de los medios de producción por la burguesía. Cuando Marx (1867: 885) habla en términos de capital variable y capital constante, o cuando se refiere a capital-dinero y a

capital-mercancía, uno puede imaginarse que le está dando al capital un carácter material. En realidad, el capital, como la propia mercancía, es para él siempre un proceso y una *relación de producción*. En sus propias palabras: “el capital no es una cosa, sino una relación social entre personas hecha efectiva a través de cosas”. En los *Borradores* Marx (1858: 452) definió la propiedad como una relación social de producción real a través de la cual los hombres toman posesión de los bienes materiales, y no como un simple aspecto jurídico de la relación de producción. “La propiedad no significa originalmente otra cosa sino el comportamiento del hombre respecto a las condiciones naturales de la producción como condiciones pertenecientes a él, como suyas, dadas al mismo tiempo que su propia existencia”. Para Marx, por lo tanto, y al contrario de lo que ocurre en el sistema jurídico moderno, la propiedad no se diferencia de la posesión. No se trata de que la propiedad sea el aspecto jurídico, formal, de la apropiación, y que la posesión correspondería a la apropiación de hecho. La propiedad es la propia relación de producción, cuando en ella se quiere dar énfasis a la apropiación de los bienes materiales. O, en otras palabras, la propiedad es el elemento esencial y real de las relaciones de producción, en la medida en que define socialmente la apropiación de los medios de producción. Por ello, de la misma forma que Marx afirma que para cada modo de producción existe una respectiva relación de producción, existe también una correspondiente forma de propiedad. La propiedad tiene una forma comunitaria primitiva, o asiática, o esclava, o germánica, o antigua, o feudal, o capitalista, dependiendo del carácter de las relaciones de producción.

No existe un “nombre” para designar esta forma de comprender la propiedad y relacionarla con las respectivas relaciones de producción; lo que hay es una simple verificación de la interdependencia entre los conceptos de modo de producción, relaciones de producción y propiedad. No es casual que Marx (1858: 456) utilice sistemáticamente el concepto de propiedad para identificar los diversos modos de producción. Prácticamente repitiendo su definición de propiedad, afirma: “propiedad significa, entonces, originariamente -tanto en su forma asiática como esclava, antigua, germánica- el comportamiento del sujeto que trabaja (productor) (o que se reproduce) con las condiciones de su producción o reproducción como algo suyo”. El texto no puede ser más claro: de un lado, el carácter de apropiación efectiva de la propiedad y no su mero carácter jurídico, y de otro, la importancia crucial del concepto de propiedad para definir los modos de producción.

Con la Revolución Organizacional y el surgimiento de una segunda relación de producción en el capitalismo de los profesionales, el propio *concepto de capital* se modificó, así como la forma de medir el capital.

La propiedad capitalista, en estos términos, es el propio capital, entendido este como relación de producción; es la apropiación privada, por la burguesía, de los medios de producción. La apropiación del trabajo colectivo por el capital, que de hecho caracteriza las relaciones capitalistas de producción, solo se configura a partir del momento en que el capital se constituye como tal, es decir a partir del momento en que el capitalista asume la propiedad privada de los medios de producción. En ese momento, y concomitantemente, surgen el trabajo asalariado y el trabajador colectivo en la gran industria, definiéndose entonces, plenamente, las relaciones de producción capitalistas. La propiedad privada capitalista, el mercado y la generalización de la mercancía, el trabajo asalariado, la plusvalía, el trabajador colectivo, la gran industria, son aspectos interdependientes que, globalmente, conformarán las relaciones de producción capitalistas, configurarán el capital.

Con la Revolución Organizacional y el surgimiento de una segunda relación de producción en el capitalismo de los profesionales, el propio *concepto de capital* se modificó, así como la forma de medir el capital. El capital, obviamente, no debe ser confundido con los medios de producción, o con los “bienes de capital”. El capital es la propiedad de los medios de producción. Dentro de esta definición amplia, sin embargo, el concepto de capital ha venido cambiando con el tiempo. Para los primeros economistas clásicos, el capital era el capital circulante; era esencialmente la capacidad para contratar trabajadores, pagándoles antes de que el resultado de su trabajo pudiese ser vendido en el mercado. Para Marx, así como para los economistas neoclásicos y keynesianos, quienes vivieron en una época en que el capital fijo había llegado a ser el factor dominante, mientras que los trabajadores podían cada vez más prescindir del pago anticipado de sus salarios, el capital era principalmente la propiedad sobre las instalaciones y maquinarias. Más recientemente, cuando el *software* prevalece sobre el *hardware*, o cuando el conocimiento operacional se ha convertido en el factor estratégico de la producción, ocupando el lugar de los bienes de capital, el capital es la capacidad de derivar lucros de las organizaciones empresariales; es el *valor presente* del flujo de caja que cada empresa es capaz de generar. El aspecto curioso y significativo de esta definición de capital es que incluye el concepto de organización. La organización no es solo la organización burocrática, es también la propiedad colectiva de los medios de producción por parte de los profesionales. La organización es para el técnico o el profesional lo que el capital es para el capitalista.

Concomitantemente con la transformación del concepto de capital relacionado con la capacidad de la organización para generar lucros o flujos financieros positivos, la forma de *medir* el capital también cambió. No estamos refiriéndonos a la compleja e inconclusa discusión de los años 60 entre las dos Cambridge (la inglesa y la estadounidense) sobre el valor del capital. La teoría económica, en estos debates, se aproximaba más a la metafísica, un enfoque que no armoniza con nuestra perspectiva histórica y pragmática. Nos referimos al valor financiero del capital, al valor de las empresas comerciales. En la época del capitalismo industrial, hasta mediados del siglo XX, el capital de una empresa era medido por su patrimonio líquido, tal como se le identificaba en su balance patrimonial. Se podían efectuar algunas correcciones y considerar el valor de los activos intangibles; también se podía ajustar la evaluación contable de ciertos bienes de capital; pero, en definitiva, el valor de la empresa era la suma de los activos totales menos el pasivo.

Cuando Galbraith (1968) afirmó que el conocimiento técnico estaba sustituyendo al capital como factor estratégico de la producción, se estaba refiriendo al objeto de la propiedad del capital, no al propio capital. Él no estaba definiendo el capital como la propiedad sobre los medios de producción, sino adoptando el significado más habitual de la palabra, el que identifica el capital con la suma de los medios de producción, como el capital físico. En tanto se defina el capital como capital físico, no hace mucha diferencia medir el valor de una empresa por su patrimonio líquido contable o por el retorno sobre el flujo de caja. Las dos medidas son relativamente equivalentes, ya que se podría suponer que, en condiciones normales y teniendo en cuenta la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia (probablemente aliada a la ley de la oferta y la demanda, los dos fundamentos de la teoría económica), los flujos de caja serían proporcionales al capital.

En la actualidad ya no existe dicha perspectiva; el valor de una empresa viene dado por el valor descontado de su flujo de caja. Ningún evaluador serio tendría en cuenta el antiguo sistema. ¿Que hay detrás de tal cambio? ¿Sería solo una mejora de los métodos de análisis, como supone la teoría económica no histórica, o existe algún hecho histórico nuevo que habría causado este cambio metodológico? La relación entre este cambio en la forma de medir el capital y el nuevo factor estratégico de la producción en la teoría de Galbraith es doble. En primer lugar, el conocimiento incorporado al personal de la organización, al *software* y a la propia organización

En la medida en que el flujo de caja de una empresa depende sustancialmente de la calidad de su alta dirección, el valor del capital dependerá del conocimiento técnico, organizacional y comunicacional en manos de esos administradores.

es actualmente el bien más importante de muchas empresas, y un bien importante para todas. Por lo tanto, no tiene sentido medir el valor de una empresa por su patrimonio líquido. En segundo lugar, después que el conocimiento operacional se convirtió en estratégico, los analistas del mercado financiero confirman a diario que el valor de una empresa varía de modo dramático en función de la *calidad* de su gestión. Un nuevo director-presidente y un grupo de ejecutivos más competentes en la dirección de una empresa podrán aumentar (o disminuir, si fueran incompetentes) su flujo de caja y su ganancia en un período relativamente corto. En este caso, el antiguo concepto de patrimonio líquido deja de tener sentido, mientras que la medida del valor del capital basado en el flujo de caja se convierte en la única posibilidad racional. Así, en la medida en que el flujo de caja de una empresa depende sustancialmente de la calidad de su alta dirección, el valor del capital dependerá del conocimiento técnico, organizacional y comunicacional en manos de esos administradores.

Ello explica por qué la alta dirección de las empresas tiene un papel estratégico, aumentando día a día tanto sus ingresos como su poder. Explica también por qué la influencia de los accionistas se reduce sistemáticamente, no obstante la reacción neoliberal que dominó el mundo entre 1979 y 2008, que intentó revertir esta realidad y devolver el control de las empresas a sus accionistas, es decir a los capitalistas rentistas. Explica también por qué, contra toda lógica, el abuso y la corrupción, en especial bajo la forma de falsos estados contables, como ocurrió con la Enron, fueron tan habituales en el período neoliberal del capitalismo de los profesionales, lo que llevó a Galbraith (2004) a referirse irónicamente a “la economía del fraude inocente”, título de su último libro. La extraordinaria remuneración de los altos ejecutivos, bajo la forma de bonos y opciones sobre acciones, depende del desempeño del ejecutivo. Así, forjar buenos resultados es una tentación que muchos son incapaces de resistir. Este papel estratégico de la alta dirección, sumado a una oferta aún limitada de administradores o, más ampliamente, de profesionales, a pesar de la enorme expansión de los cursos de maestría en administración de empresas y áreas relacionadas, y la sorprendente aceleración del progreso técnico incorporado a las tecnologías de la información digital, explican también la concentración de los ingresos que caracteriza a las economías capitalistas contemporáneas desde mediados de la década de los 70.

En este proceso de conquista creciente de poder y riqueza, los altos profesionales del sector privado, a la vez que se mostraban necesarios,

trataron siempre de *aliarse* a los accionistas que habían reemplazado en la dirección de las empresas, mientras que los profesionales públicos buscan asociarse con los capitalistas, que podrán ser capitalistas rentistas y sus financistas, en el caso de que la coalición de clases sea liberal, o con los capitalistas empresarios, cuando la coalición es desarrollista.

El mecanismo básico utilizado para remunerar de forma generalmente abusiva a los altos ejecutivos de las grandes empresas consistió en vincular el valor de las acciones en el mercado con su remuneración personal bajo la forma de bonos y opciones de compra de acciones. Los grandes beneficiados, sin embargo, fueron los altos profesionales: la relación entre el pago recibido por los CEO (*chief executive officers*) en las 500 mayores empresas de los EE.UU. y el salario promedio de los trabajadores aumentó de 30 veces en 1970 a 570 veces en el año 2000 (Glyn, 2007: 58). Como observaran Holmestron y Kaplan (2003: 13), “es difícil argumentar que esta gente necesitara incentivos tan grandes pagados por los accionistas. Una explicación obvia es la de que ellos pudieron utilizar sus posiciones de poder para obtener recompensas excesivas”.

Además de cambiar la forma de medir el capital, el capitalismo tecnoburocrático dio lugar a la definición de un nuevo tipo de “capital”: el *capital humano*. Los dos economistas neoclásicos que formularon esta teoría (Schultz, 1961 y 1980; Becker, 1962 y 1993) obtuvieron el Premio Nobel de Economía, y lo merecían porque en lugar de utilizar el método hipotético-deductivo para construir castillos en el aire, reconocieron la existencia de un nuevo hecho histórico: que el conocimiento se había vuelto similar al capital físico, y que la inversión en educación es el modo mediante el cual los individuos “acumulan” dicho patrimonio y del que derivan ganancias o rendimientos. Lo que ellos no enfatizaron fue que la educación de muchos individuos, la generalización de la educación a toda la sociedad, trae consigo externalidades positivas, implica despliegues y cruces que abren camino a la innovación y al aumento de la eficiencia a nivel social, de tal modo que el capital humano total creado es mayor que la suma de los capitales acumulados por cada individuo.

¿Es inevitable la dominación profesional?

Los argumentos basados en el concepto de “necesidad histórica” son peligrosos. Generalmente son el fruto de un determinismo ingenuo. A menudo han servido para justificar o dar fuerza a la voluntad en lugar de explicar la historia. Tal fue el caso del pronóstico acerca de

la victoria inevitable del socialismo, y también la tesis neoliberal más reciente, de la convergencia de todas las formas de capitalismo hacia el modelo anglosajón. Es, por lo tanto, igualmente equivocado prever la sustitución de la sociedad capitalista por la estatal o tecnoburocrática. En la formación social mixta, que es el capitalismo profesional, las relaciones entre capitalistas y profesionales son relaciones de constante *cooperación y conflicto*, ya sea en términos individuales o en términos colectivos, de clases sociales. Así como durante siglos la burguesía compitió con la aristocracia por poder y privilegios, en el último siglo ha sido la clase tecnoburocrática la que ha emprendido esta competencia, teniendo como adversario y socio a la burguesía. Pero esta competencia difícilmente conducirá a la dominación profesional. La burguesía tiene necesidad de los profesionales para administrar las grandes organizaciones empresariales y el gran aparato del Estado de nuestros días. Además de detentar el conocimiento técnico y organizacional, y de ser responsables por la racionalidad instrumental o eficiencia, ellos son también agentes de la seguridad, una seguridad que depende de la capacidad regulatoria de las organizaciones y, principalmente, de la institución organizacional mayor que ellos administran, el Estado. Sin embargo, esto no impide que la clase capitalista reaccione contra este aumento de poder de los profesionales, como vimos que ocurrió en los 30 Años Neoliberales. Y -lo que es más importante aún- no impide la resistencia democrática o la demanda por democracia por parte de la masa de trabajadores constituida por obreros y empleados.

No cabe imaginar, por lo tanto, que la dominación tecnoburocrática sea inevitable. La definición del conocimiento técnico y organizacional como nuevo factor estratégico de la producción, apunta en esa dirección, pero considerarla necesaria sería caer en el determinismo economicista. La formación social en la cual la clase profesional era todopoderosa -las sociedades tecnoburocráticas que se pretendían socialistas- se reveló inviable. Por otro lado, el poder tecnoburocrático seguirá siendo cuestionado no solo por la burguesía, sino también por los trabajadores y empleados. Y lo harán en nombre de la democracia, un régimen político hacia el cual tienden las sociedades modernas, tanto como en ellas tiende a aumentar el poder tecnoburocrático dentro de las organizaciones.

El gobierno de la sociedad no se confunde con el gobierno de las organizaciones. En las sociedades nacionales el poder político ha venido históricamente transitando desde el autoritarismo hacia la democracia. En las sociedades donde hubo revoluciones socialistas,

Los gobiernos de los Estados son cada vez más democráticos y, por tal razón, el poder de las dos clases dominantes en el capitalismo de los profesionales es permanentemente desafiado por los reales defensores de la democracia: una inmensa clase que deja de ser pobre para ser “media”, de trabajadores y empleados.

pero devenidas en sociedades estatistas, se pretendió hacer de la sociedad una organización, es decir en un sistema racional y jerárquico, lo cual no tenía sentido. Como tampoco tenía sentido la pretensión de los neoliberales de transformar la sociedad en un mercado. En las sociedades modernas, la demanda de los ciudadanos por derechos civiles, derechos políticos y derechos sociales ha sido muy fuerte, lo que históricamente ha resultado en la afirmación de los derechos civiles, en la democracia y en el Estado social. El Estado moderno es el sistema constitucional-legal soberano, y la administración pública el garante. Los gobiernos de los Estados son cada vez más democráticos y, por tal razón, el poder de las dos clases dominantes en el capitalismo de los profesionales, la burguesía y la clase tecnoburocrática, es permanentemente desafiado por los reales defensores de la democracia: una inmensa clase que deja de ser pobre para ser “media”, de trabajadores y empleados.

Por lo tanto, ya no es posible pensar la sociedad sin pensar el Estado y la democracia. Para entender las sociedades en que vivimos, no basta pensarlas como capitalistas, o como capitalistas y tecnoburocráticas; es preciso también pensarlas como democráticas. Así, los tres pilares de las sociedades modernas son el capital, la organización y la democracia, y sus correspondientes clases sociales son la capitalista, la profesional y la trabajadora. En el inicio del siglo XX hubo un segundo hecho histórico nuevo que ocurrió aproximadamente al mismo tiempo en que la Revolución Organizacional daba origen a la clase profesional: la transición de la mayoría de los países que hoy en día son ricos desde regímenes autoritario-liberales (que garantizaban los derechos civiles pero rechazaban el sufragio universal) hacia regímenes democráticos. Esta transición o revolución democrática, que fue esencialmente una conquista de los trabajadores, tuvo consecuencias profundas sobre la forma de organizar y coordinar las sociedades modernas. A partir del momento en que cada nación transita del autoritarismo a la democracia, los trabajadores, asociados a una minoría de profesionales y de capitalistas dotados de espíritu republicano, tratan de construir una sociedad menos injusta o más igualitaria de lo que es el capitalismo clásico. Adquieren una creciente capacidad para afirmar su libertad y construir su Estado y su sociedad.

Este cambio no ocurre de un día para otro. Pero en las sociedades modernas el progreso es una constante. La primera forma histórica de democracia es meramente liberal, porque sigue siendo una democracia de elites. Sin embargo, a partir de esta base, la mejora en la calidad

de la democracia -el proceso de democratización- se desencadena y se hace inevitable: la democracia, primero, tiende a ser “social” (que además de los derechos políticos garantiza los derechos sociales) y, más tarde, “participativa” (que incluye mecanismos, aunque limitados, de democracia directa). El capitalismo, por su parte, que inicialmente fue de los burgueses, se convierte en un capitalismo también de los profesionales, y, a través de largas luchas, tiende a ser un capitalismo también del pueblo. La sociedad solo será socialista cuando el capitalismo sea solo del pueblo. Estamos lejos aún de esa utopía; el socialismo, como forma de organizar la producción, no es todavía viable, pero el socialismo en tanto ideología de la igualdad o de la justicia social ha obtenido muchas victorias.

Notas

(1) O tres clases si, tal como lo planteó Marx, distinguimos la pequeña burguesía de la clase capitalista.

(2) Nuestros trabajos originales sobre el tema fueron reunidos en el libro *A sociedade estatal e a tecnoburocracia* (Bresser Pereira, 1981).

(3) Obsérvese que la sociedad anónima y la constitución de un grupo creciente de accionistas separados del control de los medios de producción por organizaciones burocráticas privadas es un fenómeno que se da en una formación social mixta como es el capitalismo monopolista de Estado.

(4) Warner (1953) identifica la movilidad social con base en el mérito: “el sueño norteamericano”. Utilizamos aquí la palabra “progresista” para identificar las personas de centro-izquierda en los Estados Unidos. En este país se autodenominan “liberales” en lugar de “de izquierda” o “socialdemócratas”, probablemente porque allí la oposición entre liberales y conservadores, que caracterizó la política en el siglo XIX, siguió prevaleciendo en la medida en que no surgió un partido socialista significativo que se transformara en socialdemócrata, como ocurrió en Europa.

Bibliografía

- Becker, Gary S. (1962), “Investment in Human Capital: a Theoretical Analysis”, en *The Journal of Political Economy*, Vol. 70 N° 5 Part 2: Investment in Human Beings, pp. 9-49. University of Chicago Press, 3. ed.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (1981), *A sociedade estatal e a tecnoburocracia*, São Paulo, Editora Brasiliense.
- _____ (1993), *Human Capital*, Berkeley, The Galbraith, John Kenneth (1968), *O novo Estado industrial*,

- Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- _____ (2004), *The Economics of Innocent Fraud*, Boston, Houghton Mifflin Company.
- Glyn, Andrew (2007), *Capitalism Unleashed*, Oxford, Oxford University Press.
- Holmestron, Bengt y Kaplan, Steven (2003), "The State of U.S. Corporate Governance: What's Right and What's Wrong?", Cambridge, National Bureau of Economic Research (NBER Working Paper; N° 9613).
- Marx, Karl (1858 [1971]), *Grundrisse: elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador) 1858*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- _____ (1867 [1968]), *O capital: livro I*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- Schultz, Theodore W. (1961), "Investment in Human Capital", en *American Economic Review*, Vol. 51 N° 1, March, pp. 1-17.
- _____ (1980), *Investing in People*, Berkeley, University of California Press.
- Warner, William Lloyd (1953), *American Life: Dream and Reality*, Chicago, University of Chicago Press.
- Weber, Max (1922 [1978]), *Economy and Society*, Berkeley, University of California Press.
- Zeitlin, Maurice (1989), *The Large Corporation and Contemporary Classes*, New Brunswick, Rutgers University Press.