

As classes sociais e o capitalismo tecnoburocrático

Luiz Carlos Bresser-Pereira

EAESP/FGV, julho de 2014.

Resumo: As classes sociais são um dos resultados da Revolução Capitalista que deu origem às duas classes próprias dessa organização social: a burguesia e a classe trabalhadora. No século XX surgiu uma terceira classe, a classe gerencial ou tecnoburocracia, e o capitalismo que era liberal, passou a ser gerencial. Este fato acontece plenamente na Era de Ouro do capitalismo, entre 1946 e 1975, quando o capitalismo é desenvolvimentista e social-democrático; é uma formação social mista capitalista e tecnoburocrática. Será o capitalismo substituído pelo gerencialismo? É difícil prever. Desde 1980, porém, começaram os Anos Liberais do Capitalismo que constituem um ataque à classe trabalhadora e à tecnoburocracia.

A Revolução Capitalista começou nos países do norte da Itália em torno do século XIV e foi pela primeira vez concluída na Inglaterra, com a formação dos estados-nação e a Revolução Industrial. Foi uma revolução maior que transformou a história da humanidade, porque mudou de maneira profunda a organização econômica e política da sociedade mundial então em formação que passou a ser uma sociedade moderna ou capitalista, e porque deu riqueza e poder aos povos que a completavam realizando sua própria revolução nacional e industrial. Foi a revolução que, associada às duas revoluções inglesas do século XVII, ao Iluminismo e à Revolução Francesa, deu origem à ideia de lucro e à acumulação de capital, à ideia de eficiência e ao desenvolvimento econômico, às ideias de liberdade individual e de justiça social e ao liberalismo e o socialismo, e, afinal, à ideia de democracia. Foi a revolução que deu origem, primeiro, a uma nova e grande classe dominante, a burguesia, e, depois, à Revolução Organizacional, que deu origem a uma segunda grande classe dominante, a tecnoburocracia ou classe profissional. Marx, que foi o analista genial e o grande crítico da revolução capitalista, sabia que o capitalismo é caracterizado por um extraordinário dinamismo tecnológico, mas nem ele, nem ninguém, previu a mudança tecnológica que ocorreria logo após sua morte, a Segunda Revolução Industrial associada três fatos históricos novos – a produção e o consumo de massa, a transformação do conhecimento no fator estratégico de produção, e a substituição das famílias pelas organizações empresariais no papel de unidades básicas de produção – que determinariam a emergência da classe tecnoburocrática, e que o capitalismo deixaria de ser o Capitalismo Liberal do século XIX para se transformar no Capitalismo Tecnoburocrático (ou Organizado, ou do Conhecimento), Desenvolvimentista, e Social-democrático do nosso tempo – tecnoburocrático se o olharmos do ponto de vista das classes sociais, desenvolvimentista, se o critério for o da coordenação econômica (apenas pelo mercado, apenas pelo Estado, ou por ambos), e Social-democrático, se o olharmos do ponto de vista da distribuição. Neste ensaio meu interesse é em procurar entender essa nova classe e o Capitalismo Tecnoburocrático.

1. Classes sociais

As classes sociais são uma categoria social própria do capitalismo; são grandes grupos sociais definidos por sua inserção nas relações de produção ou formas de propriedade fundamentais existentes nas sociedades capitalistas. Marx definiu as classes sociais a partir das duas classes – a burguesia e a classe trabalhadora – a primeira definida pela propriedade privada dos meios de produção ou capital, enquanto que a segunda vende como se fosse uma mercadoria aos capitalistas. Nesse ensaio, uma tese central é a de que, no século XX, surgiu uma segunda classe dominante – a tecnoburocracia ou classe profissional, também definida por sua respectiva relação de produção – a organização ou propriedade coletiva dos meios de produção. Esta visão das classes sociais não deve ser confundida com a teoria das classes sociais de Max Weber, que enfatiza a forma de dominação e o poder aquisitivo ou posição no mercado, seja em sua forma original, ou na forma desenvolvida por Ralph Dahrendorf (1957) e por Gerhard Lenski Jr. (1966). Distingue-se igualmente das teorias funcionalistas de estratificação social associadas à sociologia da modernização de Talcott Parsons (1937) e de Lloyd Warner (Warner et al. 1949), frouxamente apoiadas em Max Weber.

Distingue-se, finalmente, da teoria das *posições sociais* de John Goldthorpe (1982, 1995), David Lockwood (1995) e Mike Savage (1995, 2000) e da teoria de Pierre Bourdieu (1979) relacionando as classes sociais ao “gosto” e ao “capital cultural”, embora estas teorias estejam relacionada com a visão de Marx. Em seu notável estudo sobre “o gosto” e as classes sociais, o Bourdieu mostrou a relação entre os dois fenômenos. Ele considerou as relações de produção como essenciais para definir as classes, mas afinal, ao realizar suas pesquisas, ele adotou um conceito de “classe social dominante” no qual ele somou a classe tecnoburocrática à classe capitalista. E, afinal, concentrou sua análise nos profissionais ou tecnoburocratas, desta maneira não apenas reconhecendo a existência dessa terceira classe – algo que por muito tempo os marxistas recusaram-se a aceitar. Ele se interrogou sobre as condições de existência dos agentes sociais, e afirmou que “ao nomear essas classes pelo nome da profissão não se faz senão afirmar que a posição nas relações de produção comanda as práticas [sociais] por intermédio principalmente dos mecanismos que regem o acesso às posições”. Devemos, portanto, considerar as diversas profissões. Quais são as posições que Bourdieu situou na classe dominante? São aquelas que possuem um volume relativamente grande de “capital econômico” ou então de “capital cultural”, este último dependendo da formação escolar. Ora, capital cultural é outro nome para o “comando do conhecimento”, o qual define a classe tecnoburocrática para todos os sociólogos que a reconheceram como a terceira classe social do capitalismo. Bourdieu deixa essa distinção em aberto, e, em suas pesquisas, situa na “classe dominante” os proprietários e altos executivos (*patrons*) das empresas industriais, os proprietários e altos executivos das empresas comerciais, os profissionais liberais, os administradores (*cadres*) privados, os engenheiros, os administradores públicos, e os professores.¹ Ele mistura, portanto, capitalistas e profissionais, e, como as pesquisas sobre os capitalistas e seus rendimentos é muito difícil, como mesmo seus ganhos em termos de dividendos, juros e aluguéis não são facilmente encontráveis nas estatísticas oficiais, e como seus ganhos de capital são ainda mais difícil de medir, Bourdieu enfocou sua análise nos profissionais. Entretanto, quando Bourdieu passa a analisar as profissões de acordo com seus gostos, de acordo com o tipo de consumo dos bens simbólicos ou culturais, torna-se clara a diferença entre os capitalistas e os

profissionais, ficando os profissionais liberais como o grupo híbrido por excelência situado entre os tecnoburocratas e os capitalistas.

Ainda que essas teorias alternativas tenham utilidade em termos de uma visão descritiva da sociedade, não atendem à necessidade de explicar o poder e o processo histórico de mudança social e política, se não forem combinadas com a visão original de Marx. Interessa-me aqui uma teoria das classes sociais de acordo com essa tradição de pensamento – uma teoria que nos forneça ferramentas para a análise do capitalismo atual e de sua dinâmica histórica. Mas, ao contrário de Marx, não vejo o conceito de classe nas sociedades antigas, escravistas ou feudais. Nessas sociedades parece-me mais apropriado se falar em uma oligarquia dominante, já que o grupo dominante de militares e sacerdotes é muito pequeno, em comparação com a imensa classe dos trabalhadores livres e dos escravos e também em comparação com a relação numérica entre a burguesia e a classe trabalhadora. E também porque o poder dessa oligarquia não tem base econômica, mas está baseado em uma pretensão aristocrática dos militares e sacerdotes devidamente legitimada pela religião.

Classes sociais são grupos sociais definidos pela forma como se inserem na produção e pelos papéis que desempenham na mudança social. Através do processo de luta de classes, elas se tornaram, no capitalismo, os atores principais da história capitalista. Mas, ao contrário do que Marx esperava, história não pode ser compreendida em termos apenas de luta de classe, principalmente porque essa luta se revelou *não resolutive*, ou seja, não resultou na superação do capitalismo pelo socialismo. Por isso e porque as classes não são todos monolíticos, mas com frequência estão divididas internamente, as coalizões de classe – principalmente a distinção entre uma coalizão de classes desenvolvimentista e uma coalizão liberal – revelou possuir forte poder explicativo. Verificou-se que os interesses da burguesia empresarial ou produtiva são muitas vezes conflitantes com os interesses da burguesia rentista ou improdutiva, o que permitiu, em alguns momentos, geralmente caracterizado por altas taxas de crescimento econômico, a associação dos empresários com a burocracia pública e os trabalhadores urbanos em torno de uma estratégia nacional de desenvolvimento.

Para que a tecnoburocracia deixasse de ser um mero estamento para se transformar em uma classe era essencial que estivesse associada a ela uma nova relação de produção e que o número de seus membros tivesse tamanho suficiente para que pudesse formular um projeto histórico destinado a torna-la, primeiro, a parte da classe dominante, e mais tarde, quem sabe, a única classe dominante. O que define a classe dominante é o controle do fator estratégico de produção – a terra, ou o capital, ou o conhecimento – e o controle maior ou menor que tenha do Estado, ou seja, do sistema constitucional legal e da administração pública que o garante. Uma vez definida a classe dominante, define-se também a distribuição funcional da renda entre as classes sociais. Escrevi um livro centrado sobre esse tema, *Lucro, Acumulação e Crise* (1986), no qual examinei o problema da distribuição dentro do capitalismo, primeiro quando neste havia apenas a classe capitalista e a trabalhadora, e, depois, quando se somou a ela a classe tecnoburocrática. Rejeitei a tese de Marx que no capitalismo o excedente econômico seria exclusivamente apropriado pela burguesia, e mostrei como essa apropriação passava, gradualmente, partilhada pelos trabalhadores, na medida em que a sociedade se democratizava, a partilhada pela nova classe tecnoburocrática na medida em que ela emergia. E mostrei como essa repartição mudava no tempo, permitindo que identificássemos fases do desenvolvimento capitalista, também em

função da mudança da natureza do progresso técnico (dispendioso de capital, neutro, ou poupador de capital).

Aqui basta considerar que classe dominante em cada modo de produção apropria-se do excedente. Esta *apropriação* toma a forma de impostos e trabalho escravo no escravismo, de corveia no feudalismo, de lucro especulativo ou acumulação primitiva no capitalismo mercantilista, de lucro ou mais valia relativa no capitalismo clássico, e de lucro, de ordenados, de bônus e de opção de compra de ações no capitalismo tecnoburocrático. Mas é preciso também considerar o que acontece com os salários. No quadro do capitalismo liberal, que prevaleceu até quase o fim do século XIX nos países mais desenvolvidos, o regime político liberal era autoritário, os trabalhadores não tinham direito de voto nem liberdade de organização sindical, de forma que eram forçados a aceitar em troca de seu trabalho um salário que correspondia à subsistência. Por isso os economistas clássicos definiram o salário pelo nível de subsistência socialmente necessário do trabalhador, e definiram o excedente econômico como a produção que excede o consumo necessário. Eles desenvolveram uma teoria de repartição da renda na qual os salários eram dados, correspondentes a esse nível de subsistência historicamente determinado, enquanto os lucros apareciam como o resíduo, como a consequência do aumento (ou diminuição, nas teorias da estagnação de Ricardo e Marx) da produtividade. Entretanto, o enorme aumento de produtividade ensejado pelo capitalismo, o surgimento do Estado democrático no início do século XX e o crescimento da capacidade organizacional dos trabalhadores mudaram este quadro. Os salários começaram a aumentar acima do nível de subsistência, na proporção do aumento da produtividade, enquanto os lucros permaneceram relativamente constantes no longo prazo, apenas flutuando ciclicamente. Por outro lado, quando a classe tecnoburocrática passou a ter um peso real na economia na medida em que administrava as grandes organizações empresariais, os ordenados (sua forma específica de remuneração e apropriação do excedente) passaram a ter participação crescente na renda. Assim, no capitalismo tecnoburocrático ou dos profissionais, além dos capitalistas e dos tecnoburocratas, os trabalhadores e empregados também aumentaram seus salários nos países ricos desde meados do século XIX até meados dos anos 1970, acompanharam o aumento da produtividade. Entretanto, como também sua educação e mais amplamente os custos de sua reprodução social aumentaram correspondentemente poderíamos afirmar que seu consumo continuou a se limitar ao de sobrevivência historicamente determinado ou socialmente necessário, e que o salário continuou equivalente ao *valor* de sua força de trabalho. Hoje, nas sociedades desenvolvidas, apenas os “excluídos” – aqueles sem relação formal de trabalho ou com relação de trabalho precária – vivem abaixo do nível de subsistência.

2. Castas e grupos de status

É típico de sociedades pré-capitalistas estabelecer castas e grupos de status ou algum outro tipo de divisão social do trabalho hereditária, rígida e sustentada por valores religiosos e pela lei. Muitas vezes somos levados a crer que castas e grupos de status desempenham o papel das classes sociais em formações econômicas pré-capitalistas.² Mas isto é não correto, ou não constitui toda a verdade. As incontáveis castas e subcastas da Índia e os muitos tipos e tamanhos de grupos de status ou de estados na sociedade feudal são não alternativas reais às classes, mas antes uma estratégia da classe dominante para organizar hierarquicamente e regulamentar o sistema social³.

Classes sociais básicas ainda existem, com base em sua participação na produção. Mas elas são posteriormente divididas em grupos menores e mais estáveis, para os quais são definidos direitos e, o que é mais importante, responsabilidades e limitações. Diz-se que às vésperas da Revolução Francesa a sociedade estava dividida em três estados: a nobreza, o clero e o povo. Mas o povo estava dividido em subgrupos de status menores. A situação é semelhante entre as castas na Índia. Por outro lado, grupos de status são também formas de estratificar a classe dominante. Assim, observa Hans Freyer:

O exército, o clero, a função pública e a propriedade de terras são geralmente setores que os grupos de status dominantes reservam para si mesmos (1931:169).

Weber estava correto ao comparar os grupos de status com as castas: 'uma casta é sem dúvida um grupo de status fechado'(1916:39). No entanto, ele foi um dos responsáveis pela afirmação hoje amplamente difundida de que as classes sociais e os grupos de status são formas alternativas de organização social. Por exemplo, ele afirma que 'as classes são grupos de pessoas que, do ponto de vista de interesses específicos, têm a mesma posição econômica', enquanto os grupos de status são um 'tipo de prestígio social ou de falta dele' (1916:39). Nessa mesma linha, ele denomina 'Status e Classes' o Capítulo IV da Primeira Parte de "Economia e Sociedade". Aqui ele define classe em função da posição no mercado, ou seja, com base em 'uma probabilidade que deriva do controle relativo sobre bens e habilidades e de sua capacidade de produzir renda, dentro de uma dada ordem econômica', enquanto 'status (*standische lage*) significaria um direito efetivo à estima social em termos de privilégios positivos ou negativos.' (1922: 302-305).

A noção de prestígio social, que é parte do conceito de grupo de status, na verdade se refere sobretudo aos grupos de status mais elevados formados pela classe dominante e seus associados, como a burocracia pré-capitalista. O fato de um membro da classe inferior pertencer a um grupo de status profissional é também encarado pela classe dominante e aceito pela classe dominada como uma indicação de prestígio social. É uma 'honra' e um 'privilégio' pertencer ao grupo de status dos pedreiros ou dos açougueiros, especialmente se considerarmos que o monopólio desta distinção deriva da 'apropriação de poderes políticos ou hieráticos.' (Weber, 1922:306). A importância estratégica que este tipo de distinção tem para a classe dominante é evidente.

Estabelecendo castas e grupos de status, a classe dominante neutraliza a luta de classes. Assim, alguns autores veem como uma diferença fundamental entre ambos a presença de conflito nas relações entre as classes, contra a ausência de conflito entre os grupos de status. Toennies afirma que 'os estados passam a constituir classes quando participam de ações hostis ou entram em guerra uns com os outros.' (1931: 12). Na verdade, grupos de status nunca chegam ao ponto de questionar a própria estrutura de classes. O máximo que fazem é participar de disputas locais ou privadas com outros grupos de status a fim de conquistar certos direitos ou limitar os direitos de outros.

O importante é ter em mente que o grupo de status é uma subdivisão de uma classe, não uma alternativa a ela. Mais precisamente, é uma subdivisão das classes, um escalonamento interno da classe dominante e da classe dominada. Classes sociais são aqui entendidas em seu sentido amplo como sendo derivadas da inserção de grupos sociais em relações de produção antagônicas. O grupo de status seria uma alternativa

à classe social se limitarmos este último conceito ao capitalismo. Esta concepção limitada de classe tem um certo fundamento histórico na medida em que as classes só apareceram em sua forma mais pura no capitalismo, mas não devemos perder de vista a natureza mais geral da classe e da luta de classes através da história.

No entanto, é possível que um grupo de status se torne uma classe. De um lado, é preciso que haja novas relações de produção, que colocarão o grupo de status numa posição estratégica; de outro, este grupo social, em consequência, teria de ganhar massa crítica, uma natureza universal e, finalmente, uma vocação tanto para o conflito como para a dominação. Marx e Engels são bastante claros acerca da transformação da burguesia de um grupo de status em uma classe quando afirmam que:

Pelo simples fato de ser uma classe e não mais um estado, a burguesia é forçada a se organizar não mais localmente, mas nacionalmente, e a dar uma forma geral a seus interesses comuns (1846:80).

Essa transformação ocorreu quando as relações de produção para as quais a burguesia serviu de veículo tornaram-se dominantes na sociedade, enquanto esta nova classe ia ganhando massa crítica e consciência de seus próprios interesses. A transformação do grupo de status burocrático em uma classe tecnoburocrática vem ocorrendo, através de um processo semelhante, na segunda metade do século vinte.

Assim, estados ou grupos de status não constituem uma alternativa à estrutura de classes, pois as classes sociais e os grupos de status são comuns a todos os modos de produção antagônicos, mas, num nível mais baixo de abstração, eles podem ser considerados como a alternativa feudal à estrutura de classes capitalista. É por isso que os grupos de status, quando contrastados com classes específicas no capitalismo, tornam-se uma ferramenta teórica útil. Essa ferramenta nos ajuda a compreender as diferenças históricas não apenas entre estruturas de classes pré-capitalistas e capitalistas, mas também entre estas últimas e a estrutura de classes específica do modo de produção tecnoburocrático. Enquanto a estrutura de classes é comum a todos os modos de produção antagônicos, cada modo estrutura as classes de uma maneira particular. Os grupos de status desempenharam um papel fundamental no feudalismo, enquanto no capitalismo as classes tendem a aparecer de uma forma pura; já no estatismo veremos que o conceito de 'camada' ou de 'estrato social' é essencial para compreender seu sistema de classes.

Como a teoria de classes precisa ser objeto de uma reavaliação no contexto do capitalismo tecnoburocrático, o papel da consciência de classe também precisa ser revisto. O processo da luta de classes envolve não apenas medidas concretas com vistas à organização e controle do estado, mas também a definição dos interesses de classe em termos ideológicos. Ideologias conservadoras ou revolucionárias são sistemas de crenças e valores politicamente orientados. São a expressão de interesses de classe, e seus proponentes procuram dotá-las de validade universal. Nesse quadro, a consciência de classe é um elemento importante, mas não necessário, da definição de classe. Todas as classes possuem sua ideologia respectiva, mas não necessariamente consciência de classe. A classe tecnoburocrática é dotada de consciência de classe, mas isto só é verdade na medida em que ela tem como projeto ou razão de ser o controle das grandes corporações e do Estado.

A consciência de classe seria um elemento necessário à definição de classe se fôssemos adotar o conceito de Lukács (1922), segundo o qual a consciência de classe não é a soma ou o denominador comum do que seus membros pensam, mas antes uma 'possibilidade objetiva'. Embora este conceito seja atraente na medida em que enfatiza a relação dialética entre as relações de produção e a consciência de classe, prefiro definir classe social aqui como um processo histórico concreto que se origina dessa relação dialética. A classe dominante sempre teve consciência de classe e exerceu seu poder não apenas através do controle dos meios de produção e do aparelho repressivo, mas também através da hegemonia ideológica, ao passo que a classe dominada não a possui, necessariamente. A fim de manter sua posição dominante, a classe dominante transmite sua ideologia à dominada através dos aparelhos ideológicos existentes na sociedade.

No período pré-capitalista, a religião era o principal aparelho ideológico. No capitalismo, essas funções foram desempenhadas pelas instituições educacionais, pelos partidos políticos, pela imprensa, pela televisão e pelo rádio. Se a classe dominante puder alcançar total hegemonia ideológica, ela poderá anular ou neutralizar a consciência da classe dominada. Por essa razão, o fato de uma classe dominada atingir algum grau de consciência é um fenômeno histórico recente, e ainda parcial. Ele surgiu com o capitalismo, tomando forma quando os trabalhadores passaram a se organizar em sindicatos e partidos políticos, e adquirindo estabilidade através da difusão das idéias socialistas e marxistas. No entanto, dado o sucesso do capitalismo em promover o desenvolvimento econômico e transferir os ganhos de produtividade para os trabalhadores sem colocar em risco uma taxa de lucro satisfatória, essa realização é parcial.

Assim, a consciência de classe não é um elemento essencial na definição de classe, se a classe a ser definida for a classe trabalhadora. No entanto, esta é uma classe real, que tem seus próprios interesses coletivos e sua própria ideologia em oposição à classe dominante. Mas não pode ser considerada um ator efetivo na história. Uma classe apenas se torna uma força histórica efetiva quando atinge algum grau de consciência de classe, organiza-se politicamente e luta pelo poder do Estado. Para Therborn (1980:60), a aceitação ou a resistência à exploração de classe não é essencial à definição da ideologia das classes dominadas. Uma classe puramente dominada é dotada de uma ideologia baseada nas idéias de autoridade e obediência. A luta de classes acontecerá mas, contrariamente às expectativas de Marx, não tenderá a ser revolucionária.

Nas sociedades pré-capitalistas a classe dominante era o único fator histórico efetivo. Setores da classe dominante disputavam o controle do Estado, mas só muito raramente a classe explorada participava dessas lutas. Ela pode ter se revoltado ou escapado, ou ainda ganho mais espaço político. O poder da classe dominante, no entanto, apenas sofre uma ameaça com o advento do capitalismo e da classe trabalhadora, precisamente porque a classe trabalhadora foi a primeira classe dominada a se tornar organizada e a desenvolver uma consciência de seus próprios interesses.⁴ O sucesso econômico do capitalismo, no entanto, não permitiu que essa ameaça se transformasse em revolução. Ao contrário, no capitalismo atual, a revolução se transformou cada vez mais numa alternativa irrealista.

3. O debate recente

Já nos anos 1980 a teoria marxista das classes sociais estava em plena crise. Em 1982 Luc Boltanski (1982: 91), um sociólogo que trabalhou com Pierre Bourdieu, publicou um grande volume sobre os administradores na França. Nesse livro, *Les Cadres*, ele faz uma análise em profundidade dos administradores que considera um “grupo social” que se autoconstruiu socialmente e assim alcançou razoável coesão (o que é correto), mas rejeita todas as estatísticas que demonstram o enorme crescimento da classe tecnoburocrática (na qual os *cadres* administradores estão no centro) para, assim poder rejeitar também a emergência de uma terceira classe social em termos ideológicos: “sabendo que a união das classes médias é uma arma contra o movimento operário, compreende-se o caráter encarniçado de debate sobre o peso relativo das classes médias: longe de ser um problema puramente “científico” ou “estatístico”, a tese da classe média constitui um problema maior das lutas ideológicas entre as classes.”⁵

A polarização entre duas classes sociais não correspondia minimamente à realidade, e embora a tese da luta de classes continuasse válida, estava claro que ela havia perdido qualquer sentido revolucionário. É nesse quadro que Erik Olin Wright (1985, 1989), usando como referência os trabalhos do “marxista analítico” John Roemer (1982), tenta renovar o pensamento “neomarxista” americano sobre as classes sociais. Para isso, usou o conceito de “posição de classe” para identificar determinadas profissões que estariam ao mesmo tempo em mais de uma classe social. Por outro lado, rejeitou um conceito de classe baseado em “dominação” ou poder, afirmando que o critério correto é o da “exploração”. Dessa forma, foi-lhe possível incluir uma classe média entre as duas classes sociais do marxismo – uma classe média cujos membros estariam em duas posições de classe, como exploradores e explorados, ao mesmo tempo. Graças a esse procedimento teórico Eric Olin Wright sentiu-se autorizado a concluir que

O conceito centrado na exploração fornece um meio muito mais coerente e persuasivo para se entender a posição de classe da “classe média” do que conceitos alternativos, tanto em sociedades capitalistas quanto em vários tipos de sociedades não capitalistas. A classe média deixa de ser uma categoria residual ou uma emenda relativamente ad hoc ao mapa de classes polarizado. Ao invés disso, as classes médias são definidas pelas mesmas relações [de produção] que definem as classes polarizadas. (Wright 1989: 41)

Apesar do debate que estas ideias causaram na época, em um momento em que o marxismo analítico parecia uma alternativa teórica válida, afinal elas não deixaram rastro. A afirmação que a nova classe média poderia ser compreendida teoricamente com auxílio da mesma relação de produção (o capital) que explica a classe capitalista é uma não-solução. Roemer e Wright deram-se conta que a organização era um conceito central em relação ao problema. Entretanto, ao invés de entendê-la como a relação de produção que explica a classe tecnoburocrática, como eu faço, Eric Olin Wright (1989: 16) se limitou a afirmar que “a organização – a condição de coordenação e cooperação entre produtores em uma situação de complexa divisão do trabalho – é um recurso produtivo em si mesmo”. A organização é mais do que isto: é a propriedade coletiva dos meios de produção pela nova classe média ou pelos profissionais.

Já no final do século XX, dado o acúmulo de evidências, a rejeição dos intelectuais de

esquerda, inclusive dos marxistas, à tese da terceira classe praticamente desapareceu. O crescimento do número de profissionais foi tão grande, sua presença em todos os setores da vida social se tornou tão grande que deixou de fazer sentido para os marxistas negar a emergência da tecnoburocracia. Um exemplo dessa mudança foi o livro de Alain Bihr (1989: 1) escrito com o objetivo de “demonstrar a existência no seio do modo de produção capitalista... de uma terceira classe, intermediária entre a classe capitalista e o proletariado”. Fernando Haddad (1998), discutindo o capitalismo contemporâneo, tomou como evidente o surgimento de uma nova classe.

Na mesma linha de pensamento, David Perrucci e Earl Wysong (2008: 141), ao discutirem a estratificação da sociedade americana atual, afirmam que a primeira característica distintiva do modelo que desenvolvem “é nossa visão que o sistema de classes que está surgindo está organizacionalmente baseado. Isto significa que a estrutura de classes está crescentemente organizada em torno e através de grandes estruturas e processos organizacionais que controlam recursos valiosos de caráter social e econômico”. Nesta matéria, porém, a análise teórica mais significativa foi a de dois marxistas franceses, Jacques Bidet e Gérard Duménil (2007), o primeiro, sociólogo, o segundo, economista. Nesse livro os dois fazem uma análise teórica da evolução do capitalismo semelhante à que fiz em meus ensaios dos anos 1970 e que mantive neste livro.⁶ Denominam a terceira classe “classe dos administradores” e afirmam que mercado e regulação se encarregam da coordenação econômica do sistema. Ora, o capitalismo dos profissionais é exatamente isso – uma sociedade na qual Estado e mercado, regulação e sistema de preços se completam na coordenação do sistema. Mas o mais interessante é que consideram essa classe portadora da “organização”, que, para eles, além de ser a capacidade do Estado e da classe tecnoburocrática de “regular” as atividades econômicas, é a relação de produção própria de uma sociedade tecnoburocrática como eu afirmo há muitos anos. Eles também chamam essa relação de “relação de administração”, mas o termo que mais usam é organização. E chamam de “administrativismo” o sistema econômico que dá origem à classe tecnoburocrática. Suas palavras:

A tese que aqui se sustenta é a de que existe uma relação específica de organização, potencialmente autônoma, que compartilha com o capitalismo o fato de que é portador de uma relação de classe. Em relação a isto nos parece mais adequado usar a expressão “relação de administração” ao invés de “organização”... Para fazer um paralelismo, propomos chamar de “administrativismo” (*cadrisme*) o sistema que corresponde à relação de administração, como se diz “capitalismo” a partir do “capital”. (Bidet e Duménil 2007:15)

Para dar conta da grande diversidade da classe trabalhadora no capitalismo contemporâneo eles usam uma expressão interessante: chamam-na de “classe fundamental”. Por outro lado, como na classe tecnoburocrática há mais do que administradores, mas de todos se requer competência profissional, eles sempre se referem à classe dos administradores também como a classe dos competentes. Para eles o capitalismo contemporâneo funciona a partir de dois polos: o polo do capital, onde estão os proprietários, e o polo da organização, onde estão os administradores e os competentes. As coincidências são, portanto, grandes. Ao serem adotadas por dois intelectuais de primeira linha elas são um sinal da força e da originalidade das ideias que venho desenvolvendo sobre o capitalismo contemporâneo e o surgimento da classe tecnoburocrática. Como Bidet e Duménil usei o método histórico e dialético,

não é surpreendente, portanto, que tenhamos chegado a conclusões semelhantes.

Em um livro posterior, Gérard Duménil, agora com seu companheiro de pesquisas de sempre, Dominique Lévy (2011: 73), em *The Crisis of Neoliberalism*, os dois economistas fazem uma análise amplamente documentada dessa crise. E para fazê-la, assinalam que “a distinção entre rendas do capital e salários não dão mais conta da complexidade das relações sociais no capitalismo contemporâneo” e, por isso, adotam um “uma configuração tripolar de classes na qual são distinguidas as classes capitalista, gerencial e popular”. Fundamentam sua conclusão no aumento da participação dos salários na renda das famílias mais ricas dos Estados Unidos. Entre 1950 e 1969, os salários representavam 29,3% da renda das famílias um por mil mais ricas cuja renda anual era superior a US\$ 2 bilhões por ano; entre 1980 e 2007, essa porcentagem subiu para 48,8%.

A proximidade das ideias, porém, limita-se à parte teórica. Quanto à parte política o acordo é menor. Para mim as três classes sociais não são “boas” ou “más”: elas são simplesmente as classes sociais que existem no capitalismo dos profissionais. Naturalmente, compartilho com Bidet e Duménil um *parti pris* pelos trabalhadores porque eles são a maioria e os mais pobres, mas não faço a mesma aposta política: a aposta na coalizão entre as classes fundamentais e os administradores e competentes. A coalizão progressista com a qual sempre apostei distingue os capitalistas ativos ou empresários dos inativos ou rentistas, e vê na aliança dos empresários com a classe tecnoburocrática e a classe trabalhadora o caminho para o desenvolvimento econômico, político, social e ambiental.

4. A nova classe e os estratos sociais

A condição essencial para a emergência de uma nova classe é o aparecimento das correspondentes relações de produção. A nova classe pode ter ou não consciência de classe, mas é essencial que ela não se confunda com os estratos sociais. Em princípio, nos modos de produção puros, temos apenas uma classe dominante e uma classe dominada: a 'classe média' vai corresponder aos setores menos ricos da classe dominante e aos setores mais ricos da classe dominada. Estão na primeira categoria os capitalistas de pequeno e médio porte, de um lado, e os trabalhadores especializados, de outro. Alternativamente, numa formação social mista, a classe média representará a emergência de novas relações de produção e das correspondentes relações sociais. A classe média tecnoburocrática que emerge no capitalismo tecnoburocrático se insere nesta segunda categoria.

Classes sociais são grupos sociais definidos pelos papéis que desempenham, dominantes ou dominados, dentro das relações de produção básicas da sociedade. Através do processo inerente de luta de classes, elas se tornaram os atores principais da história. De um lado, isso pode ser explicado pelo desenvolvimento das forças produtivas, que estabelece novas condições materiais para as relações de produção e, de outro, em virtude das lutas de classes que se originam da inserção de cada classe nas relações de produção e sua conseqüente consciência de classe. Portanto, para que uma nova classe possa se estabelecer, é essencial que ela participe das novas relações de produção que estão surgindo, que estas novas relações de produção sejam básicas para a definição de um novo modo de produção e que, como conseqüência, o novo

grupo social tenha tamanho ou massa crítica suficiente para formular um projeto histórico destinado a fazer dela no futuro a nova classe dominante.

A classe tecnoburocrática emergente que caracteriza o capitalismo tecnoburocrático atende plenamente a esses requisitos, como veremos mais adiante neste ensaio. Adianto apenas que num ensaio anterior (1977), discuti o conceito de classe em termos de modos de produção puros e não de formações sociais concretas. O modo de produção capitalista em sua forma mais pura (a da Inglaterra no século XIX) foi comparado com o modo de produção tecnoburocrático dominante na formação social soviética. Adotando esta estratégia, pude definir a relação de produção tecnoburocrática e identificar a tecnoburocracia como a classe dominante neste modo de produção.

Enquanto no capitalismo puro temos duas classes, a burguesia e os trabalhadores, e uma relação de produção correspondente, o capital, no modo de produção estatal puro temos também apenas duas classes, a tecnoburocracia e os trabalhadores, e uma relação de produção correspondente, a organização. O capital como uma relação de produção deixa de existir na medida em que desaparece a propriedade privada dos meios de produção. Ele é substituído por algo que costumo chamar de 'organização': a propriedade coletiva dos meios de produção pela nova classe profissional ou tecnoburocrática. Embora os tecnoburocratas não detenham, como os capitalistas, a propriedade legal dos meios de produção, assemelham-se a estes no sentido de que detêm o controle efetivo desses meios de produção. A diferença mais importante, no entanto, não se refere à propriedade legal, mas ao fato de que a propriedade capitalista é privada e individual, ao passo que, no modo de produção tecnoburocrático, a propriedade é coletiva. No sistema capitalista, cada capitalista ou possui diretamente os meios de produção ou uma parcela deles, seja diretamente na forma de ações, seja indiretamente na forma de créditos. Em contraste, os tecnoburocratas não podem dizer que possuem um negócio ou mesmo uma parte dele. Ao contrário, os tecnoburocratas detêm a organização burocrática na medida em que ocupam uma posição em sua hierarquia organizacional e usam os recursos da organização em proveito próprio.⁷

O capitalismo tecnoburocrático, sendo uma formação social mista, que permanece predominantemente capitalista mas compartilha de algumas características estatais ou tecnoburocráticas, é o meio de onde emerge a nova classe média: a classe tecnoburocrática ou profissional.

Uma questão fundamental na teoria das classes é 'a questão da classe média', que examinarei adiante. Por ora é suficiente dizer que, de acordo com a teoria de classes marxista, não existem classes médias. Evidentemente, Marx e Engels usaram a expressão 'classe média', mas esse era um modo de designar a burguesia, que estava no meio da estrutura social, entre a classe trabalhadora e a aristocracia latifundiária.⁸ Desse modo, Marx e Engels foram basicamente coerentes com seu próprio conceito de classe social, definida pelo papel que grandes grupos sociais desempenham nas relações de produção.

Os conceitos de camadas sociais ou de estratos sociais foram utilizados como sinônimos de classe por sociólogos funcionalistas. Eles consideram a classe social como uma questão de estratificação social que, de acordo com Talcott Parsons, é uma classificação hierárquica dos indivíduos de um sistema social particular. É o modo

como os indivíduos ocupam posições na estrutura social em termos de status. Nas palavras de Parsons:

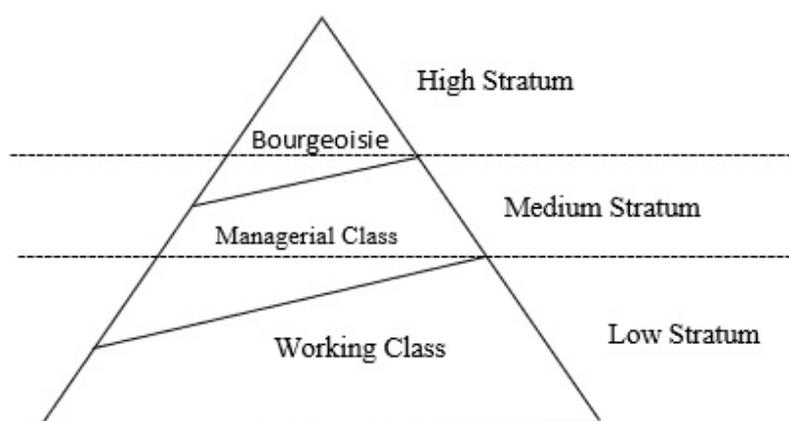
Estratificação social é encarada aqui como a classificação diferencial dos indivíduos que compõem um dado sistema social e seu tratamento como superiores e inferiores uns em relação aos outros em certos aspectos socialmente relevantes (1940: 841).

Se entendermos classes sociais como parte de um sistema de estratificação, o conceito de classe passa a não mais derivar das relações de produção. Ao contrário, ele se torna um mero expediente para a divisão hierárquica da sociedade em estratos, a fim de descrevê-la melhor. Também é possível, mais ou menos arbitrariamente, aumentar o número de estratos, como fez Lloyd Warner, de modo a ter uma classe alta-alta, uma classe alta-baixa, uma classe média-alta, uma classe média-baixa, uma classe baixa-alta e uma classe baixa-baixa (1941).⁹

Apesar disso, é importante destacar que o conceito de classe média não é meramente uma noção funcionalista. Ele foi utilizado por cientistas sociais com diferentes perspectivas teóricas, inclusive marxistas. Ele continua a ser usado porque é parte de nossa linguagem diária, além de servir frequentemente para descrever setores da sociedade razoavelmente bem definidos.

A rigor, é mais correto falar de estratos altos, médios e baixos, do que de classes altas, médias e baixas. Os primeiros constituem um critério de classificação social diferente do de classe e são válidos e úteis como ferramenta de análise sociológica. Poderíamos definir estrato como uma fatia da sociedade cortada horizontalmente de acordo com uma série de critérios que nos permitem estabelecer uma ordem hierárquica. Esses critérios mais ou menos arbitrários referem-se ao poder econômico e ao prestígio social dos indivíduos. Os sociólogos funcionalistas examinaram em profundidade as correlações existentes e inexistentes entre prestígio social e riqueza, ocupação, educação, raça e religião.

Figura 1: Estratos e Classes no Capitalismo Clássico



Os marxistas foram extremamente críticos da sociologia funcionalista. Não convém discutir tais questões aqui. Em vez disso, quero sugerir que o conceito de estrato social é um conceito útil para a análise social, desde que não seja confundido com o de classe, ou usado para substituir o de classe. Em segundo lugar, podemos utilizar o conceito de estratos sociais dentro de cada classe social, ou entre as classes sociais. Por exemplo: existe uma alta burguesia e uma média burguesia.¹⁰ Da mesma forma, podemos distinguir uma tecnoburocracia alta, média e baixa, bem como uma divisão hierárquica de trabalhadores composta de trabalhadores qualificados, semi-qualificados e não qualificados.

A Figura 1 mostra como podemos combinar os conceitos de classe social e de estrato social dentro de uma dada estrutura social. Este exemplo refere-se ao capitalismo puro ou clássico, no qual existem apenas duas classes: a burguesia e o proletariado.¹¹ O estrato superior consiste exclusivamente da burguesia, e o inferior é composto exclusivamente de trabalhadores. O estrato médio, embora principalmente formado pela burguesia, também inclui um grande número de trabalhadores especializados ou qualificados.

Dada a coexistência desses dois conceitos, é importante perguntar se o determinante primário da ação social e política é a identificação em termos de classe social ou de estrato social. Em outras palavras, precisamos saber até que ponto o fato de um trabalhador pertencer a um estrato médio tem peso suficiente para fazer com que ele adote uma ideologia e padrões de consumo burgueses ou tecnoburocráticos. A resposta a esta questão é provavelmente positiva, embora o trabalhador seja ainda fortemente influenciado por sua situação de classe. Desse modo, temos uma indicação muito clara de que os estratos sociais, embora expressamente distintos da classe, também servem como uma importante ferramenta de análise política e sociológica.

5. Perda de poder explicativo?

As classes sociais, no modelo de Marx, são atores privilegiados da história a partir da ideia da luta de classes. Entretanto, a partir dos anos 1980 houve um quase abandono do conceito de classe social pelas ciências sociais dominantes nas grandes universidades. A teoria de classes de origem marxista havia resistido bem a este tipo de ataque até os anos 1970, mas soçobrou diante da crise geral da esquerda e do marxismo dos anos 1970 que resultará na ascensão do neoliberalismo à condição de ideologia hegemônica. Uma razão objetiva para o declínio do interesse pelas classes sociais foi o surgimento de uma grande classe média profissional entre a classe capitalista e a classe trabalhadora. Esse fato embaralhou o conceito das classes e a tese da luta de classes. Uma segunda razão foi o forte aumento do individualismo, que levou a sociologia contemporânea a esposar, em relação à estrutura social, “uma tendência pesada, a da percepção de uma individuação crescente dos indivíduos nas sociedades ocidentais” (Catherine Bidou 2002: 114) A ciência política contemporânea, associada ao novo institucionalismo e à escolha racional, e a teoria política contemporânea de caráter normativo aproveitaram o surgimento da terceira classe e o aumento da individuação a oportunidade para substituir-se respectivamente à sociologia e à teoria social no papel de principal ciência e filosofia social. As classes sociais teriam perdido poder explicativo, e a sociologia e a teoria social teriam perdido relevância para a explicação do mundo moderno. Lemos, então, afirmações categóricas como a seguinte: “a última década testemunhou o abandono da teoria de

classes e de outros fundamentos do marxismo tradicional” (Uwe Becker 1989: 128). Por outro lado, as pesquisas eleitorais procuravam desvincular os votos dos trabalhadores nos partidos de esquerda, e viam nisto a confirmação da perda de poder explicativo das classes sociais.

Mas há outras razões, seja as de caráter ideológico, ou então as causas relativas ao que Pierre Bourdieu (1976) a luta dos intelectuais de cada área de conhecimento pelo “monopólio do conhecimento legítimo”. Não deixa de ser paradoxal que nos 30 Anos Neoliberais, em um período de forte aumento das desigualdades, que o interesse pelas classes diminuiu. Conforme assinala Louis Chauvel (2002: 117), “Esta suposta morte das classes sociais não nos permite compreender um fenômeno contemporâneo, e contribui mesmo para ocultá-lo: a persistência das *desigualdades* estruturais ligadas a posições hierárquicas”.

Aquela afirmação e estas pesquisas são equivocadas. As classes sociais perderam algum poder explicativo com a emergência da classe tecnoburocrática, mas muito menos do que se propõe. Jean-Noel Chopart e Claude Martin (2004: 11-12), analisando as pesquisas de Robert R. Alford (1967) e a literatura sociológica recente sobre a modernidade, sugeriram que o fenômeno teria na opinião dos críticos das classes sociais duas causas: a individuação social de acordo com a qual cada indivíduo definiria seu estilo de vida, e a emergência de outros fatores de clivagem social – o gênero, a etnia, as gerações – que pareceram mais relevantes do que as classes. Em consequência, as posições no mercado de trabalho teriam deixado de corresponder às classes sociais definidas por relações de produção. Mas os dois sociólogos não estão satisfeitos com essa abordagem. Pelo contrário, argumentam que o aumento das desigualdades torna necessário o retorno as classes sociais, que, aliás, já começa a ocorrer nos anos 2000, com a crise do neoliberalismo. E afirmam: “pode-se perceber que o anúncio do desaparecimento das classes sociais contribui implicitamente para mascarar a violência simbólica, as relações desiguais e a lógica de dominação que continuam visivelmente a estruturar nossas sociedades”.

As classes sociais continuam relevantes do ponto de vista político, mas há uma razão objetiva pela qual elas perderam relativamente poder explicativo. Em consequência do surgimento da classe média profissional, a estrutura social do capitalismo tecnoburocrático moderno tornou-se mais gradual, menos dicotômica do que a existente no capitalismo clássico. As classes sociais continuam sendo os atores principais da história. Capitalistas e trabalhadores continuam a agir de acordo com sua própria lógica: a lógica do lucro e da acumulação, no caso dos capitalistas; a lógica das demandas salariais, no caso dos trabalhadores e empregados; mas agora se tornava necessário também considerar a lógica dos altos ordenados, bônus e opções de compras de ações, no caso dos profissionais. A luta de classes e a consciência de classe continuam a ser fatores essenciais na história, mas a existência de uma ampla nova classe média entre capitalistas e trabalhadores dificultou a análise política, especialmente porque não se pode mais falar com a mesma propriedade que se falava em relação à burguesia e da classe trabalhadora sobre a “unidade” da classe tecnoburocrática. Um outro argumento para explicar a perda relativa de poder explicativo das classes sociais é sugerido por Ulrich Beck (1986: 91). Argumenta ele que na Alemanha a desigualdade econômica não diminuiu, mas houve um substancial aumento das condições econômicas dos trabalhadores: “em consequência da elevação do padrão de vida, as distinções de classe baseadas em status perderam sua base

tradicional, e processos de ‘diversificação’ e individuação de estilos de vida e concepções de vida foram colocados em movimento”. Em outras palavras, a camada média aumentou muito, e isto reduziu os conflitos de classe.

Outro fato histórico novo que ajudou a embaralhar o problema da identidade de classes está relacionado com as imigrações para os países ricos. Seus trabalhadores a perceberam como uma competição que provocava o rebaixamento de seus salários. Diante disso, enquanto os partidos de centro-direita defendiam a imigração em nome do desenvolvimento capitalista e os partidos socialdemocratas, em nome também da solidariedade humana, os partidos da extrema direita populista passaram a hostilizar as imigrações e os imigrantes – o que lhes valeu o apoio dos trabalhadores. Em muitos países europeus, o primeiro partido dos trabalhadores passou a ser o partido de extrema direita. Por outro lado, é importante considerar os conflitos entre setores dentro da classe dominante. Esses conflitos estão sempre acontecendo – principalmente o conflito entre o setor real da economia e o financeiro, ou então entre os capitalistas ativos e os rentistas. Estas divisões ocorrem principalmente quando a classe dominante é tão hegemônica que pode tolerar conflitos internos, e são uma das razões da importância das coalizões de classes ou dos pactos políticos na compreensão das relações entre sociedade e Estado.

Finalmente é preciso considerar a hegemonia neoliberal dos últimos 30 anos. Ela atingiu em cheio a academia. E foi marcada por um individualismo radical. Ora, interessava ao neoliberalismo desclassificar a teoria das classes e da luta de classes. Vê-la como superada. Por outro lado, esse individualismo tinha uma base na realidade. Ele aumentou pelo simples aumento da renda e do excedente econômico, e pelo aumento das oportunidades de cada indivíduo fazer seu projeto de vida. Dessa forma a individuação moveu-se para o centro do pensamento sociológico e contribuiu para a tese equivocada da perda de relevância das classes sociais para análise da política nas sociedades contemporâneas. Foi provavelmente já vendo o que estava ocorrendo que Bourdieu (1979: 113), em uma nota de rodapé de *A Distinção* adverte que “é preciso não a classe objetiva com a *classe mobilizada*”. Para classe objetiva nem sempre está mobilizada. Mas, quando está, “é o conjunto de agentes reunidos, com base na homogeneidade de suas características ou propriedades objetivadas ou incorporadas que definem a classe objetiva, em vista da luta destinada a salvaguardar ou a modificar a estrutura da distribuição das características objetivadas”. A hegemonia neoliberal não conseguiu, portanto, eliminar nem as classes nem as lutas de classes. As classes nem sempre estão mobilizadas, mas quando sentem necessidade e veem a oportunidade de se mobilizar, elas se manifestam.

Desde que no início os anos 2000, a hegemonia ideológica neoliberal entrou em crise, podemos assistir a um renascimento do interesse pelas classes sociais. Os títulos dos trabalhos de Geoffrey Evans, “Voto segundo classe social: de um obtuário prematuro a uma avaliação bem pensada” (1999), de Chopart e Martin, “Retorno das classes sociais ou amnésia social?” (2004), e do livro de Paul Bouffartigue, *O Retorno das Classes Sociais* (2004) assinalam esse retorno. Evans (1999: 4) que editou um livro contendo pesquisas sobre a relação entre voto e classe social concluiu, no capítulo introdutório do livro, que “a tese de um declínio geral da base de classe do voto nas sociedades avançadas é simplesmente errada”. Jean Lojkine (2005: 132) assinalou que, do ponto de vista político, ao invés de lamentar a diminuição da classe operária, é preciso somar a ela os empregados, e pensar em um “arquipélago salarial” marcado

por muitas contradições, mas que pode “fazer frente à ofensiva neoliberal”. François Dubet, por sua vez, baseando-se não em pesquisa mas na evidente existência de dominação e privilégio nas sociedades modernas e na natureza de classe desse fato concluiu:

Eu creio que é preciso defender a noção de classe porque ela indica a força e os mecanismos de dominação social. Não obstante a pluralidade dos atores sociais, a sociedade de massas e a multiplicidade das clivagens e dos registros de desigualdade, de idade, de sexo, de etnia... as relações sociais continuam marcadas pelos princípios de dominação que não se reduzem ao jogo dos diversos poderes. (2004: 33)

6. Segunda Revolução Industrial

A transição do capitalismo clássico para o tecnoburocrático começa pela Segunda Revolução Industrial. Desde o início do século XIX os países em ricos vinham conhecendo um desenvolvimento tecnológico sem precedentes. O ritmo das descobertas científicas aplicáveis à produção aumentava. Entretanto, no último quartel do século XIX, a partir do motor a explosão, do domínio da eletricidade pelo homem e do desenvolvimento da linha de montagem e d produção em massa, desencadeou-se a segunda revolução industrial. Entramos em um processo de aproveitamento das virtualidades dessa nova fonte de energia que parecem inesgotáveis, não só devido a sua enorme força, mas também devido a sua imensa maleabilidade. A eletricidade e a substituição da máquina a vapor pelo motor elétrico multiplicaram muitas e muitas vezes os resultados do trabalho, a produtividade. Além disso, a eletricidade, graças à sua qualidade de meio extremamente sensível de controle, permitiu o surgimento do automóvel, dos aviões, do rádio e de televisão, e, no último quartel do século XX, possibilitou a eclosão de uma Terceira revolução industrial: a revolução da informática e da internet. Por outro lado, a tecnologia da linha de montagem e da administração “científica” do trabalho facilitará o surgimento da produção em massa, a formação de imensas empresas organizadas burocraticamente, e a configuração de uma sociedade de consumo de massa.

O desenvolvimento em ritmo geométrico do conhecimento técnico a partir do domínio do homem sobre a eletricidade foi tornando esse conhecimento técnico cada vez mais importante dentro do processo de produção. Enquanto nos primórdios da primeira revolução industrial as máquinas eram simples imitações dos processos de produções humanas e manuais, e as técnicas produtivas eram simples, de forma que trabalhadores com instrução elementar eram capazes de dominá-las, após a segunda revolução industrial as máquinas e o seu controle tornaram-se complexas. Para construí-las e manejá-las agora não basta o velho mecânico prático, que aprendeu sua profissão no próprio trabalho. Muitas vezes nem mesmo engenheiros formados em cursos superiores são mais suficientes. Para controlar a tecnologia mais moderna são geralmente necessários engenheiros e cientistas altamente especializados, que realizaram um ou mais cursos de pós-graduação. Mas mesmo esses homens não têm condições, sozinhos, de construir ou operar as novas máquinas, tão complexas são elas. Este deverá ser o trabalho de equipes de profissionais. A diferença fundamental entre a tecnologia “mecânica” da primeira revolução industrial e o sistema de produção em massa da segunda revolução industrial está no fato de que a primeira foi apenas longinquamente apoiada no desenvolvimento científico, enquanto que a segunda já estava inteiramente baseada no desenvolvimento da ciência. Resulta daí

uma complexidade muito maior para a tecnologia elétrica em relação à tecnologia mecânica, cujas bases tradicionais eram ainda predominantes. A eletricidade e o motor a explosão que ela possibilita é o elemento de ruptura da segunda revolução industrial. Seu papel é revolucionário. Não só porque irá possibilitar um enorme aumento da produtividade do trabalho e um extraordinário desenvolvimento das técnicas de comunicação, como também porque conduzirá o desenvolvimento tecnológico a uma crescente complexidade. Esta crescente complexidade da tecnologia, exigindo o trabalho de equipes de profissionais e cientistas altamente especializados, está na base da transformação do conhecimento técnico em fator estratégico de produção. O monopólio desse conhecimento por um grupo de profissionais, cuja oferta é naturalmente limitada, apesar de todos os avanços e da massificação da educação nas sociedades industriais, vai naturalmente aumentando o poder desses profissionais. Além do fato de se tornar cada vez mais complexa, a tecnologia torna-se cada vez mais importante dentro do processo de produção. Isto foi sempre claro para os grandes economistas. Foi claro para Adam Smith, foi mais claro ainda para Marx, tornou-se evidente com Schumpeter e com os economistas estruturalistas do desenvolvimento como Rosenstein-Rodan, Ragnar Nurkse, Raul Prebisch Celso Furtado e Albert Hirschman, que escreveram seus principais trabalhos em meados do século XX, e pela primeira vez apareceu no pensamento neoclássico com o modelo de Solow (1956).

Ficou claro que a diferença entre trabalho não qualificado e trabalho especializado não é meramente de grau. A simples acumulação de capital, sem que novas técnicas fossem introduzidas e novas competências se mostrassem necessárias, pouco desenvolvimento provocaria. Ao invés, o desenvolvimento econômico resulta da incorporação da nova tecnologia à acumulação de capital, da maior qualificação da mão de obra necessária para operar as novas técnicas, e da industrialização ou, mais genericamente, da mudança da força de trabalho para setores industriais com valor adicionado per capita mais elevado. E resulta aumento da produtividade e dos salários médios.

A terceira classe, a classe tecnoburocrática, surge assim nas sociedades capitalistas, a partir da segunda revolução industrial e da transformação do conhecimento em fator estratégico de produção, e, como veremos no próximo capítulo, da revolução organizacional, ou seja, do fato de que com a segunda revolução industrial a unidade básica de produção deixa de ser familiar para se tornar organizacional.

7. O novo estratégico de produção

A constatação do surgimento de um novo fator estratégico de produção em substituição ao capital foi originalmente feita por John Kenneth Galbraith (1967). Ele mostrou que o capitalismo tornou-se o sistema dominante no mundo quando, com a revolução industrial, o capital substituiu a terra como fator estratégico de produção. Em um segundo momento histórico, devido ao imenso progresso tecnológico, o conhecimento técnico substituiu o capital no papel de fator estratégico de produção. Em consequência, o capitalismo clássico e sua classe dirigente foram sendo substituídos pela “tecnoestrutura”, ou, na minha linguagem, pelo capitalismo tecnoburocrático ou dos profissionais. Inicialmente Galbraith mostra porque o capital foi perdendo seu caráter estratégico:

O último capítulo mostrou que no sistema industrial, embora o capital seja usado em grandes quantias, é, pelo menos em tempo de paz, mais abundantemente oferecido. A tendência a um excesso de poupanças e a necessidade de uma estratégia de compensação por parte do Estado é um aspecto firmado e bem conhecido da economia keynesiana. As poupanças, já vimos, são fornecidas a si mesmas pelas empresas industriais como parte de seu planejamento. Há um alto grau de certeza quanto à sua disponibilidade, porque este é o propósito do planejamento. (1967: 66)

A relativa *abundância* de capital nos países desenvolvidos originou-se, em primeiro lugar, do fato de que os investimentos (ou seja, a procura de capital) serem com frequência menores do que a poupança (ou seja, a oferta de capital). Esta tendência não é meramente conjuntural, como um analista apressado da obra de John Maynard Keynes poderia concluir, mas é uma tendência intrínseca ao sistema econômico capitalista. E ocorre mesmo em países de renda média, como é o caso do Brasil ou da Argentina, em que já tenha surgido um subsistema capitalista relativamente integrado. Sua causa fundamental está relacionada com a tendência à *concentração* de renda, ou seja, ao aumento da participação dos lucros na renda mais que proporcional ao dos salários devido à oferta ilimitada de mão-de-obra (Arthur Lewis 1954). A própria distribuição desigual da renda, sempre presente dentro do sistema, independentemente da fase do ciclo econômico em que nos encontremos, dificulta a perfeita absorção do grande excedente econômico produzido pela economia industrial, tornando relativamente abundante o capital disponível na sociedade. Em segundo lugar, o acesso ao capital está sob o controle das próprias empresas. Ao contrário do que pressupunha toda a teoria econômica tanto neoclássica como keynesiana, o mercado de capitais tem importância secundária na capitalização das empresas. Em geral, mais de três quartos do capital investido pelas empresas provém de seus lucros retidos, são resultado de autofinanciamento. Nesses termos, as empresas não só dispõem de capital em relativa abundância e sob controle de suas administrações, como também os acionistas perdem grande parte de sua importância como supridores de capital. Um terceiro argumento poderia ter sido adicionado para justificar a relativa abundância do capital na sociedade industrial moderna: as inovações poupadoras de capital. As inovações tecnológicas não são simplesmente poupadoras de mão-de-obra por produto produzido. Grande parte delas são também *poupadoras de capital* por produto físico produzido. Muitas máquinas modernas não só poupam mão-de-obra, mas em adição ainda apresentam uma relação produto físico/custo da máquina, ou seja, uma relação produto-capital mais alta. Em casos extremos, mas não raros, a alta sofisticação tecnológica incorporada na nova máquina permite que sua produção aumente enquanto que seu custo se reduz em termos absolutos. Foi o que ocorreu, por exemplo, com os computadores de terceira geração, em comparação com os de segunda geração. Nesses termos, seja porque a poupança tende a ser maior que os investimentos, só se equalizando a *posteriori*, seja porque a grande maioria do capital das em presas é resultado de autofinanciamento, seja porque as inovações tecnológicas vão adquirindo caráter crescentemente poupador de capital, este vai perdendo seu caráter estratégico e os capitalistas vão perdendo importância e poder dentro do sistema.

A perda de importância de capital, porém, é um fenômeno relativo. Só faz sentido na medida em que outro fator de produção começa a se tornar estratégico. Ora, o surgimento de um novo fator estratégico, que vem ganhando uma importância crescente no processo de produção das chamadas sociedades industriais modernas, é

um dos fenômenos mais significativos do século XX. Este novo fator estratégico é o *conhecimento técnico, organizacional e comunicativo*. Hoje, sem dúvida, ele já supera em importância ao capital (o qual vai deixando, portanto, de ser estratégico, não obstante continue sendo essencial, como também o são a terra e o trabalho não qualificado). Galbraith (1967: 67) diz inicialmente “esperar” que isto aconteça, mas logo em seguida ele passa para a constatação do fato: “Na verdade, isto já aconteceu... É um acontecimento dos últimos cinquenta anos e ainda está ocorrendo”.

Como evidências de sua tese, Galbraith cita a perda de poder dos acionistas, o caráter inexpugnável das diretorias de administradores das grandes empresas profissionalizadas norte-americanas, a perda de prestígio dos grandes capitalistas e de Wall Street, a crescente procura de talentos para as indústrias, e o crescente prestígio da educação e dos educadores. Galbraith está, evidentemente, tomando como modelo de sua análise a sociedade capitalista norte-americana em processo de transformação.

A distinção entre capitalistas e profissionais com base na tese de que estes pretendem ter “o monopólio do conhecimento técnico, administrativo e comunicativo” é naturalmente questionável. O moderno empresário capitalista não é apenas aquele que tem crédito e disposição para assumir riscos; ele deve ter também o conhecimento para que possa realizar seu papel precípua: inovar. Sua legitimidade, portanto, deriva também do conhecimento, e principalmente de sua capacidade de assumir riscos e inovar. É o capitalista rentista que deriva sua renda apenas do capital. Ao definir o empresário Joseph Schumpeter (1911) diz que seu “capital” não é a propriedade dos meios de produção, mas é o crédito de que dispõe – é a capacidade do empresário de obter crédito para financiar sua inovação.

Assim, desde a Segunda Revolução Industrial, vimos o capital deixar de ser estratégico, enquanto que outro fator, o conhecimento técnico e organizacional, assumia esse caráter. A tecnologia, incorporada nos demais fatores de produção, sempre existiu. O explosivo desenvolvimento tecnológico a partir da revolução industrial, porém, implicou em um salto qualitativo. A tecnologia deixou de ser um mero apêndice, deixou de ser uma mera roupagem de que se revestiam a terra, o trabalho e capital, para ganhar uma vida e uma massa própria. A técnica tornou-se não apenas mais complexa, não apenas mais decisiva no processo de desenvolvimento econômico, não apenas o novo fator estratégico de produção, mas tornou-se o fenômeno dominante da época em que vivemos. A técnica incorporou-se de tal forma na vida do homem moderno a ponto de adquirir um papel preponderante na determinação de nossa própria vida.

Jacques Ellul (1954), em um trabalho pioneiro a respeito do problema, mostra como a técnica tomou conta do mundo moderno, transformando-se no principal elemento configurador de nossa civilização. Temos duas formas alternativas de encarar a técnica. Segundo uma concepção otimista, podemos imaginar a técnica como um elemento neutro, que sempre existiu em todo o transcorrer da história, e que é utilizado pelo homem livremente, de acordo com sua própria vontade. Segundo essa alternativa a técnica seria um mero elemento entre o homem e seus instrumentos de produção. Seria a forma pela qual o homem fabrica e utiliza seus meios de produção. Esta técnica estaria sempre evoluindo através da história, mas sob o controle da vontade humana, à qual a técnica estaria subjugada. A alternativa era considerar a técnica como possuindo autonomia em relação ao homem que a cria e como sendo portadora de características objetivas que, longe de torná-la valorativamente neutra, a

transformavam em um elemento decisivo no processo da história. Jacques Ellul opta pela segunda alternativa. Não se trata, porém, de uma opção abstratamente tomada. A opção parte de uma análise histórica do problema. Se sempre a técnica existiu, nem sempre ela teve a importância que hoje tem. Inicialmente as técnicas se confundiam com a magia. Todos os atos produtivos das sociedades tradicionais estão carregados de elementos mágicos, conforme já foi exaustivamente demonstrado em estudos antropológicos. Aos poucos, as técnicas foram evoluindo e escapando de suas conotações mágicas. Conservam, todavia, uma característica básica: eram tradicionais. As técnicas de produção transmitiam-se de pais para filhos sem maior crítica. Sua legitimidade estava baseada na tradição, no fato de que as gerações passadas sempre assim haviam agido. É só a partir do início da Idade Moderna, com o advento do capitalismo comercial, e particularmente depois da revolução industrial, que as técnicas vão perdendo seu caráter tradicional para ganhar características racionais. As técnicas começam, então a se desenvolver em um ritmo incrivelmente mais acelerado do que no tempo das técnicas mágicas ou das técnicas tradicionais. O desenvolvimento da técnica passa a realizar-se em progressão geométrica. Nesse momento assistimos àquele fenômeno que Marx e Engels chamaram de mudança de quantidade em qualidade. O simples desenvolvimento quantitativo da técnica implicou, afinal, em uma mudança qualitativa. E em decorrência disto, conforme observa Jacques Ellul (1954: 81), “o fenômeno técnico atual quase nada mais tem em comum com o fenômeno técnico até os tempos modernos”.

A técnica, através de seu desenvolvimento quantitativo, dá, afinal, um salto qualitativo. Ganha massa e sentido próprios. Universaliza-se, torna-se autônoma em relação aos próprios homens, transforma-se no principal agente configurador da sociedade em que vivemos, progride sempre, de forma necessária e em ritmo geométrico, e, de mera servidora do homem, vai se transformando em sua tirana. Ainda nos termos de Jacques Ellul, que define o problema de forma dramática, “eis então a espantosa reviravolta a que assistimos: vimos que ao longo de todo o curso da história, sem exceção, a técnica pertenceu a uma civilização; era um elemento da civilização, englobada em uma multidão de atividades não técnicas. Atualmente a técnica englobou todas as civilizações” (1954: 130). Transformou nossa civilização em uma civilização técnica.

A técnica, portanto, transformou-se não apenas no novo fator estratégico de produção, mas no próprio elemento definidor do mundo em que vivemos. O homem desenvolveu a técnica, criou seu pequeno monstro; este cresceu, tornou-se independente, e acabou engolindo seu próprio criador. Inicialmente a técnica, embora não chegasse a ser um elemento acidental, era um elemento secundário que modificava o trabalho e o capital. O desenvolvimento tecnológico, porém, foi de tal monta, a técnica difundiu-se de forma tão abrangente que a técnica ganhou tal poder sobre os homens, e o desenvolvimento tecnológico ganhou tal autonomia em relação aos próprios homens, que ocorreu o salto qualitativo. A técnica assumiu realidade em si mesma. Tornou-se um fator de produção independente, como o trabalho ou o capital. Ou melhor, tornou-se o fator mais importante, relativamente mais escasso, tornou-se o fator estratégico de produção do nosso tempo. Mais ainda do que isso, a técnica tornou-se o elemento principal a configurar a infraestrutura econômica, e a superestrutura cultural das sociedades industriais modernas.

8. As organizações burocráticas

Além de relacionada com a Segunda Revolução Industrial e o surgimento do conhecimento como novo fator estratégico de produção, a emergência da classe tecnoburocrática está associada à Revolução Organizacional – à substituição das empresas familiares por *organizações burocráticas* no papel de unidades fundamentais de produção. Para compreender este fato, discutirei nesta seção o conceito de organização burocrática, que pode ser definido simplesmente como a sociedade organização racionalmente com vistas à produção de bens e serviços. As diferentes formas de organização burocrática no modo asiático de produção ou nos impérios antigos, no Estado liberal e no Estado do bem-estar social sugerem que o conceito de organização burocrática assume quatro formas históricas: a organização burocrática *asiática* caracterizada pela administração teocrático-militar; a organização burocrática *patrimonialista* caracterizada pela confusão entre o patrimônio público e o privado; a organização burocrática *weberiana* ou em sentido estrito que é definida pela administração racional-legal ou burocrática e foi genialmente definida por Max Weber; e a organização burocrática *gerencial* ou tecnoburocrática que é própria do capitalismo dos profissionais que se configura a partir do século XX: supõe a administração burocrática que se contenta em ser efetiva, em alcançar o fim visado, mas se caracteriza pela administração gerencial que busca de forma mais flexível a eficiência: alcança o fim visado com menor custo.¹² O burocrata asiático assim como o patrimonialista participa da classe dominante e com ela tende a se confundir; o burocrata weberiano localiza-se principalmente na organização ou aparelho do Estado, e é subordinado ou assessor do capitalismo; o profissional ou tecnoburocrata emerge nas organizações empresariais, e volta a ser parte da classe dominante, mas associado aos capitalistas.

Por que a organização se tornou uma forma de propriedade e um tipo de sistema social tão importantes no capitalismo dos profissionais? Uma explicação que se tornou muito influente no último quartel do século XX foi a explicação novo-institucionalista de Ronald Coase (1937). Ele explicou este fato com base no conceito de “custos de transação”. Segundo ele, toda sociedade é caracterizada por um sistema de trocas e, portanto, por alguma forma de mercado. Existem, porém, custos para que determinadas transações ocorram no mercado que podem ser menores do que o custo de realizá-las dentro de uma organização. Por isso existiriam as organizações. Ainda que se trate de uma maneira engenhosa de explicar as organizações, ela não explica por que as organizações só se tornaram fundamentais para a produção no século XX. O método hipotético-dedutivo por ele usado é inadequado para ciências substantivas como são as ciências sociais para os quais o método correto é o empírico ou histórico. Além disso, essa explicação é fortemente ideológica, e passou a ser um dos fundamentos do pensamento neoliberal, porque está baseada em pressuposto quase religioso: “no princípio era o mercado”. Ora, o mercado é uma instituição socialmente construída. Aprendemos que no princípio era Deus; talvez nem isto seja verdade, mas é mais razoável do que dizer que no princípio era o mercado.

Fazem mais sentido as explicações de caráter histórico. As organizações nasceram das duas revoluções industriais, do enorme aumento da produção, e das economias de escala cada vez maiores proporcionadas por métodos de gestão cada vez mais competentes beneficiados pelo avanço da tecnologia da informação e da comunicação. E surgiram também da vontade de *poder* de seus dirigentes. Há muitas

atividades que necessitam uma escala mínima superior à empresa ou à unidade familiar para serem minimamente eficientes e competitivas. Por outro lado, a organização é um sistema de poder hierárquico. Quanto maior for a organização, maior será o poder de seus dirigentes no topo, e maiores serão os poderes de todos os demais administradores porque maiores serão os postos de direção disponíveis para eles. O capitalista ativo ou empresário também deseja poder, mas este está subordinado ao objetivo riqueza. Já para o profissional a riqueza é também importante, mas o que interessa mesmo é o poder. Por isso, enquanto o capitalista acumula capital, o profissional expande a organização.

Para compreender as organizações, uma melhor alternativa à visão de engenheiro implícita na administração científica taylorista que transformou a organização em uma máquina, ou à proposta do novo institucionalismo econômico que a transformou em um mecanismo para economizar custos de transação, é a teoria sociológica das organizações de Max Weber. Nos Estados Unidos, que Talcott Parsons introduziu na literatura sociológica norte-americana, e após os estudos de Hawthorne, conduzidos por Elton Mayo nos anos 20, a teoria das organizações passou a se constituir em uma área de confluência entre a sociologia e a economia.¹³ Para compreender as organizações e como os administradores e trabalhadores nelas se comportam e são motivados, a teoria das organizações abandonou a engenharia e as perspectivas orientadas para a economia e incorporou teorias emprestadas da sociologia e da psicologia social, ao mesmo tempo que a racionalidade burocrática ou instrumental continuava a ser seu traço essencial.¹⁴

As organizações se tornaram a unidade de produção dominante nas sociedades modernas porque se revelaram historicamente mais eficientes do que as unidades familiares. O argumento segundo o qual os custos de transação internos são menores do que os custos de transacionar no mercado é tautológico; é a mesma coisa que dizer que a organização é mais eficiente do que o mercado. O que interessa saber é por que os custos de transação são cada vez menores em grandes organizações, e a resposta para isso são as economias de escala, as quais dependerão do bem produzido, do tipo de tecnologia e do tipo de administração historicamente adotados, ou, em outras palavras, das economias de escala envolvidas que variam no tempo, tendo, nos últimos 50, aumentado devido à tecnologia da informação. As organizações são um tipo de sistema social deliberadamente orientado para cumprir objetivos, no qual a racionalidade instrumental é predominante. Na sua qualidade de organizações formais ou burocráticas, elas são o produto de decisões racionais de profissionais, ou, nos termos de James March e Herbert Simon, do “comportamento administrativo” que é exercido a partir de uma “racionalidade limitada.”¹⁵ Como se trata de um sistema onde o todo é maior do que a soma de suas partes, não é possível reduzir as organizações a decisões de agentes individuais, como presume a escola da escolha pública e o novo institucionalismo e limitar a motivação de trabalhadores e administradores a incentivos materiais, embora sua importância não possa ser ignorada.

Com relação aos incentivos, há um consenso geral sobre a importância dos incentivos não econômicos ou sociais. Como observa Amitai Etzioni (1964: 32), a escola de relações humanas descobriu que a eficiência e a racionalidade das organizações não depende da capacidade física, mas da “capacidade social” dos trabalhadores, e que as recompensas não econômicas desempenham um papel central na determinação de sua motivação e felicidade. Chester Barnard (1938), que, juntamente com Elton Mayo,

pode ser considerado o fundador da teoria das organizações, insistia na importância da cooperação e dos incentivos morais nas organizações. Em um trabalho que é hoje um clássico na área, Abraham Maslow (1943, 1970) propõe uma hierarquia de motivações, começando com a auto-realização no trabalho, continuando com a autoestima derivada da autonomia e da responsabilização na execução de tarefas, a participação no grupo social e a segurança oferecida pela organização, e terminando com a motivação ‘fisiológica’, que inclui incentivos salariais e monetários. A ênfase dada por Mayo e Barnard aos fatores de cooperação na motivação para o trabalho foi mais tarde criticada como excessiva pelos teóricos das organizações, mas a ideia geral não foi colocada em cheque. Embora o poder seja a motivação básica do profissional, é impensável reduzir o sistema de incentivos de uma organização a incentivos egoístas de ganhos materiais e promoção na carreira.

A preocupação central é compreender as organizações como um sistema social sob vários ângulos ou perspectivas. Gareth Morgan (1986) propõe que as organizações possam ser vistas por meio de uma combinação de oito metáforas: organizações como máquinas, como organismos, como o cérebro, como culturas, como sistemas políticos, como prisões psíquicas, como fluxo e transformação, e como instrumentos de dominação. A maioria das organizações são sistemas sociais vivos e dinâmicos, compostos de ativos econômicos e financeiros, processos e tecnologias, e ocupadas predominantemente por homens e mulheres dotados de motivos egoístas e altruístas ou sociais, e com visões contraditórias, de amor e ódio, em relação à organização onde trabalham.¹⁶ Através de um processo que Max Pagès et al. (1986) chamam de ‘mediação’, temos a combinação contraditória, dentro de cada organização, dos privilégios ou vantagens oferecidos para motivar os funcionários, com as restrições ou coerção a eles impostas pela organização. Os administradores privados como os públicos administram a organização como se ela fosse sua propriedade. Seus “adversários” nas organizações privadas são os empresários, enquanto que no aparelho do Estado são os políticos. Mas para tanto uns quanto outros, o objetivo fundamental é a expansão da organização.

9. A gestão das organizações burocráticas

A gestão das organizações burocráticas pode ser burocrática ou então gerencial. Ela começou burocrática no seio do aparelho do Estado ou administração pública, transformou-se em gerencial nas empresas privadas a partir dos anos 1910, e esta transformação começou a atingir a administração pública a partir . tecnoburocracia pode ser entendida como uma forma mais moderna e mais ampla de burocracia – como uma organização gerencial – e pode ser relacionada com a administração gerencial ao invés da administração burocrática. A autoridade do profissional é também racional-legal, mas a legitimação jurídica cede espaço para a legitimação técnica.¹⁷ A eficiência da organização é colocada como objetivo maior. A competência técnica deixa de ser reconhecida principalmente em termos de exames e diplomas juridicamente definidos, como acontece no modelo weberiano, para depender mais do desempenho efetivo do profissional e de sua capacidade de agir com autonomia e atingir as metas contratadas com seus superiores. Enquanto a administração burocrática tende facilmente para a rigidez tendo como base regulamentos rígido, o princípio hierárquico da unidade de comando e a centralização administrativa, a administração gerencial é muito mais flexível: privilegia objetivos em relação a meios, abandona o princípio da unidade de comando para apoiar-se no

modelo matricial ou funcional-descentralizado no qual a autoridade de linha é combinada com a autoridade funcional de várias maneiras, vale-se da competição por excelência e do controle social para tornar os gestores responsabilizados perante seus superiores e, no caso da administração pública, perante a sociedade. O sistema decisório tende a descentralizar-se. Surgem comitês que se encarregam da tomada de decisão e de coordenação das atividades. Não existe uma carreira rígida para os profissionais, e suas funções vão sendo definidas em função das necessidades do sistema e de suas características pessoais. Procura-se assim reduzir a impessoalidade da organização burocrática, aumentar o nível de participação dos administradores no processo decisório, e assim aumentar a eficiência do sistema. Há um pressuposto de eficiência e competência técnica no profissional e na organização burocrática gerencial, mas isto não significa que ela seja necessariamente eficiente. Esse pressuposto pode ser muitas vezes uma simples forma de legitimação do poder, sem base efetiva na realidade.

As organizações gerenciais nasceram no setor privado, inicialmente nos Estados Unidos, nas grandes empresas automobilísticas. Desde o final do século XIX essas empresas vinham procurando adotar as políticas desenvolvidas pelas organizações estatais. Os trabalhos de Henri Fayol tinham essa natureza. Entretanto, seus dirigentes, entre os quais Alfred Sloan da General Motors e Henry Ford logo perceberam que o sistema era ineficiente, e passaram a flexibilizá-lo de várias maneiras. Enquanto isso, as organizações públicas continuavam presas ao modelo burocrático. Um modelo que era aceitável para um pequeno Estado liberal, que correspondia a cerca de 7% do PIB, e se limitava a garantir a ordem interna e defender a nação contra o inimigo externo. Quando o tamanho do Estado se multiplicou por cerca de seis na segunda metade do século XX com a transformação do Estado liberal no Estado do bem-estar social, o modelo burocrático de administração revelou sua rigidez e ineficiência. Afinal, nos anos 1980, começaram as reformas da gestão pública, inicialmente na Grã-Bretanha, na Nova Zelândia e na Austrália. Hoje a maioria dos países ricos já adotaram em menor ou maior grau a reforma gerencial. Entre os países em desenvolvimento o Brasil e o Chile foram os primeiros a começar a reformar seu Estado nessa direção. Iniciada em 1995 a reforma gerencial brasileira continua a prosperar, principalmente ao nível dos Estados e dos grandes municípios, porque é neles que a gestão moderna é mais necessária.

Como a reforma burocrática, a reforma gerencial dura 30 a 40 anos para poder ser considerada razoavelmente completa. Na verdade, nunca se completa. Trata-se, porém, de uma reforma inevitável se considerarmos que a transição do Estado liberal para o Estado do bem-estar social e democrático é também inevitável. Ora, tudo indica que o Estado do bem-estar social é uma decorrência necessária da democracia no quadro do capitalismo. É a forma mais eficiente de reduzir a desigualdade e aumentar a segurança dos cidadãos e suas famílias. Substituir esses grandes serviços de consumo coletivo por aumento de salários e provisão privada desses serviços é muito caro, de forma que os cidadãos exigem e a sociedade aceitam que o Estado construa grandes sistemas de previdência social, educação e saúde pública. Ora, esses serviços são necessariamente o caros, correspondem a uma percentagem importante do PIB, e, por isso, precisam ser administrados de forma eficiente. Principalmente graças à adoção do modelo das “organizações sociais” – organizações públicas não-estatais contratadas pelo Estado para realizar os serviços sociais e científicos que a sociedade considera deverem ser oferecidos de forma pública – essa eficiência é

alcançada. A reforma gerencial empreendida pela alta burocracia pública profissional em cada país torna-se assim uma condição de sua própria legitimidade e, mais cedo ou mais tarde, é adotada.

10.A revolução organizacional

Da mesma forma que a transição da produção artesanal para as unidades de produção manufatureira definiu a revolução industrial, a transição das unidades familiares de produção para as organizações definiu a “revolução organizacional”.

Tão importante quanto a revolução tecnológica que caracterizou a Segunda Revolução Industrial foi a Revolução Organizacional – a transformação das organizações burocráticas na unidade de produção básica das sociedades modernas em substituição às unidades de produção familiares. Durante todo o período pré-industrial e durante quase um século depois da revolução industrial na Inglaterra, as organizações burocráticas tinham um papel secundário dentro do sistema social. Prevalciam tipos de sistema social tradicionais, não-rationais, como a tribo, o clã o feudo, a corte, a unidade de produção familiar, seja ela artesanal, agrícola, ou mesmo industrial dos primeiros tempos, em que a tecnologia era simplesmente mecânica. Na medida em que a tecnologia não o exigia, não se constituíam organizações burocráticas. Há algumas exceções clássicas. No Egito dos faraós e na China dos mandarins chegaram a se constituir burocracias estatais expressivas. A Igreja Católica é um célebre exemplo de burocracia multissecular. Os aparelhos dos primeiros estados-nação surgidos nos séculos XVII e XVIII, inclusive seus exércitos, são também exemplos de burocracias clássicas. Este quadro mudará completamente a partir da revolução capitalista, ou seja, a revolução nacional e industrial, na Inglaterra, e, um século depois, a revolução organizacional. Não foi por acaso que Max Weber desenvolveu o conceito de *organização burocrática* – o sistema social organizado racionalmente – logo após a Alemanha haver terminado sua própria revolução capitalista. Como a revolução nacional e industrial naquele país foi retardatária em relação à da Inglaterra e da França, quando ela ocorreu ela se acavalou com a revolução organizacional, ou, em outras palavras, a primeira e a segunda revolução industrial se sobrepuseram.

A organização burocrática transformou-se, durante o século XX, no instrumento principal do desenvolvimento econômico, na forma por excelência de organizar o trabalho para a produção de bens e serviços. Conforme demonstrou Alfred Chandler (1977) as organizações burocráticas empresariais começam a aparecer em substituição às empresas familiares ainda em meados do século XIX, quando administradores de nível médio passaram a ter um papel importante na administração das empresas. A mudança mais completa, porém, apenas se concretizou no começo do século XX, com a segunda revolução industrial, quando surgem as grandes empresas que agora burocráticas *mas* capitalistas: formalmente organizadas, administradas por profissionais, e voltadas para o lucro e a acumulação de capital. As economias de escala que vinham embutidas no progresso tecnológico sob a forma de inovações como a produção padronizada, a linha de montagem, a produção em fluxo integrado e, mais tarde, a automação obrigavam as empresas a se tornar cada vez maiores e mais complexas. Estamos então em pleno período fordista do capitalismo dos profissionais, que, entretanto, não tem como figura paradigmática Henry Ford. O outro personagem chave desse período é Alfred Sloan que, na direção da General Motors, nos anos

1910, definirá as bases da organização funcional-descentralizada ou matricial – uma forma de organizar as grandes empresas que combina a centralização das competências e a descentralização da produção tanto no plano geográfico quanto no de produto. Esta foi uma extraordinária inovação organizacional que viabilizou do ponto de vista econômicos ou da eficiência empresas muito maiores, de abrangência nacional e depois multinacional.¹⁸

Como o trabalho assalariado, o lucro e a acumulação de capital, as burocracias públicas e os estados-nação foram consequência da revolução capitalista. Depois da Segunda Guerra Mundial, o aparelho do Estado cresceu de forma extraordinária na medida em que o Estado deixava de ser o do Estado liberal para se tornar o do Estado do bem-estar social no qual os serviços sociais e científicos prestados pelo Estado passaram a representar cerca 25% a 35% da despesa pública.¹⁹ Cresceu, assim, a organização burocrática estatal, e, por isso, há frequentemente uma confusão entre a organização burocrática e o aparelho do Estado. Na verdade, a administração pública ou o aparelho do Estado ou a organização do Estado é apenas uma das organizações burocráticas das sociedades modernas. O crescimento das organizações burocráticas ao nível das empresas foi também imenso; e elas também avançam nos demais setores da sociedade: no setor da propriedade corporativa, ou seja, dos clubes, das associações classe, os sindicatos; no da propriedade pública não-estatal de serviços sociais e científicos – as escolas e os hospitais sem fins lucrativos; e no setor da propriedade pública não-estatal de controle ou responsabilização social – as ONGs estrito senso contribuindo para a afirmação e fiscalização dos direitos civis, sociais e ambientais, em todos esses setores as organizações burocráticas ou simplesmente organizações assumiram o papel de instituição organizacional da ação coletiva.

Essas organizações, ao crescerem, tornavam-se cada vez mais complexas, mas conseguiam se manter coesas e eficientes graças ao desenvolvimento da tecnologia das comunicações que ocorre a partir da Segunda Guerra Mundial. Os 30 Anos Dourados do Capitalismo foram os anos de Bretton Woods e do Estado do bem-estar social; foram também os anos dourados das grandes organizações e dos profissionais que as administravam.²⁰ A própria sociedade parecia se burocratizar, na medida que a regulação do Estado aumentava em toda parte e que os profissionais viam seu poder e seu prestígio crescer.

Entretanto, a partir dos anos 1970, começa a crise do regime de regulação fordista, e, portanto, da grande coalizão política de capitalistas, profissionais e trabalhadores que caracterizara o capitalismo tecnoburocrático inaugurado pela Segunda Revolução Industrial. A queda nas taxas de lucro e de crescimento nos países ricos, o colapso do sistema financeiro internacional de Bretton Woods em 1971, o primeiro choque do petróleo em 1973, o segundo, em 1979, a estagflação nos Estados Unidos abriram espaço para a contrarrevolução neoliberal. Discutirei estes fatos mais adiante. Agora é importante assinalar que o assalto neoliberal não será apenas ao grande Estado burocrático; será também voltado contra os profissionais – principalmente contra os profissionais do setor público, mas também contara os das grandes organizações empresariais, neste caso em nome dos acionistas.

Devido à revolução da tecnologia da informação e da comunicação que ocorreu no último quartel do século XX – as organizações privadas e públicas também sofreram modificações. Ao nível das empresas, Rosabeth Moss Kanter (1991), a partir de uma extensa pesquisa que realiza entre 80 grandes empresas americanas, assinala já nessa

época modificações importantes. Dada a rapidez cada vez maior do progresso técnico, dada a competição não mais a nível nacional mas mundial em que se veem imersas as empresas, dada a nova competição dos países em desenvolvimento na produção de bens industrializados, as organizações são obrigadas a se tornar mais flexíveis e menos hierárquicas. Tanto as organizações privadas como as públicas passarão por reformas, para torná-las mais flexíveis, mais capazes de se adaptar a um ambiente em permanente mudança, mais terceirizadas, com maior número de assessores e consultores independentes, mais voltadas para resultados e menos para a definição de procedimentos rígidos. Nestas reformas existe um elemento ideológico neoliberal (a tentativa de reduzir os salários dos trabalhadores e de enfraquecer os profissionais em favor dos acionistas), mas elas respondem também às restrições impostas pela competição e pela necessidade de eficiência. Ou, em outras palavras, essas reformas respondiam tanto a restrições econômicas que, se não fossem respeitadas, o sistema econômico funcionaria mal, quanto a “restrições de hegemonia” que apenas interessavam à coalizão de classes neoliberal. Já a partir dos anos 1980 em alguns países ricos e dos anos 1990 no Brasil, a organização do Estado passa também por reforma. Algumas delas, em determinados momentos, assumem caráter neoliberal ao pretenderem reduzir o tamanho do Estado e o papel da regulação econômica. Mas na maioria dos casos respondem ao desafio representado pelo crescimento dos serviços sociais e científicos prestados pelo Estado. Estes serviços que constituem o Estado do bem-estar social representaram um grande avanço do ponto de vista da diminuição da desigualdade nas sociedades capitalistas. O consumo coletivo que está implicado neles é muito mais igualitário do que o consumo individual pregado pelo neoliberalismo. Mas para que esse Estado do bem-estar social ou esse consumo coletivo se justifique é necessário que os serviços sejam prestados de maneira eficiente. Foi essa a lógica por trás de boa parte da reforma gerencial do aparelho do Estado; foi essa a lógica que me orientou quando desencadeei no Brasil a Reforma Gerencial do Estado de 1995.²¹ Por exemplo, ao tornar gerencial a administração do sistema universal de cuidados da saúde do Brasil, o SUS, o governo estava legitimando o extraordinário avanço social que representa no Brasil o Sistema Único de Saúde.

Através de reformas e da definição de estratégias de gestão que, no setor privado, não começaram nos anos 1980 mas no começo do século XX, as organizações se tornavam mais eficientes. Ainda que os neoliberais patrocinassem algumas delas – todas que envolvessem perdas de direitos para os trabalhadores e perda de poder para os profissionais – as que realmente avançaram foram sempre conduzidas pelos próprios profissionais, que, dessa forma, legitimavam seu papel no sistema produtivo. Em alguns casos, como na flexibilização das leis de proteção ao trabalho ao nível das próprias empresas, eles lograram resultados, mas isto em geral ocorreu como uma imposição da concorrência internacional, e implicou em vários níveis de acordo com os trabalhadores preocupados em conservar seu emprego. E teve como compensação um aumento dos serviços sociais do Estado, especialmente o auxílio desemprego e os serviços de retreinamento do pessoal – estes tornados necessários na medida em que o desenvolvimento tecnológico tornava determinadas competências técnicas obsoletas. Este sistema de compensação originalmente desenvolvido na Dinamarca mas depois estendido a muitos países ricos ficou conhecido como o sistema de “flexiseguridade” (Boyer 2006).

Portanto, a diferença fundamental entre o capitalismo clássico que Marx conheceu e o

capitalismo tecnoburocrático está no plano da produção, está na forma de organizar essa produção a partir de empresas que são agora organizações burocráticas. O século XX foi o século das organizações. Organizações em permanente processo de transformação, mas sempre organizações burocráticas, formalmente e racionalmente organizadas. A produção deixou de ser realizada principalmente por unidades de produção familiares e passou a ocorrer no seio de grandes sociedades anônimas. E foi esse o fato histórico novo que levou a um enorme aumento do número dos administradores ou profissionais nas sociedades capitalistas. Um aumento tão grande do estamento tecnoburocrático que implicou mudança de qualidade; implicou a configuração de uma nova classe social: a classe profissional ou tecnoburocrática – uma classe que, como a burguesia, será originalmente uma classe média, mas aos poucos suas camadas mais altas enriquecem remuneradas por altos salários, bônus e opções de compra de ações, e passa a fazer parte da classe alta.

11.A nova relação de produção: a organização

A Segunda Revolução Industrial, a mudança do fator estratégico de produção e a Revolução Organizacional tiveram, portanto, como consequência a emergência da tecnoburocracia. A sociedade continuou capitalista, porque orientada para o lucro e baseada na acumulação de capital, mas deixou de ser possível se falar em um capitalismo “puro”, deixou de ser o capitalismo clássico ou liberal do século XIX, para ser o capitalismo tecnoburocrático. A tecnoburocracia passava a partilhar poder e privilégio com a burguesia. Para entendermos a sociedade moderna que assim assumia novas características, precisávamos agora, além de entender a lógica do capital, entender a lógica da organização. Precisávamos pensar teoricamente em uma sociedade estatal ou no estatismo, e compreender a *organização* – a relação de produção e a lógica própria da tecnoburocracia. Além do *capital* – da propriedade privada dos meios de produção – tínhamos agora uma nova relação de produção: a *organização* – a propriedade privada das organizações pelos profissionais. O resultado é uma formação social mista, tecnoburocrático-capitalista, porque nele as duas lógicas coexistem. A burguesia detém a propriedade jurídica dos meios de produção e o direito a dividendos e juros; a tecnoburocracia detém o controle do novo fator estratégico de produção, o conhecimento técnico e organizacional, e, por isso, a propriedade coletiva da organização; e se remunera com ordenados e bônus. No âmbito das próprias empresas, os administradores ganham crescente autonomia ao lograr a expansão da empresa e a realização do lucro pelos respectivos proprietários capitalistas que vão se transformando em rentistas.

Nesse processo, a burguesia reproduz a experiência do aprendiz de feiticeiro; cria as condições para sua própria possível destruição. Do capital nasce a organização que tende a substituí-lo na qualidade de relação de produção dominante. Embora assinalando o surgimento dessa nova classe social, é preciso ficar claro que não me inscrevo na “escola gerencial” do capitalismo que, nas palavras de Maurice Zeitlin (1989: 73), “afirma que uma ‘revolução silenciosa’ levou os administradores das grandes empresas a tomar o poder dos capitalistas, abolir o objetivo lucro, estabelecendo-se assim uma ‘sociedade pós-capitalista’”. O capitalismo, no final da primeira década do século XXI continua forte e sem alternativa à vista: há muito, porém, deixou de ser um capitalismo apenas dos capitalistas.

Neste capítulo o meu tema é a organização – a relação de produção própria das sociedades profissionais ou estatistas, a propriedade coletiva das organizações burocráticas pelos profissionais. Como podemos pensar em um capitalismo “puro” definido pela propriedade privada dos meios de produção ou pelo capital, podemos pensar em uma sociedade puramente estatal ou tecnoburocrática na qual desaparece o capital e resta apenas a organização. Em uma sociedade mista, tecnoburocrático-capitalista, ou seja, no capitalismo tecnoburocrático as duas formas de propriedade coexistem. A revolução capitalista tornou o capital a relação de produção dominante no capitalismo clássico; a revolução organizacional e a mudança do fator estratégico de produção – ambas consequências da segunda revolução industrial tornaram a emergência da classe tecnoburocrática um fenômeno histórico definitivo. Diante desse fato, alguns sociólogos liberais viram a nova classe surgir e o tamanho do aparelho do Estado aumentar e temeram pelo capitalismo: foi o caso de Joseph Schumpeter. Outros, como Adolphe Berle, Daniel Bell, e Ralph Dahrendorf viram na emergência dos profissionais ou dos gerentes uma profunda reorganização do capitalismo que o transformava em uma sociedade mais racional e livre dos conflitos de classe. Um terceiro grupo formado por intelectuais como Wright Mills e John K. Galbraith perceberam também que o capitalismo mudara, surgira uma nova classe, mas isto não significava que a sociedade deixasse de ser uma sociedade de classes. Finalmente, um quarto grupo do qual fizeram parte Bruno Rizzi, Cornelius Castoriadis, Claude Lefort e o George Orwell de *A Revolução dos Bichos* concentraram sua atenção na União Soviética e mostraram que a revolução socialista levava a um sociedade tecnoburocrática e a um sistema político autoritário senão totalitário dominado pela burocracia. Neste artigo eu desenvolvo minha própria interpretação do problema mostrando que o capitalismo não foi superado pelo estatismo, mas que nele ocorreu uma revolução organizacional que deu origem a uma formação social mista capitalista e profissional.

Estas ideias foram objeto de grande debate nos anos 1970. Marxistas que se pretendiam ortodoxos recusavam a ideia de uma nova classe não prevista por Marx, seja porque em relação aos países comunistas não aceitavam que estivessem se transformando em estatismo burocrático, seja porque, em relação aos países capitalistas avançados, não admitissem que o capitalismo deixara de ser uma sociedade de classes. Não tinham razão em relação ao primeiro ponto, mas estavam corretos em relação ao segundo. A separação entre a propriedade e o controle nas empresas sem dúvida ocorreu nos Estados Unidos, mas raramente implicou a perda completa de poder dos acionistas. Conforme Maurice Zeitlin (1989: 7-9), “*gestão burocrática não significa controle burocrático; é preciso considerar os centros de controle no alto do sistema ou fora da burocracia propriamente dita*”. É por essa razão que vejo o capitalismo tecnoburocrático como um sistema no qual capitalistas e profissionais partilham poder e privilégio, ao mesmo tempo em que lutam entre si por maior poder e maior privilégio. São duas classes distintas; não são, como sugere Zeitlin “membros da mesma classe social”. Para que essa afirmação fizesse sentido seria necessário ignorar as raízes históricas dessas duas classes sociais.

Hoje, essa discussão está terminada. É impossível ignorar ou rejeitar a emergência da classe tecnoburocrática. Continua, entretanto, em aberto a questão do papel político dessa classe social. Sabemos que ela tem uma ideologia, mas daí não é possível deduzir um comportamento político coerente. No passado isto parecia possível; hoje é impossível porque a classe tecnoburocrática é grande e muito diversificada. Seus

interesses ora estão relacionados com o Estado e o desenvolvimento econômico, ora com as empresas e seu crescimento. Ora essa classe faz uma coalizão política com os capitalistas ativos ou empresários e com os trabalhadores, como aconteceu em boa parte do século XX, ora se associa a rentistas e ao capital financeiro, como ocorreu nos 30 Anos Neoliberais – no tempo do capitalismo neoliberal.

Para entendermos o capitalismo tecnoburocrático dos nossos dias eu apresentei uma série de conceitos e ideias como a mudança da unidade básica de produção das famílias para as organizações, o surgimento de um novo fator estratégico de produção a substituir o capital, as formas históricas que a tecnoburocracia assumiu no século XX nos países ricos, e nos países retardatários que fizeram revoluções socialistas ou então nacionalistas. Neste capítulo quero discutir dois pontos cruciais: o conceito de organização e o novo conceito de capital.

O século XX foi o século das organizações, foi o século do capitalismo dos profissionais, foi o século da revolução organizacional, foi o século em que uma nova relação de produção ou de propriedade se define não em substituição mas ao lado do capital: a organização. A distinção fundamental entre o modo de produção tecnoburocrático e o capitalista pensados em termos puros encontra-se na natureza das relações de produção respectivas, na forma que assume a propriedade em cada sistema. A propriedade, segundo Marx, é a forma jurídica de que se revestem as relações de produção. Os modos de produção são categorias históricas em que a forma de propriedade ou mais precisamente a relação de produção definida pela propriedade constitui a característica essencial. À propriedade comunitária primitiva, à propriedade antiga, à propriedade asiática, à propriedade germânica, à propriedade feudal, à propriedade capitalista correspondem os respectivos modos de produção. Isto está muito claro nas *Grundrisse (Rascunhos)* nos quais ele trata das formações pré-capitalistas (1858 vol. 1: 434-444). Se a cada forma de propriedade correspondem relações de produção diferentes, correspondem também classes sociais diferentes. A burguesia é a classe dominante em uma sociedade capitalista. A propriedade capitalista é a propriedade privada do capital pela burguesia, que se define como uma classe social específica, historicamente situada a partir do surgimento do capitalismo, e que desaparece com o advento de um modo de produção tecnoburocrático puro.

Ao modo de produção estatal corresponde a propriedade organizacional ou simplesmente a *organização*, que pode ser simplesmente definida como a *propriedade coletiva pelos profissionais de cada organização burocrática*. Quando estamos no estatismo, a propriedade dos meios de produção pertence ao Estado, mas o aparelho ou organização do Estado é propriedade de sua alta burocracia. Seu controle dos meios de produção se exerce à medida que seus membros ocupem posições administrativas estratégicas nas organizações burocráticas privadas e nas do Estado. No caso do estatismo puro existe, a rigor, apenas uma organização burocrática – a organização do Estado das quais as empresas estatais são parte. A relação de produção tecnoburocrática é assim radicalmente diversa da capitalista, na medida que em uma a propriedade é coletiva e na outra, privada, e, no limite, uma é sempre privada, a outra, estatal. Esta distinção torna-se, porém, mais clara se pensarmos em termos de propriedade organizacional. O tecnoburocrata é o profissional que dirige as organizações burocráticas, definidas estas em termos weberianos como sistemas sociais racionais administrados segundo critérios de eficiência. Não apenas o poder,

mas também a própria existência do profissional depende da existência concomitante de uma organização burocrática. Na verdade, a organização burocrática antecede à classe tecnoburocrática, porque historicamente primeiro surgem as organizações burocráticas ou semiburocráticas sob o controle patrimonial ou capitalista e os burocratas estamentais, e só mais tarde o controle efetivo dessas organizações é assumido pelos profissionais.

O importante, entretanto, é assinalar que, no sistema econômico tecnoburocrático, a organização burocrática surge como um intermediário necessário entre os profissionais e os instrumentos de produção; o controle sobre a organização burocrática é a organização, é a propriedade organizacional. Ao contrário do que acontece no capitalismo clássico, em que o capitalista possui diretamente a propriedade do instrumento de produção, ou seja, o capital, no estatismo o profissional tem a propriedade ou o controle não dos meios de produção mas da organização burocrática.²² É esta organização burocrática, por sua vez, que detém a propriedade dos instrumentos de produção, das mercadorias e do dinheiro necessários para empregar trabalhadores e realizar a produção. Além disso, a organização – a propriedade do profissional sobre a organização burocrática, seu efetivo controle sobre esse sistema social organizado, não é realizado individualmente, como acontecia no capitalismo, mas coletivamente por um grupo de profissionais. No estatismo a propriedade organizacional transforma-se em propriedade estatal. Mas no capitalismo a organização já está presente ao lado do capital, porque as organizações burocráticas estão em toda parte.

A distinção essencial entre o capitalismo e o modo de produção tecnoburocrático baseia-se, portanto, na natureza diversa das relações de produção. No capitalismo a propriedade é privada e a classe dominante é a burguesia; no estatismo ou sociedade tecnoburocrática a propriedade é coletiva e a classe dominante é constituída pelos profissionais. Há outros tipos de propriedades “coletivas”, expressão que estamos utilizando aqui em oposição à propriedade privada. Temos a propriedade asiática, em que um Estado burocrático-tradicional serve de mediador; temos a propriedade comunal própria da Europa pré-capitalista, coexistente com a apropriação privada feudal. E teríamos a sociedade socialista, que, no entanto, prefiro não discutir na medida em que entendo o socialismo mais como uma ideologia ou um projeto a ser realizado do que como uma realidade possível no médio prazo.

A existência da organização no capitalismo dos profissionais se revela sob muitas maneiras. Uma delas é o fato de que os altos executivos das grandes empresas comerciais e a alta burocracia pública são capazes de definir sua própria remuneração. Nas empresas comerciais, teoricamente isso é atribuição do conselho de administração, mas muitas vezes esses conselhos são controlados por administradores e não por acionistas. No Estado, os funcionários públicos mais graduados, eleitos e não eleitos, muitas vezes têm um poder semelhante. O fato de os profissionais não deterem a propriedade legal mas, em vez disso, a propriedade coletiva da organização evidentemente reduz sua capacidade de definir seus proventos de modo pleno. Eles precisam constantemente justificar suas ações ou explicar sua remuneração em termos de mercado, enquanto o capitalista está livre para fazer uso de sua propriedade em seu próprio benefício e no de sua família. O mesmo acontece nos sistemas estatais. A “nomenclatura” – o conjunto dos altos profissionais que dominavam a União Soviética – enfrentava forte limitação em sua tentativa de se apropriar do excedente

econômico. A propriedade dos profissionais não é herdada, ao contrário da propriedade capitalista e pré-capitalista. A nova classe média profissional precisa adotar várias estratégias para transmitir suas posições de classe a seus filhos e filhas, enquanto esse processo é relativamente automático no caso das classes capitalistas e sobretudo aristocráticas. Isso significa que a propriedade organizacional é menos definida e menos autoritária do que a propriedade capitalista. Significa que a organização é uma relação de produção que oferece menos estabilidade a seus proprietários do que o capital. E explica por que a mobilidade social tende a ser maior no capitalismo dos profissionais do que no capitalismo liberal.

O ideal meritocrático – a esperança de que a desigualdade econômica fosse explicada apenas pelo mérito pessoal – era o sonho dos “progressistas” norte-americanos. No capitalismo tecnoburocrático esse sonho transformou-se em uma realidade não tão ideal.²³ A remuneração dentro da organização depende da posição relativamente instável ocupada pelo indivíduo. A posição, por sua vez, deriva do monopólio sobre o conhecimento técnico, organizacional e comunicativo que o técnico tem ou alega ter. Origina-se do conhecimento técnico e científico real ou presumido do burocrata, de sua competência para administrar organizações burocráticas e de sua capacidade de criar redes e transmitir valores e ideias. Em termos de justiça social, há um avanço porque a propriedade e as relações familiares cedem lugar para o mérito – mas esse avanço está longe de ser ideal, pelo fato de que a remuneração dos altos executivos se torna extremamente elevada, e a renda não fica igualitária, mas frequentemente acaba se concentrando. Mérito e poder organizacional tornam-se tão inter-relacionados que fica difícil saber qual critério prevalece.

12. O novo conceito de capital

A mesmo tempo que se configurava a organização como uma nova relação, o capital se transformava, mudava de conceito. Quando Marx (1867: 885) fala em capital variável e em capital constante, ou quando se refere a capital-dinheiro e a capital-mercadoria, pode-se imaginar que ele esteja dando ao capital um caráter material. Na verdade, o capital, como a própria mercadoria, é para ele sempre um processo e uma relação de produção. Em suas próprias palavras: “o capital não é uma coisa, mas uma relação social entre pessoas, efetivada através de coisas”. Nos *Rascunhos* Marx (1858: 452) definiu a propriedade como uma relação social de produção real através da qual os homens tomam posse dos bens materiais, e não como um simples aspecto jurídico da relação de produção. “A propriedade não significa originariamente outra coisa senão o comportamento do homem com suas condições naturais de produção como sendo condições pertencentes a ele, suas, pressupostas juntamente com sua própria existência”. Para Marx, portanto, e ao contrário do que acontece no sistema jurídico moderno, propriedade não se distingue de posse. Propriedade não é o aspecto jurídico, formal, da apropriação, enquanto a posse corresponderia a apropriação de fato. Propriedade é a própria relação de produção, quando se quer dar ênfase, na relação de produção, à apropriação dos bens materiais. Ou, em outras palavras, a propriedade é o elemento essencial e real das relações de produção, na medida em que define socialmente a apropriação dos meios de produção. Por isso, da mesma forma que Marx afirma que para cada modo de produção existe uma respectiva relação de produção, existe também uma correspondente forma de propriedade. A propriedade possui uma forma comunitária primitiva, ou asiática, ou eslava, ou germânica, ou antiga, ou feudal, ou capitalista, dependendo do caráter das relações de produção.

Não há nenhuma “nomenclatura” nessa forma de compreender a propriedade e relacioná-la com as respectivas relações de produção, mas a simples verificação da interdependência entre os conceitos de modo de produção, relação de produção e propriedade. Não é por acaso que Marx, (1858: 456), utiliza sistematicamente o conceito de propriedade para identificar os diversos modos de produção. Praticamente repetindo sua definição de propriedade, afirma ele: “propriedade significa, portanto, originalmente — tanto em sua forma asiática, quanto eslava, antiga, germânica — o comportamento do sujeito que trabalha (produtor) (o que se reproduz), com as condições de sua produção ou reprodução como algo de seu”. Não podem estar mais claros do que nesse texto, de um lado o caráter de apropriação efetiva da propriedade, e não seu mero caráter jurídico, e de outro a importância crucial do conceito de propriedade para definir os modos de produção. A propriedade capitalista, nestes termos, é o próprio capital, entendido este como relação de produção; é a apropriação privada, pela burguesia, dos meios de produção. A apropriação do capital sobre o trabalho coletivo, que de fato caracteriza as relações capitalistas de produção, só se configura a partir do momento em que o capital se constitui como tal, ou seja, a partir do momento em que o capitalista assume a propriedade privada dos meios de produção. Nesse momento e concomitantemente, surgem o trabalho assalariado e o trabalhador coletivo na grande indústria, definindo-se então, plenamente, as relações de produção capitalistas. Propriedade privada capitalista, mercado e generalização da mercadoria, trabalho assalariado, mais-valia, trabalhador coletivo, grande indústria, são aspectos interdependentes que, globalmente, irão integrar as relações de produção capitalistas, irão configurar o capital.

Com a revolução organizacional e o surgimento de uma segunda relação de produção no capitalismo dos profissionais o próprio conceito de capital se modificou, assim como a forma de medir o capital. O capital, obviamente, não deve ser confundido com os meios de produção, ou com os “bens de capital”. O capital é a propriedade dos meios de produção. Dentro dessa definição ampla, porém, o conceito de capital vem mudando com o tempo. Para os primeiros economistas clássicos, o capital era o capital circulante, era essencialmente a capacidade de contratar trabalhadores, pagando-os antes que o resultado de seu trabalho pudesse ser vendido no mercado. Para Marx, assim como para os economistas neoclássicos e keynesianos, que viveram em uma época na qual o capital fixo tinha se tornado o fator dominante, enquanto os trabalhadores podiam cada vez mais dispensar o pagamento prévio de seus salários, o capital era principalmente a propriedade de instalações e equipamentos. Mais recentemente, quando o *software* prevalece sobre o *hardware*, ou quando o conhecimento operacional torna-se o fator estratégico de produção, tomando o lugar dos bens de capital, o capital é a capacidade de derivar lucros das organizações de comando e do conhecimento a elas incorporado. O aspecto curioso e significativo dessa definição de capital é que ela inclui o conceito de organização. O capital só é realmente capital quando seus proprietários são também “proprietários” ou capazes de controlar a organização. Ora, a organização não é apenas a organização burocrática, é também a propriedade coletiva dos meios de produção por parte dos profissionais. A organização é para o técnico ou o profissional o que o capital é para o capitalista.

Observemos que quando Galbraith afirmou que o conhecimento técnico estava substituindo o capital como o fator estratégico de produção, ele estava se referindo ao objeto da propriedade do capital, não ao próprio capital. Ele não estava definindo o capital como a propriedade dos meios de produção, mas adotando o sentido mais

habitual da palavra – o sentido que identifica o capital com os meios de produção, ou com o capital físico. Concomitantemente com a transformação do conceito de capital na capacidade da organização de gerar lucros ou fluxos financeiros positivos, a forma de medir o capital também mudou. Não estou me referindo à complexa e inconclusiva discussão dos anos de 1960 entre as duas Cambridge (a inglesa e a americana) sobre o valor do capital. A teoria econômica, nesses debates, aproxima-se da metafísica, uma abordagem que não se coaduna com minhas preocupações mais pragmáticas. Refiro-me ao valor financeiro do capital, ao valor das empresas comerciais. Na época do capitalismo industrial, até meados do século XX, o capital de uma empresa era medido por seu patrimônio líquido, tal como identificado no balanço patrimonial. Algumas correções poderiam ser feitas, o valor dos ativos intangíveis poderia ser considerado, a avaliação contábil de certos bens de capital poderia ser ajustada, mas, no final, o valor da empresa era a soma dos ativos totais menos o passivo. Enquanto o capital físico era o fator estratégico de produção, medir o valor de uma empresa por seu patrimônio líquido contábil ou pelo retorno sobre o fluxo de caixa não fazia muita diferença. As duas medidas eram relativamente equivalentes, uma vez que se podia presumir que, em condições normais e dada a tendência à equalização das taxas de lucro (provavelmente aliada à lei da oferta e da procura, os dois fundamentos da teoria econômica) o resultado seria quase o mesmo fosse qual fosse a escola de pensamento.

Hoje, não há mais essa visão, e o valor de uma empresa é dado pelo valor descontado de seu fluxo de caixa. Nenhum avaliador sério levará em conta o antigo sistema. O que está por trás de tal mudança? Seria apenas um aperfeiçoamento dos métodos de análise, como presume a teoria econômica não histórica, ou existe algum fato histórico novo que tenha provocado essa mudança metodológica? A relação entre essa mudança na forma de medir o capital e o novo fator estratégico de produção na teoria de Galbraith é bastante óbvia, e é dupla. Em primeiro lugar, o conhecimento incorporado ao pessoal da organização, ao *software* e à própria organização é atualmente o bem mais importante de muitas empresas, e um bem importante para todas. Portanto, não faz sentido medir o valor de uma empresa por seu patrimônio líquido. Em segundo, depois que o conhecimento operacional se tornou estratégico, os analistas do mercado financeiro confirmam diariamente que o valor de uma empresa varia de modo dramático de acordo com a qualidade de sua gestão. Um novo diretor-presidente e um grupo de executivos mais competentes na direção de uma empresa poderão aumentar (ou diminuir se forem incompetentes) seu fluxo de caixa e seus lucros em um período relativamente curto. Nesse caso, o antigo conceito de patrimônio líquido deixa de fazer sentido, enquanto a medida do valor do capital com base no fluxo de caixa se torna a única possibilidade racional. Assim, na medida em que o fluxo de caixa de uma empresa depende fortemente da qualidade de sua alta direção, o valor do capital depende do conhecimento técnico, organizacional e comunicativo detido por esses administradores.

Isso explica por que a alta direção vê sua renda e seu poder aumentarem diariamente. Explica também por que a influência dos acionistas está sendo sistematicamente reduzida. Explica também por que, de maneira perversa, o abuso e a corrupção, em especial sob a forma de falsos demonstrativos contábeis, como aconteceu com a Enron, tornaram-se tão comuns no capitalismo dos profissionais contemporâneo, levando Galbraith a falar ironicamente sobre a “a economia das fraudes inocentes” – título de seu último livro (2004). A extraordinária remuneração dos altos executivos, sob a forma de bônus e opções sobre ações, depende do desempenho do executivo.

Assim, forjar bons resultados é uma tentação a que muitos são incapazes de resistir. Esse papel estratégico da alta direção, somado a uma oferta ainda limitada de administradores ou, mais amplamente, de profissionais, apesar da enorme expansão dos cursos de mestrado em administração de negócios e áreas correlatas, e a surpreendente aceleração do progresso técnico incorporado na tecnologia da informação digital também explicam a concentração de renda que caracteriza as economias capitalistas contemporâneas desde meados dos anos de 1970.

Nesse processo de conquista crescente de poder e riqueza, os altos profissionais, ao mesmo tempo que se mostravam necessários, buscaram sempre se aliar aos acionistas que substituíram na direção das empresas. O mecanismo básico utilizado com esse objetivo foi o de relacionar o valor das ações no mercado com sua remuneração pessoal sob a forma de bônus e opções de compra de ações. Os grandes beneficiados, porém, foram os altos profissionais: a relação entre o pagamento recebido pelos CEOs (*chief executive officers*) nas 500 maiores empresas americanas e o salário médio dos operários aumentou de 30 vezes em 1970 para 570 vezes em 2000 (Glyn 2007: 58). Em 2011, a remuneração média dos CEOs das 350 empresas com maiores vendas nos Estados Unidos foi de US\$ 11,1 milhões contra uma remuneração anual dos trabalhadores de US\$ 50,3 mil dólares. Por outro lado, enquanto que os 1% mais bem remunerados nos Estados Unidos tiveram um aumento de rendimentos de 156% entre 1979 e 2007, os 90% menos remunerados viram crescer seus rendimentos em apenas 17% nesses 29 anos (Lawrence Michel e Natalie Sabadish 2012). Conforme observaram Holmestron e Kaplan (2003: 13), “é difícil argumentar que essa gente necessitava incentivos tão grandes pagos pelos acionistas. Uma explicação óbvia é a de que eles puderam usar suas posições de poder para obter recompensas excessivas”. Em 2011, nos Estados Unidos, a remuneração média anual dos presidentes (*chief executive officers*) das empresas abertas americanas foi de US\$ 14,4 milhões, enquanto que o salário médio dos americanos foi de US\$ 45.230 dólares.²⁴

Além de mudar a maneira de avaliar o capital, o capitalismo dos profissionais deu origem à definição de um novo tipo de “capital” – o capital humano. Os dois economistas neoclássicos que formularam essa teoria (Schultz, 1961, 1980; Becker, 1962, 1993) obtiveram o Prêmio Nobel de Economia, e o mereceram porque ao invés de usarem o método hipotético-dedutivo para construir castelos no ar, reconheceram a existência de um novo fato histórico: que o conhecimento tinha se tornado semelhante ao capital físico, e que o investimento em educação é o modo pelo qual os indivíduos “acumulam” esse patrimônio e dele derivam ganhos ou rendimentos. O que eles não enfatizaram foi que a educação de muitos indivíduos, a generalização da educação para toda a sociedade, acarreta externalidades positivas, acarreta desdobramentos e cruzamentos que abrem caminho para a inovação e o aumento da eficiência em nível social, de tal modo que o capital humano total criado é maior do que a soma dos capitais acumulados por cada indivíduo.

13.A emergência da tecnoburocracia

Temos agora os elementos necessários para concluir que no século XX emergiu como segunda classe dominante do capitalismo a tecnoburocracia e, assim, configurou-se uma formação social mista: o capitalismo tecnoburocrático.

A análise feita até agora sugere que a partir da revolução organizacional ocorrida nos

países desenvolvidos na primeira metade do século XX e da definitiva emergência da classe tecnoburocrática o mundo entrou em uma nova etapa da história na qual o conhecimento enquanto fator estratégico de produção e o planejamento enquanto forma de organizar a produção ao nível das empresas passaram a desempenhar papel decisivo. Entretanto, a classe tecnoburocrática tem um papel ainda mais importante o processo de convergência dos países em desenvolvimento para o nível dos países ricos. Assim, na análise da emergência da classe tecnoburocrática devemos distinguir os países capitalistas originalmente desenvolvidos, os países em desenvolvimento, e os países que realizaram revoluções socialistas.

A emergência da classe tecnoburocrática nos países hoje ricos e a emergência retardatária nos países tanto nos países hoje em desenvolvimento e nos países que realizaram revoluções socialistas foram, naturalmente diferentes. Boa parte da discussão girou em torno do conceito de classes, e de se continuariam ou não as classes sociais relevantes para a teoria social. Não vou neste ensaio voltar a essa discussão que é antiga. Por outro lado, na análise sociológica não faz sentido se atribuir a uma classe social uma valorização positiva ou negativa. As classes sociais emergem em função do surgimento de novas tecnologias e de novas relações de produção; são, portanto, um fenômeno histórico que não faz sentido criticar. Podemos, sim, criticar a violência que adotam para atender a seus interesses e as ideologias através das quais procuram disfarçá-los. Muitos intelectuais e militantes de esquerda compreenderam esse fato nos últimos anos. Mas eles são parte da classe tecnoburocrática, e são defensores do racionalismo que desde a Renascença definiu a modernidade. Nesses termos, eles vivem um problema faustiano. De um lado, eles se sentem atraído pelo ideal tecnoburocrático de uma sociedade racional e eficiente, dirigida por profissionais escolhidos e promovidos de acordo com o critério meritocrático da capacidade técnica; de outro, eles sentem que admitir a revolução tecnoburocrática como algo de real e de “bom” é também renunciar à revolução socialista.

O debate sobre o surgimento de uma “nova classe média” começou no final do século XIX, na Alemanha. Já então foi dessa forma que os liberais alemães procuraram desclassificar a tese marxista da luta dos trabalhadores contra burguesia. Conforme informou Val Burris (1986: 25), o conceito de “nova classe média” originou-se em oposição à teoria marxista oficial daquele tempo. O termo foi inicialmente popularizado por antimarxistas dos 1890s para designar o número crescente servidores públicos, empregados técnicos, supervisores, auxiliares de escritório e de vendas.²⁵ Max Weber (1924: 50), por sua vez, mostrou preocupação com o fato: “no momento é a *ditadura dos funcionários* e não dos trabalhadores que está a caminho”.²⁶ Nos Estados Unidos a primeira colocação significativa da questão foi realizada por Adolf Berle e Gardiner Means (1932) na célebre pesquisa que realizaram em 1929 sobre as grandes empresas norte-americanas e sobre controle do seu capital. Nesse trabalho, logo em seu primeiro capítulo, os autores estabelecem a tese básica do livro: o sistema de propriedade está em transição. Com a concentração do capital em grandes sociedades anônimas, ou seja, em grandes organizações profissionalizadas, e com a distribuição da sua propriedade entre milhares e milhares de acionistas, o sistema industrial capitalista entrou em uma fase de profundas transformações. As empresas deixam de ser controladas por indivíduos ou famílias, nos termos do capitalismo individualista do século XIX, na medida em que ocorre a *separação* entre a propriedade e a gerência das empresas. O controle das empresas foi

passando para um grupo de administradores profissionais, enquanto a propriedade foi dividida entre acionistas ausentes. Em seguida os autores analisam o processo de separação do controle e da propriedade das empresas, que pode ser resumido nos seguintes termos: Ocorreu nos Estados Unidos um extraordinário movimento de concentração do poder econômico. Na época em que a pesquisa foi realizada as 200 maiores empresas controlavam 49% de toda a riqueza das companhias norte-americanas. Para que essa concentração fosse possível, foi necessário recorrer à poupança de um número crescente de pessoas. Daí a dispersão da propriedade de ações, de forma que, entre 4.367 companhias, os seus administradores possuíam 10,7% das ações ordinárias e 5,8% das ações preferenciais. Em muitas empresas nenhum acionista possuía mais do que um por cento do capital. Em vista disto, separou-se o controle da propriedade. Os autores apresentam, então, cinco tipos de controle das empresas e classificam as 200 empresas pesquisadas segundo esses tipos. Teríamos assim que 44% das empresas estariam sob o controle de administradores profissionais; 21% sob o controle legal (sistema de pirâmide, ações sem direito a voto, ações com poder de voto maior do que as outras, etc.); 23% sob o controle da minoria do capital; 5% sob o controle da maioria, e 6% sob o controle praticamente total de um ou alguns indivíduos. A linha divisória entre o controle por administradores profissionais e o controle por minoria foi arbitrariamente estabelecida em 20% do controle do capital. Com base nesses dados concluíam os autores que estava ocorrendo nos Estados Unidos um extraordinário processo de concentração do capital nas mãos de umas poucas grandes empresas, ao mesmo tempo em que o capital dessas empresas se democratizava, que os seus proprietários perdiam poder, e que este ia cada vez mais se concentrando nas mãos de administradores profissionais (profissionais, de acordo com nossa terminologia). Separava-se, assim, o controle e a propriedade das empresas. Estas se burocratizavam. Os capitalistas inativos perdiam poder relativo para os executivos ou tecnoburocratas privados.

Os intelectuais de esquerda receberam mal a ideia de uma nova classe. Ela criva problemas graves para o esquema baseado em duas classes e na luta de classes de Marx. Uma exceção entre os intelectuais de esquerda americanos foi Wright Mills. Em seu livro *White Collar* (1951), ele distinguiu a “velha classe média” da “nova classe média”, a primeira correspondendo à média burguesia, a segunda, à classe que estou chamando de profissional ou tecnoburocrática. O grande sociólogo definiu a nova classe média como os funcionários administrativos ou “colarinhos brancos”, e assinalou o grande aumento da nova classe média que estava em curso nos Estados Unidos desde o final do século XIX. Outra exceção foi Theodore Roszak (1972), que foi um dos porta-vozes do novo pensamento contracultural 4norte-americano nos anos 1960. Ele aceitou a tese da emergência da tecnoburocracia, mas fez a crítica do “reacionarismo” da nova classe como os socialistas haviam feita a crítica da burguesia. Ele viu a tecnocracia como a marca distinta de nosso tempo e como o inimigo número um a ser combatido pelos jovens, pela nova esquerda, pelo movimento *underground*, enfim, pela contracultura. A tecnocracia estaria em toda parte, dominaria toda a nossa vida e todas as nossas consciências.

Os fatos, entretanto, continuaram a rejeitar a negação do surgimento da nova classe. Em 1929, 44% das empresas americanas eram controladas por administradores profissionais. Em 1963 essa porcentagem havia aumentado para 84,5%. Em contrapartida, os demais tipos de controle haviam sido drasticamente reduzidos. Nenhuma empresa mais era propriedade de um ou alguns indivíduos contra 6% em

1929. Estes são dados impressionantes e definitivos.

Deixando de lado o problema do controle das empresas, podemos considerar simplesmente a evolução das categorias profissionais. Supondo-se que estas correspondam, aproximadamente, às classes sociais, todas as pesquisas realizadas com base em censos nacionais mostraram um grande aumento da classe tecnoburocrática, enquanto que diminuía não apenas o número de trabalhadores mas também de capitalistas. Apresento na Tabela 1 apenas os dados referentes à França. São impressionantes. Enquanto a porcentagem de profissionais mais do que dobra, subindo de 15,7 em 1962, para 34,9% em 2002, a classe capitalista burguesa e pequeno burguesa cai para menos da metade: de 37,6 para 15,3%. Certamente a categoria que mais diminuiu foi a pequeno burguesa, esmagada pelas grandes organizações empresariais. Já a “classe trabalhadora” se mantém aproximadamente no mesmo nível, mas isto se deveu ao fato de que a queda na participação dos operários, que são o coração clássico da classe trabalhadora, foi compensado pelo aumento dos empregados.

Assim, a classe trabalhadora em sentido amplo não diminuiu de tamanho; continuou representando cerca de 55% da força de trabalho. Mudou, entretanto, de natureza: deixou de ser constituída principalmente por operários para sê-lo por empregados. Deixou também de ser “proletária”, na medida que seus salários reais que já vinham aumentando desde meados do século XIX na proporção do aumento da produtividade continuaram a aumentar aproximadamente nesse ritmo, mas continuou sendo a classe explorada na medida em que a classe capitalista e a classe tecnoburocrática continuaram a se apropriar da maior parte do excedente econômico. Esse aumento dos salários à mesma taxa do aumento da produtividade só deixou de ocorrer a partir dos 30 Anos Neoliberais do capitalismo quando, como veremos mais adiante, eles praticamente estagnaram nos países ricos, enquanto os rendimentos dos rentistas e da alta tecnoburocracia (dos 2% mais ricos da população) aumentavam explosivamente.

1. Tabela 1. Classes e categorias sociais na França, 1962 e 2002 (%)

Categorias/Classes	1962	2002
Agricultores	15,9	2,5
Artesãos, comerciantes e empresários	21,7	12,8
Burguesia e pequena burguesia	37,6	15,3
Administradores, profissionais intelectuais	4,7	14,0
Profissionais intermediários	11,0	20,9
Classe profissional	15,7	34,9
Empregados	18,5	28,2
Operários	39,1	26,9

Classe trabalhadora	57,6	55,1
---------------------	------	------

Fonte: Bouffartigue (2004: 31) com base nos censos da França.

Em suma, conceito de classe tecnoburocrática é central para a compreensão das sociedades modernas ou contemporâneas. Pensadores como Max Weber, Bruno Rizzi, James Burnham e Cornelius Castoriadis, Wright Mills, John Kenneth Galbraith e Milovan Djilas as pensaram originalmente. Nos anos 1970, eu adicionei argumentos como o conceito de organização e de revolução organizacional. A sociedade de classes por excelência é a capitalista. As sociedades pré-capitalistas avançadas não eram, estritamente, sociedades constituídas por classes, mas sociedades formadas por uma pequena oligarquia dominante, por uma série de grupos estamentais ou corporativos, e por uma massa de dependentes e camponeses. O poder da oligarquia não estava apenas baseado na propriedade da terra, como sugeriu Galbraith com seu conceito de fatores estratégicos de produção, mas no fato de que o grupo dominante era uma oligarquia armada e proprietária de terras, amparada pela religião e pelo Estado antigo. No capitalismo, o capital – a propriedade privada das empresas – define o sistema de classes. Já nas sociedades tecnoburocráticas, não é o capital mas a organização que define o sistema de classes – classes que perdem a nitidez que tinham no capítulo e se aproximam da ideia de camadas que a teoria sociológica americana estudou em meados dos século XX. Agora o que importa não é tanto a propriedade do capital, mas o controle da organização, que é justificado não pelo título de propriedade, mas pelo fato de que essa classe tem ou pretende ter o monopólio relativo do conhecimento técnico, organizacional ou administrativo, e comunicativo – e deriva seu poder desse monopólio.

Nos três casos – nas sociedades pré-capitalistas, nas sociedades capitalistas e nas sociedades tecnoburocráticas – o objetivo da dominação é sempre a apropriação do excedente econômico – da produção que excede o consumo necessário. A propriedade capitalista é um meio para isto, como é o controle do Estado antigo no caso das oligarquias pré-capitalistas, e o controle das organizações no caso das sociedades estatais. Nas formações sociais mistas, como é o caso das sociedades tecnoburocrático-capitalistas contemporâneas, as duas classes sociais dominantes convivem ao mesmo tempo em que se digladiam por poder, prestígio e partilha do excedente. A luta e a colaboração entre financistas e acionistas que caracterizou o capitalismo neoliberal de 1975-2008 é um capítulo dessa longa e complexa história.

14.O capitalismo tecnoburocrático no século XX

Os primeiros 50 anos do século XX e do capitalismo tecnoburocrático foram anos tumultuados. Foram marcados pela conquista do sufrágio universal que assinalou a transição do Estado liberal para o democrático, por duas grandes guerras mundiais, pelas revoluções socialistas na Rússia (1917) e na China (1949), pela Grande Depressão dos anos 1930 nos Estados Unidos, pelo New Deal de Franklin Delano Roosevelt, e pela mudança do papel de hegemom mundial da Inglaterra para os Estados Unidos. No imediato pós-guerra ocorrem o colapso do colonialismo aberto, a constituição das Nações Unidas, a Guerra Fria, o acordo financeiro mundial de Bretton Woods, a constituição do Estado do bem-estar social na Europa, e nesta mesma região o início da constituição da União Europeia. E se estabelecem as bases

para os 30 Anos Dourados do capitalismo (1949-1978) – período em que o crescimento econômico se acelera, a estabilidade financeira aumenta e a desigualdade diminui nos países ricos.

Depois do crash de 1929 e da Grande Depressão dos anos 1930, que demonstraram a instabilidade e ineficiência sistemas econômicos coordenados por mercados desregulados, o Ocidente percorreu o caminho do capitalismo tecnoburocrático e do Estado do bem estar social – o caminho de uma sociedade mista na qual a lógica do capital e a lógica da organização estavam presentes. O crescimento do aparelho do Estado após a Segunda Guerra Mundial, o planejamento econômico indicativo, a crescente regulação das atividades privadas pelo Estado, e o enorme crescimento das grandes sociedades anônimas organizadas burocraticamente sugeriram que o capitalismo que eu estou chamando de capitalismo tecnoburocrático ou dos profissionais fosse chamado de “capitalismo organizado”²⁷ - um capitalismo regulado pelo Estado e por grandes empresas. Nesse período a teoria econômica keynesiana prevaleceu nas universidades e nas políticas econômicas adotadas pelos países ricos, enquanto a teoria estruturalista do desenvolvimento e o desenvolvimentismo legitimavam e orientavam a industrialização retardatária dos países em desenvolvimento. O capitalismo como um todo apresentou taxas de crescimento elevadas, estabilidade financeira, e a desigualdade econômica diminuiu nos países ricos.

Durante os 30 Anos Dourados do Capitalismo, entre 1949 e 1978, no quadro de uma economia internacional regulada pelo Acordo de Bretton Woods (1944) e da hegemonia da macroeconomia keynesiana houve grande estabilidade financeira, as taxas de crescimento econômico foram elevadas, e, nos países ricos, houve mesmo diminuição da desigualdade econômica. Nesses anos, enquanto os principais países europeus realizavam a convergência para os níveis de desenvolvimento dos Estados Unidos, um capitalismo tecnoburocrático e um Estado do bem-estar social avançam entre os países ricos. Configurava-se com clareza cada vez maior uma formação social mista, na qual o Estado se mantinha a instituição coordenadora fundamental, e a organização da produção era dividida entre um grande setor de mercado formado pelas empresas competitivas, e um setor de Estado controlando as empresas de infraestrutura e serviços públicos, uma parte da indústria de base, e um amplo setor de serviços sociais e científicos. A sociedade “moderna” deixava, assim, de ser mero sinônimo de sociedade capitalista, para ser a expressão de sociedades mistas, capitalistas e tecnoburocráticas. Esse modelo dos países mais desenvolvidos (como também o modelo misto desenvolvimentista dos países em desenvolvimento que realizavam então sua revolução capitalista e se tornavam países de renda média) foi muito bem sucedido durante quatro décadas, mas nos anos 1970, quando passou por uma crise econômica sem grande profundidade, a oportunidade foi aproveitada por políticos, intelectuais e homens de negócio conservadores que para assaltá-lo e destruí-lo. Fizeram-no em nome da luta contra um comunismo que estava se encarregando de se autoderrotar na União Soviética ao insistir em manter um estatismo inviável. Fizeram tentando construir uma sociedade neoliberal, procurando igualmente construir uma sociedade “pura”, puramente capitalista, em erigir um novo modelo de economia e de sociedade no qual prevalecesse apenas a lógica do mercado e do capital.

O período desde o início do século XX até a crise dos anos 1970, passando pelo New Deal, e, no pós-guerra, pelos Anos Dourados do Capitalismo, foi o tempo do fordismo. O conceito de “regime de acumulação fordista”, introduzido pela Escola da Regulação francesa, foi uma expressão feliz para denominar a coalizão de classes e o regime de acumulação ou a forma de organização econômica e política que o capitalismo assumiu entre o início do século XX e os anos 1970, porque este foi um período caracterizado pela linha de montagem, a produção em massa e o barateamento dos bens de consumo durável, e por uma grande coalizão política incluindo o capitalismo vitorioso, a classe tecnoburocrática emergente, e os trabalhadores cujos salários aumentavam com a produtividade.²⁸

O capitalismo regulado do pós-guerra foi o grande momento do capitalismo dos profissionais ou tecnoburocrático, foi um momento no qual o poder e o prestígio dos profissionais cresceram em toda parte. Foi nesse período que John Kenneth Galbraith (1967) definiu o conhecimento como o novo fator estratégico de produção. Foi então que Peter Drucker (1968) identificou a sociedade capitalista como a “sociedade do conhecimento”.²⁹ Os dois estavam certos em ver o no capitalismo fordista o conhecimento detido pelos profissionais havia assumido uma importância e um papel decisivos. Drucker, porém, equivocava-se ao falar na “superação do capitalismo” – uma tese equivocada dos gerencialistas americanos que para defender o capitalismo do socialismo então ainda em expansão afirmavam as sociedades modernas já não eram mais capitalistas, eram sociedades gerenciais. O uso ideológico da tese da emergência da classe tecnoburocrática continua a ocorrer, mas mudou de caráter. Em meados do século XX o gerencialismo era uma ideologia do capitalismo, era adotado por intelectuais para mostrar a capacidade do capitalismo de mudar e de produzir uma imensa classe média, hoje já é diretamente uma ideologia da própria classe tecnoburocrática que, por exemplo, Richard Florida (2002) seria uma “classe criativa”.

15. Anos Dourados e capitalismo do conhecimento

No pós-guerra, no período que passou a ser chamado de os Anos Dourados do Capitalismo, ou os Trinta Anos Gloriosos – um período de forte crescimento, estabilidade, e redução das desigualdades, a classe tecnoburocrática chegou ao auge do seu poder e de seu prestígio. Ao mesmo tempo ocorria a Revolução da Tecnologia da Informação e da Comunicação que levou muitos analistas a falar sobre o “capitalismo do conhecimento”. Este é um bom conceito, mas não reflete um fato novo. É sinônimo do que estou chamando de capitalismo tecnoburocrático ou de capitalismo dos profissionais. A principal razão porque o capitalismo clássico se transformou no capitalismo tecnoburocrático foi o fato de o capital se haver tornado abundante enquanto o conhecimento se tornava o novo fator estratégico de produção, e seus detentores podem ser chamados de tecnoburocratas ou de profissionais. O capitalismo tecnoburocrático é a formação social dominante nos países ricos desde o início do século XX. A revolução da tecnologia da informação e da comunicação tornou esse conhecimento ainda mais estratégico do que já era desde o início do século com a revolução organizacional. Naquele momento a revolução não foi do conhecimento e não resultou na produção de bens imateriais, mas foi a revolução da tecnologia industrial (a segunda revolução industrial) e da forma de organizar a produção, que já então tornaram o conhecimento estratégico.

Em um relatório do Department of Economic and Social Affairs das Nações Unidas (2005) está presente a ideia da sociedade do conhecimento que se caracterizaria pela “produção em massa de conhecimento”. Mas é muito discutível que a revolução da tecnologia da informação e da comunicação tenha produzido tanto conhecimento – o que ela produziu em massa foi informação. A tese do capitalismo do conhecimento, ou de uma “economia baseada no conhecimento”³⁰, ou mesmo do “capitalismo intelectual”,³¹ proposta originalmente por Peter Drucker, está hoje presente de maneira competente nos trabalhos de economistas e sociólogos associados à teoria da regulação entre os quais Carlos Vercellone que organizou livro sobre o tema, *Teríamos saído do Capitalismo Industrial?* (2002), e Yann Moulier Boutang que publicou o livro *Capitalismo do Conhecimento* (2007).³² A análise que realizam mostra com clareza porque o conhecimento se tornou ainda mais estratégico do que já era. Entretanto, a transição assinalada por Vercellone (2003: 9) da valorização do capital para o da “valorização dos saberes” corresponde à mudança do fator estratégico de produção e foi consequência da Segunda Revolução Industrial e não da Revolução da Tecnologia da Informação da segunda metade do século XX. A revolução tecnológica representada por esta última foi marcante, mas desde que se configurou como tal o capitalismo foi um modo de produção caracterizado pelo progresso técnico acelerado. O fato de que esse progresso tenha sido durante algum tempo espetacular no plano da informação e da comunicação e que a produção de bens imateriais ou de “conteúdos” comercializáveis tenha se tornado realidade são impressionantes mas não mudaram a natureza do capitalismo. A maior importância dos serviços tecnologicamente sofisticados que exigem mais conhecimento ocorreu, mas a natureza da grande empresa tecnoburocrático-capitalista continua a mesma: uma organização cuja propriedade estrito senso é dos capitalistas e lhes garante dividendos, mas o controle ou a propriedade em sentido amplo é coletivamente dos seus profissionais que são remunerados por ordenados e bônus; uma organização que está sempre voltada para o lucro capitalista e para a expansão profissional das posições burocráticas. Nem mudou o fato de que a acumulação de capital com incorporação de progresso técnico é a condição de sobrevivência das empresas nos mercados.

El Mouhoub Mouhoud (2003: 136) assinala que a transição do fordismo para o capitalismo do conhecimento está associada ao aumento do consumo imaterial, e, principalmente, uma “lógica produtiva ‘cognitiva’” que não teria substituído mas se somado à lógica taylorista, a qual, por sua vez, também teria mudado, flexibilizando-se. E conclui: “o conhecimento se torna o *input* primordial: sua produção e seu controle obedece a lógicas cumulativas que engendram desigualdades crescentes entre os indivíduos e entre os territórios”. Não creio que as formas de produzir e o papel acrescido do conhecimento tenham sido a causa da desigualdade crescente que ocorre a partir dos anos 1970. Mais amplamente, não creio que a revolução da tecnologia da informação e da comunicação tenha sido a causa principal da virada ocorrida nos anos 1970. Não me parece correto afirmar que houve a mudança do fordismo para o capitalismo do conhecimento, porque o capitalismo fordista já era um capitalismo do conhecimento. É correto, porém, salientar o papel crescente do conhecimento na produção de bens e serviços. E mostrar porque as empresas mais bem sucedidas são geralmente mais intensivas em conhecimento e em capacidade criativa. A inovação que resulta do conhecimento e da criatividade surgiram juntamente com o capitalismo, mas é cada vez mais uma condição de êxito das empresas em busca de monopólios ou vantagens competitivas sempre transitórias.

Os Anos Dourados do Capitalismo foram um segundo desenvolvimentismo, na medida em que Estado e mercado se complementavam na coordenação do sistema econômico. Eles terminam devido a uma crise econômica que não teve grandes proporções, mas foi suficiente para baixar as taxas de lucro e de valorização do capital rentista e levar o capitalismo a embarcar na aventura neoliberal de 1979-2008, comandada pelos capitalistas rentistas e pelos financistas que administram sua riqueza. O neoliberalismo foi uma tentativa necessariamente fracassada de fazer o capitalismo, que se tornara desenvolvimentista e social, a retornar à condição de capitalismo liberal ou liberal. Constituiu-se em um ataque aos trabalhadores, para reduzir seus salários e, assim, recuperar a taxa de lucro, e contra os tecnoburocratas para que devolvessem aos acionistas o comando das empresas e ao capital financeiro, o comando do Estado.

16.As ideologias

No tempo capitalismo tecnoburocrático fordista toda a sociedade se torna ou pretende ser tornar mais racional e, por isso mesmo, mais cooperativa, mas organizada, e mais planejada; quando o fordismo dá lugar aos 30 Anos Neoliberais do Capitalismo, a ideologia neoliberal aposta todas suas fichas no indivíduo e na competição e no mercado, e a vida social torna-se irracional porque deixa de atender ao objetivo básico de toda a sociedade: a estabilidade ou a segurança. Vejamos primeiro a ideologia tecnoburocrática propriamente dita, que foi dominante nos países ricos entre 1900 e os anos 1970. Ela foi a ideologia da razão, da administração e do planejamento, da eficiência, do desenvolvimento econômico parcialmente planejado, e da crença na capacidade da técnica de resolver qualquer problema. Valores, crenças, artes, diversões ganham conotações racionais cada vez mais definidas. A tecnoburocracia representa a cristalização das ideias racionalistas e das ações supostamente racionais que definem o mundo moderno. É o momento em que, sob a égide de um racionalismo utilitarista, o capitalismo dos profissionais e seu Estado atingem o ápice de sua integração organizacional. A dominação tecnoburocrática é essencialmente dinâmica, porque está baseada no desenvolvimento tecnológico, mas identifica-se com o *status quo*, com a preservação e aperfeiçoamento da cultura e da ordem vigentes. E, para justificá-la, conta com sua própria ideologia tecnoburocrática.

O primeiro postulado da ideologia tecnoburocrática é o de que ela própria não é ideológica. Teríamos afinal chegado à era do fim da ideologia, como equivocadamente Daniel Bell (1962) sugeriu. As ideologias da esquerda e da direita teriam perdido sentido na medida em que lhes faltariam bases técnicas e científicas. Não há razão, dizem os profissionais, para ficarmos perdendo nosso tempo com discussões estereis entre ideologias. Na verdade, a simples afirmação de que qualquer problema político pode e deve ser resolvido tecnicamente já é uma proposição ideológica. A afirmação de que chegamos ao tempo do *fim da ideologia* é eminentemente ideológica. A ideologia tecnoburocrática penetra todos os setores da vida moderna. Ela se adapta às velhas ideologias em luta, com elas se confunde e nelas se instala. Mais do que isto, ela as coopta. Capitalistas ou comunistas da segunda metade do século XX, esquerda ou direita, progressistas ou conservadores, são, sem o perceber, portadores e veículos da ideologia tecnoburocrática.

A ideologia tecnoburocrática é racionalista. O racionalismo é a filosofia dominante no mundo moderno. Tem sua origem na filosofia de Platão, e encontra seu primeiro e

grande arauto em Descartes. Tem seu grande momento no século XVIII e no Iluminismo.³³ No século XIX o racionalismo e sua crença no progresso surgem as grandes visões racionais da história de Hegel, Marx e Weber. O racionalismo está relacionado com a emergência da burguesia e do sistema capitalista no mundo moderno. Um sistema econômico e social mais racional do que o feudal e do que o das sociedades agrárias aristocráticas que diretamente o precedem porque toda a sua lógica está baseada no uso da razão econômica. No capitalismo o racionalismo torna-se historicamente cada vez mais econômico.

No século XX, depois da irracionalidade da Primeira Guerra Mundial, o racionalismo entrou em crise. E a Segunda Guerra Mundial confirmou esse pessimismo em relação à razão e ao progresso. Herbert Marcuse (1964: 123) foi um crítico penetrante e radical. Para ele “no período contemporâneo, os controles tecnológicos parecem ser a própria personificação da Razão para o bem de todos os grupos e interesses sociais — a tal ponto que toda contradição parece irracional e toda ação contrária parece impossível...” Encontramos a mesma ideia nos outros dois grandes representantes da escola de Frankfurt, Max Horkheimer e Theodore Adorno (1944: 121): “A racionalidade técnica hoje é a racionalidade da própria dominação; é o caráter repressivo da sociedade que se auto-aliena.” Mas renovado pela emergência da tecnoburocracia – uma classe que fará da razão técnica sua base de legitimidade – o racionalismo é renovado.

No capitalismo, o homem se alienava mercadoria, através da reificação das relações sociais, da transformação do próprio trabalho em uma mercadoria, e da atribuição às mercadorias de características misteriosas de fetiche. Na tecnoburocracia esta alienação se refina. Além de alienar-se à mercadoria, o homem aliena-se também à técnica, ou seja, ao método de produzir a mercadoria. Reifica a técnica, atribuiu-lhe massa e valor intrínsecos, e a ela se subordina. Encontramos essa crítica em Alasdair MacIntyre (1981) que foca sua análise na classe tecnoburocrática ou e no “gerencialismo”. Ele considera o “gerente” um dos tipos individuais caracterizadores das sociedades modernas ao lado do “esteta” e do “terapeuta”. Ele critica principalmente a ilusão criada pelo profissional de que ele é capaz de tornar a organização eficiente, porque seria capaz de tornar previsível o comportamento das pessoas em respostas ao estímulo e punições que ele administra.

A ideologia tecnoburocrática, neste caso como a capitalista, é utilitarista porque identifica o racional com o útil e com o eficiente, e subordina todos os demais valores humanos — a liberdade, o amor a beleza, a justiça, a igualdade de oportunidade — aos valores maiores da eficiência e da técnica. O mundo do capitalismo tecnoburocrático continua caracterizado pelo privilégio e pela injustiça, as nações continuam em nome de um nacionalismo étnico a praticar o genocídio, as grandes potências, por sua vez, continuam a promover guerras e a promover todo tipo de pressão contra os países pobres que buscam através do nacionalismo econômico se desenvolver, mas, nesses três quartos de século, houve grande progresso material graças ao desenvolvimento econômico e avanço político substancial graças ao avanço da democracia. Também nessas áreas há muito por fazer e a crítica social continua mais necessária. Na verdade ela é sempre necessária para que haja progresso. Entretanto, o homem moderno não está se entregando de forma fatalista a seu destino de objeto alienado da técnica, do individualismo feroz, e do racionalismo utilitarista. Em um tempo eu acreditei que a alternativa a essa alienação ocorreria apenas ao nível

da própria sociedade e se expressaria em uma revolução social e cultural. Creio, entretanto, que me enganei a respeito. Outra revolução – a revolução democrática – continuou a ocorrer. E creio que é dela – que é da política democrática que expresse os interesses dos trabalhadores e dos pobres, e os ideais de uma minoria respeitável de cidadãos republicanos que poderemos esperar o progresso à nossa frente.

O primeiro e mais importante objetivo a ser alcançado por um sistema tecnoburocrático é a eficiência econômica, é a maximização dos resultados em relação aos recursos produtivos utilizados na produção. Para o profissional, ato racional e ato eficiente são sinônimos. Se ato racional é o ato coerente com os fins visados e se ato eficiente é o que maximiza resultados em relação a um determinado esforço realizado, ato racional e ato eficiente se equivalem para a ideologia tecnoburocrática. A crença na eficiência como valor maior está tão profundamente arraigada na sociedade moderna, que parece difícil imaginar outra concepção de racionalidade que não a da eficiência econômica. De acordo com a ideologia *eficientista*, a maximização da produção com o uso de uma quantidade limitada de recursos produtivos resume toda a aspiração por racionalidade do mundo moderno. E traduz o sentido materialista desse mundo. Os objetivos econômicos são, na prática, colocados acima de todos os demais. Estas ideias já estão presentes no liberalismo e na teoria econômica clássica que o legitimou teoricamente, mas é muito mais forte no efficientismo tecnoburocrático. Na busca da eficiência, a ideologia tecnoburocrática privilegia a administração e o planejamento. É através dele que se alcançará o desenvolvimento econômico.

Para alcançar a eficiência não basta a alocação dos recursos pelo mercado. É necessário, adicionalmente, o *planejamento*, não apenas dentro das organizações, mas também a nível da sociedade como um todo. Não se trata de planejar tudo. De fazer planos quinquenais no estilo soviético, mas de planejar os investimentos nos setores chave da economia, nos setores de infraestrutura, de serviços públicos e da indústria de base – setores que o mercado não tem condição de alocar recursos de maneira satisfatória, por não serem competitivos e por requererem somas muito elevadas de capital.

Além da eficiência e do desenvolvimento econômico, que formam o coração da ideologia tecnoburocrática, a ideologia tecnoburocrática enfatiza a *mudança* tecnológica e social. Conforme observa Rose Marie Muraro (1969: 23), ela parte de um princípio básico: o avanço da tecnologia “não é uma revolução política, social ou econômica, mas uma revolução global — a revolução do homem — desencadeada e acelerada pelo desenvolvimento da técnica.” A técnica é, portanto, revolucionária. A técnica provoca mudanças. Essas mudanças são bem recebidas pela ideologia tecnoburocrática, e na medida em que aumentar a eficiência implica necessariamente na introdução de novas técnicas. Em contrapartida, porém, a ideologia tecnoburocrática é conservadora. Trata-se de um novo tipo de conservadorismo. De um conservadorismo reformista. Não de um conservadorismo clássico ou tradicionalista. O profissional só admite um tipo de revolução: a revolução técnica. Ele pode assumir o poder através de uma revolução política ou de um golpe de Estado. Mas uma vez no poder, ele não se disporá a realizar uma revolução econômica e social. Ele prefere fazer reformas. É certo que nos países comunistas as revoluções econômicas e sociais foram profundas. Mas as revoluções socialistas que resultaram no estatismo não eram tecnoburocráticas. O verdadeiro profissional prefere

não transformar as estruturas sociais e econômicas de um país em que assumiu ou está assumindo o poder. Revolução significa desordem, insegurança e, portanto, ineficiência. Por isso é preferível ser moderadamente conservador. Se a estrutura for capitalista, continuará capitalista. Se for socialista, continuará socialista. O profissional não se importa. Está seguro de que, através de suas reformas, através da adoção de critérios profissionais de planejamento e administração, ambos os sistemas caminharão no longo prazo em uma mesma direção. E poderão ser ambos eficientes.

Uma outra característica que caracteriza a ideologia profissional é a crença de que *todos* os problemas são profissionais e podem ser tecnicamente resolvidos. Esta crença fundamenta-se em uma visão de mundo tecnoburocrática segundo a qual existiria uma lógica interna imanente às coisas e às situações, que tornaria o mundo essencialmente harmônico. O mundo, para o profissional, é um sistema ou um conjunto de sistemas em que cada elemento tem uma função, um papel. O papel do profissional é o de compreender esses sistemas naturais, mecânicos ou sistemas sociais, é o de entender suas interdependências e fazê-los funcionar suave e eficientemente. Os conflitos e as contradições são defeitos técnicos dos sistemas, são disfunções, que podem ser tecnicamente resolvidos. O fundamental é garantir a ordem, é contornar os desarranjos e a desestruturação. Nas palavras de Henri Lefebvre (1969: 62), “nessa vasta ideologia, fica subentendido que as sociedades e os grupos que as constituem, como os seres vivos e os “seres”, em geral, têm necessidade de um princípio interno que os mantém na existência. Esse princípio de coesão e de coerência, estrutura latente ou em vias de aparecimento, é a única coisa importante. A desestruturação? É a ameaça, o lado mal a ser abolido com urgência, o mal.

Finalmente, um elemento essencial da ideologia tecnoburocrática é a crença no mérito, é a ideologia que legitima o poder e a riqueza dos mais competentes. Essa crença já faz parte da ideologia burguesa, mas no capitalismo a recompensa ao mérito continuou limitada na medida em que através das heranças as famílias puderam continuar a transferir para seus filhos capital sem qualquer relação com a capacidade profissional revelada por eles. Já em um sistema puramente profissional, onde desaparecem as heranças, o critério do mérito se torna dominante: além do eficientismo o meritocratismo se torna um aspecto fundamental da ideologia tecnoburocrática. Perdoem-me os dois neologismos que refletem valores profundamente arraigados na sociedade profissional do nosso tempo, mas que contradizem outros valores como o da solidariedade ou da fraternidade. Como é “natural” que a eficiência seja um valor maior, é também natural que os melhores, os mais competentes, os mais esforçados sejam recompensados. O princípio do mérito nas organizações burocráticas é fundador. A legitimidade do burocrata está essencialmente baseada no mérito do profissional aferido no processo de recrutamento e seleção (no concurso público no caso dos servidores públicos) e reafirmado nas etapas posteriores da carreira. Mas a primazia do mérito não está apenas nas organizações burocráticas, está em toda a sociedade. Começa muito cedo, na escola, e depois se espalha para todo o tecido social. É o mérito que justifica o poder, é o mérito que justifica a renda e a riqueza, é o mérito que justifica o prestígio social. Conforme observa Yves Michaud (2009), nas sociedades contemporâneas o conceito de mérito ganhou novas conotações. O mérito está associado a reivindicações nobres de igualdade quanto ao sexo, à raça e aos direitos, mas nada tem a ver com valor moral, realizações humanas, virtude, mas com trabalho e

remuneração. Afinal, “as desigualdades de posição na hierarquia, de casta e de raça são inaceitáveis. As únicas desigualdades admissíveis são as relacionadas a talentos e capacidades”.

A ideologia meritocrática é a ideologia da igualdade de oportunidades. Esse foi sempre “o sonho americano” (Lloyd Warner 1953), mas sua defesa filosófica coube a John Rawls (1971), o teórico político mais influente da segunda metade do século XX. Um liberal, para ele a igualdade *tout court* não faz sentido: a igualdade política substantiva (razoável igualdade de poderes entre os cidadãos) e a igualdade econômica (razoável igualdade de renda e de riqueza) não são possíveis. É possível e suficiente a igualdade jurídica (todos iguais perante a lei), a igualdade política formal (cada cidadão, um voto), e o respeito ao “princípio da diferença”, “garante que aqueles com talentos comparáveis e motivação enfrentem oportunidades de vida relativamente semelhantes, e que as desigualdades na sociedade sejam benéficas para os menos privilegiados”. Portanto, esse princípio legitima a desigualdade e afirma a primazia do mérito.

Será possível pensar diferentemente? Será possível uma igualdade maior do que a igualdade de oportunidades? Como socialista ou socialdemocrata, acredito que sim. É verdade que talentos e méritos desiguais levam a uma sociedade desigual, e que desde que a comunidade primitiva desapareceu não houve sociedade igualitária. Mas a história também mostra que é possível ter graus de igualdade muito diferentes de uma para outra sociedade capitalista. A igualdade econômica nos países escandinavos não é ideal, mas é muito maior do que nos Estados Unidos. Para diminuir as desigualdades existentes no capitalismo dos profissionais o meritocratismo transformado em princípio de justiça não é o único empecilho, mas é um obstáculo que não deve ser subestimado. A construção grau de uma sociedade cada vez mais democrática é também a construção de uma sociedade socialista na qual não haverá uma igualdade absoluta, mas as desigualdades serão muito menores do que nas sociedades tecnoburocrático-capitalistas do nosso tempo.

Em resumo, a ideologia tecnoburocrática é conservadora sem ser tradicionalista; valoriza a mudança técnica e os profissionais; valoriza a eficiência, o desenvolvimento econômico, a administração e o planejamento, a segurança, a estabilidade política e o mérito. Ao contrário da ideologia neoliberal, a ideologia profissional não valoriza a competição. Pelo contrário, rejeita-a em nome da administração e da organização. Os vencedores ou os escolhidos devem sê-lo no quadro da avaliação administrativa dos superiores, não no contexto da competição que para o profissional é fonte de irracionalidade. Assim, o eficientismo e o meritocratismo desvalorizam a liberdade, a justiça social, a beleza, ou, quando as valorizam, as transformam em decorrência da eficiência. Liberdade e justiça social, especialmente, são consideradas perigosas; poderão ser sempre sacrificadas em nome da segurança e da eficiência.

17. Dominação profissional inevitável?

Os argumentos baseados na concepção de uma “necessidade histórica” são perigosos. Frequentemente são fruto de um determinismo ingênuo. Com frequência serviram para justificar ou dar forças ao desejo ao invés explicar a história. Esse foi o caso das previsões vitória inevitável do socialismo, e também a tese mais recente, neoliberal, da

convergência de todas as formas de capitalismo para o modelo americano ou liberal-democrático. É, portanto, igualmente equivocado prever a substituição da sociedade capitalista pelas estatal ou tecnoburocrática. Na formação social mista que é o capitalismo tecnoburocrático, as relações entre capitalistas e profissionais são relações de constante cooperação e conflito, seja em termos individuais, seja em termos coletivos, de classes sociais. Da mesma forma que, durante séculos a burguesia competiu com a aristocracia por poder e privilégio, no último século é a classe tecnoburocrática que empreende essa competição tendo como adversário e parceiro a burguesia. Mas essa competição dificilmente levará à dominação profissional. A burguesia tem necessidade dos profissionais para administrar as grandes organizações empresariais e o grande aparelho do Estado dos nossos dias. Além de detentores do conhecimento técnico e organizacional, e de responsáveis pela racionalidade instrumental ou eficiência, eles são também agentes da segurança – uma segurança que depende da capacidade regulatória das organizações e, principalmente, da instituição organizacional maior, o Estado, que eles administram. Isto, entretanto, não impede que a classe capitalista reaja contra esse aumento de poder dos profissionais, como vimos acontecer nos 30 Anos Neoliberais. E – o que é mais importante – não impede a resistência democrática ou a demanda por democracia por parte da massa de trabalhadores constituída por operários e empregados.

Não se imagine, portanto, que a dominação tecnoburocrática seja inevitável. A definição do conhecimento técnico e organizacional como novo fator estratégico de produção, aponta nessa direção, mas considerá-la necessária seria cair no determinismo economicista. A formação social na qual a classe tecnoburocrática é todo-poderosa – as sociedades tecnoburocráticas que se pretendiam socialistas – revelou-se inviável. Por outro lado, o poder tecnoburocrático continuará a ser contido não apenas pela burguesia rentista, mas também pelos trabalhadores e pelas classes médias de empregados (o estrato inferior da classe tecnoburocrática). E o farão em nome da democracia, um regime político para o qual tendem as sociedades modernas tanto quanto nelas tende a aumentar o poder tecnoburocrático dentro das organizações. O governo da sociedade não se confunde com o governo das organizações. Nas sociedades nacionais o poder político vem historicamente transitando do autoritarismo para a democracia; nas organizações empresariais, não obstante todas as tentativas de autogestão, o poder mantém-se hierárquico; a democracia empresarial continua uma utopia, porque a competição no mercado requer decisões rápidas e coordenadas que só são viáveis em um sistema hierárquico, que pode ser flexível, descentralizado, mas será sempre hierárquico. Nas sociedades que fizeram revoluções socialistas, mas se tornaram sociedades estatistas, tentou-se transformar a sociedade em uma organização, ou seja, em um sistema racional e hierárquico, mas isto não fazia sentido. Nas sociedades modernas a demanda dos cidadãos pelos direitos civis, pelos direitos políticos e pelos direitos sociais é muito forte, resultando nas liberdades civis, na democracia e no Estado do bem-estar social. O Estado moderno é o sistema constitucional-legal soberano, e a administração pública que o garante. A burocracia pública eleita e não-eleita tem um enorme poder sobre o aparelho ou organização burocrática; seu poder sobre a ordem jurídica, porém, é limitado pela democracia.

Não é, portanto, mais possível se pensar a sociedade sem se pensar o Estado e a democracia. No início do século XX houve um segundo fato histórico novo que ocorreu aproximadamente ao mesmo tempo em que a revolução organizacional dava

origem à classe tecnoburocrática: a transição da maioria dos países hoje ricos de regimes autoritário-liberais (que garantiam os direitos civis mas rejeitavam o sufrágio universal) para regimes democráticos. Esta transição ou revolução democrática teve consequências profundas sobre a forma de organizar e coordenar as sociedades modernas. A partir do momento em que cada nação transita do autoritarismo para a democracia, os trabalhadores associados a uma minoria de profissionais e de capitalistas dotados de espírito republicano buscam construir uma sociedade menos injusta ou mais igualitária do que é o capitalismo clássico. Adquirem capacidade crescente de afirmar sua liberdade e construir seu Estado e sua sociedade. Mas esta mudança não acontece do dia para a noite. A primeira forma de democracia é meramente liberal – é ainda uma democracia de elites. Entretanto, a partir dela a melhoria da qualidade da democracia – a democratização – torna-se inevitável: a democracia tende, primeiro, a se tornar “social” (que além dos direitos políticos garante os direitos sociais) e, mais tarde, “participativa (que inclui mecanismos ainda que limitados de democracia direta). Embora este tema tenha enorme importância, neste livro eu o assumirei como real – como um processo político que molda cada vez mais a própria sociedade – e concentrarei minha atenção na dinâmica da própria sociedade porque minha abordagem aqui é antes de teoria social do que de teoria política.

Referências

- Alford, Robert R. (1967) “Class voting in Anglo-American political systems”, in Seymour M. Lipset and Stein Rokkan, orgs. (1967): 67-93.
- Barnard, Chester (1938) *The Functions of the Executive*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Beck, Ulrich (1986 [1992]) *Risk Society*, Londres: Sage.
- Becker, Gary S. (1962) “Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis”, in “Investment in Human Beings”, NBER Special Conference 15, supplement to *Journal of Political Economy*, October 1962.
- Becker, Gary S. (1993) *Human Capital*. Berkeley: Chicago: The University of Chicago Press, 3a.edição.
- Becker, Uwe (1989) "Class theory: Still the axis of critical social scientific analysis?", in Wright, E. O., ed. (1989: 127-156).
- Bell, Daniel (1962) *The End of Ideology*, Boston: Harvard University Press.
- Berle Jr., Adolf A. e Gardiner Means (1932 [1950]) *The Modern Corporation and Private Property*, Nova York: Macmillan, 1950. Edição original, 1932.
- Bidet, Jacques e Gérard Duménil (2007) *Altermarxisme: Un Autre Marxisme pour un Autre Monde*, Paris: PUF.
- Bidou, Catherine (2002) “De la sociologie des classes sociales à la socio-économie des inégalités. Evolution de la représentation sociale depuis 20 ans”, in Jean Lojkine, org. (2002): 107-106.
- Bihar, Alain (1989) *Entre Bourgeoisie et Proletariat*, Paris: Éditions L’Harmattan.
- Boltanski, Luc (1982) *Les Cadres*, Paris: Les Éditions du Minuit.

- Bouffartigue, Paul (2004) *Le Retour des Classes Sociales*, Paris: La Dispute.
- Bourdieu, Pierre (1976 [1983]) "O Campo Científico", in Renato Ortiz, org. (1983) *Pierre Bourdieu - Sociologia*, São Paulo: Editora Ática. Publicado originalmente em francês, 1976: 122-155.
- Bourdieu, Pierre (1979) *La Distinction*, Paris: Les Editions du Minuit.
- Boutang, Yvan Moulier (2007) *Le Capitalisme Cognitif*, Paris: Éditions Amsterdam.
- Boyer, Robert (1987) *La Théorie de la Régulation: une Analyse Critique*, Paris: Editions La Découverte.
- Boyer, Robert (2006) *La Flexisécurité Danoise*, Paris: Éditions Rue d'Ulm.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos (1972) "A Emergência da Tecnoburocracia". Em Bresser-Pereira (1972) *Tecnoburocracia e Contestação*. Rio de Janeiro: Editora Vozes: 17-140. Este ensaio também está disponível em: a Sociedade Estatal e a Tecnoburocracia. São Paulo: Editora Brasiliense, 1981.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos (1977) "Notas introdutórias ao modo tecnoburocrático ou estatal de produção", *Estudos Cebrap* 21, abril: 75-110.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos (1984 [1986]) *Lucro, Acumulação e Crise*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1986. Tese de livre-docência defendida perante a Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo, 1984. Burris, Val (1986 [1995]) "The discovery of the new middle class", in Arthur J. Vidich, org. (1995): 15-54.
- Cassirer, Ernest (1932 [1966]) *La Philosophie des Lumières*, Paris: Fayard, 1966. Edição original em alemão, 1932.
- Chandler, Alfred D. (1962) *Strategy and Structure*, Massachusetts: The MIT Press, 1986. First edition, 1962.
- Chandler, Alfred D. (1977) *The Visible Hand*, Cambridge: Harvard University Press.
- Chauvel, Louis (2002) "Pouvons nous (de nouveau) parler des classes sociales?", in Jean Lojkine, org (2002): 117-138.
- Chopart, Jean-Noel e Claude Martin (2004) "Retour des classes sociales ou amnésie sociale", in Jean-Noel Chopart e Claude Martin, orgs. (2004): 23-51.
- Chopart, Jean-Noel e Claude Martin, orgs. (2004) *Que Reste t'ill des Classes Sociales*, Rennes: Editions ENSP.
- Coase, Ronald H. (1937) "The nature of the firm", *Economica*, n.º.4: 386-405.
- Dahrendorf, Ralf (1957) *Class and Class Conflict in Industry Society*, Londres: Routledge & Kegan, 1959. Primeira edição alemã, 1957.
- Deiana, Angelo (2007) *Il Capitalismo Intellettuale*, Milão: Sperling & Kupfer Editori.
- Drucker, Peter F. (1954) *The Practice of Management*, Nova York: Harper & Brothers Publishers.
- Drucker, Peter F. (1968) *The Age of Discontinuity*, Londres: Heinemann.
- Drucker, Peter F. (1993) *Post-capitalist Society*, Nova York: Harper Business.

- Dubet, François (2004) “Que faire des classes sociales?”, in Jean-Noel Chopart e Claude Martin, orgs. (2004): 9-22.
- Duménil, Gérard and Dominique Lévy (2011) *The Crisis of Neoliberalism*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ellul, Jacques (1954 [1968]) *A Técnico e o Desafio do século*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1968. Primeira edição francesa, 1954.
- Etzioni, Amitai (1964) *Modern Organizations*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Evans, Geoffrey (1999) “Class voting: from a premature obituary to a reasoned appraisal”, in Geoffrey Evans, org. (1999): 1-22.
- Evans, Geoffrey, org. (1999) *The End of Class Politics?*, Oxford: Oxford University Press.
- Florida, Richard (2002) *The Rise of the Creative Class*, Nova York: Basic Books.
- Fourastié, Jean (1979) *Les Trente Glorieuses*, Paris: Fayard.
- Galbraith, John Kenneth (1967 [1968]) *O Novo Estado Industrial*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. Primeira edição em inglês, 1967.
- Galbraith, John Kenneth (2004) *The Economics of Innocent Fraud*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Garcia-Pelayo, Manuel (1974) *Burocracia y Tenocracia*, Madri: Alianza Editorial.
- Gerth, H.H. and Wright Mills, orgs. (1946) *From Max Weber*, Nova York: Oxford University Press.
- Glyn, Andrew (2007) *Capitalism Unleashed*, Oxford: Oxford University Press.
- Goldthorpe, John (1982) “On the service class, its formation and future”, in Anthony Giddens e G. Mackenzie, orgs. (1982) 162-185.
- Goldthorpe, John (1995) “The service class revised”, in Tim Butler e Mike Savage, orgs. (1995): 313-329.
- Guerreiro Ramos, Alberto (1981) *A Nova Ciência das Organizações*, Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas.
- Haddad, Fernando (1998) *Em Defesa do socialismo: Por Ocasão dos 150 Anos do Manifesto*. Petrópolis: Vozes, 1998.
- Holmestron, B. e S. Kaplan (2003) “The state of US corporate governance: what is right and what is wrong”, Texto para discussão do NBER no. 9613.
- Horkheimer, Max e Adorno, Theodore W. (1944 [2000]) *Dialect of Enlightenment*, Nova York: The Continuum Publishing Co. Edição original em alemão, 1944.
- Kanter, Rosabeth Moss (1991) “The future of bureaucracy and hierarchy in organizational theory: a report from the field”, in Pierre Bourdieu e James S. Coleman, orgs. (1991) *Social Theory for a Changing Society*. Boulder: Westview Press: 63-86.
- Kocka, J. (1974) “Organisierter Kapitalismus oder Satatmonopolistischer Kapitalismus? Begriffliche Vorbemerkungen”, in H. Winckler, org. (1974) *Organisierter Kapitalismus*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht: 4-20. Citado por Scott Lash e John Urry (1987): 314.

- Lash, Scott e John Urry (1987) *The End of Organized Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Lefebvre, Henri (1967 [1969]) *Posição: Contra os TecnoCratas*, São Paulo: Editora Documentos. Edição original em francês, 1967.
- Lenski Jr, Gerhard E. (1966) *Power and Privilege*, Nova York: McGraw Hill.
- Lewis, Arthur W. (1954) "Economic development with unlimited supply of labor", *The Manchester School* 22 (2): 139-191.
- Lipset, Seymour M. e Stein Rokkan, orgs. (1967) *Party Systems and Voting Alignments*, Nova York: The Free Press.
- Lockwood, David (1995) "Marking out the middle class(es)", in Tim Butler e Mike Savage, orgs. (1995): 1-14.
- Lojkin, Jean (2005) *L'Adieu à la Classe Moyenne*, Paris: La Dispute.
- MacIntyre, Alasdair (1981) *After Justice*, Notre Dame: Notre Dame University Press.
- March, James G. and Herbert A. Simon (1958) *Organizations*, Nova York: John Wiley & Sons.
- Marcuse, Hebert (1964 [1967]) *Ideologia da Sociedade Industrial*, Rio de Janeiro: Zahar. Edição original em inglês com o título *One-Dimensional Man*, 1964.
- Marglin, Stephen A. (1990) "Lessons of the Golden Age: An Overview", in Marglin and Schor, orgs. (1990: 1-38).
- Marglin, Stephen A. e Juliet B. Schor, orgs. (1990) *The Golden Age of Capitalism*, Oxford: Clarendon Press. Maslow, Abraham H. (1943) "A theory of human motivation", *Psychological Review*, nº50, 1943: 370-396. Citado em Morgan (1986).
- Marx, Karl (1858 [1971]) *Grundrisse - Elementos Fundamentais para la Crítica de Economía Política (Borrador) 1858*, Buenos Aires: Siglo XXI Argentina, 1971. Escrito em 1858.
- Marx, Karl (1867 [1968]) *O Capital - Livro I*, Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968. Edição original em alemão, 1867.
- Maslow, Abraham H. (1970) *Motivation and Personality*, Segunda edição, Nova York: Harper & Row.
- Mayo, Elton (1946) *The Human Problems of an Industrial Civilization*. Boston: Graduate School of Business Administration of Harvard University.
- Michaud, Yves (2009) *Qu'est-ce le Mérite*, Paris: Bourin Éditeur.
- Michel, Lawrence e Natalie Sabadish (2012) "CEO pay and the top 1%: How executive compensation and financial-sector pay have fueled income inequality", Economic Policy Institute, *Issue Brief* 331, 2 de maio de 2012.
- Mills, C. Wright (1951) *White Collar, The American Middle Class*, Nova York: Oxford University Press.
- Morgan, Gareth (1986[1995]) *Imagens da Organização*, São Paulo: Editora Atlas, 1995. Edição em inglês, 1986.

- Mouhoud, El Mouhoub (2003) “Division internationale du travail et économie de la connaissance”, in Carlo Vercellone, org. (2003): 121-138.
- Muraro, Rose Marie (1969) *A Automação e o Futuro do Homem*, Petrópolis: Editora Vozes.
- Nações Unidas (2005) *Understanding the Market Society*, Nova York: DESA – Department of Economic and Social Affairs.
- Pagès, Max, Michel Bonetti, Vincent de Gaulejac e Daniel Descendre (1986 [1987]) *O Poder das Organizações*, São Paulo: Editora Atlas, 1987. Edição original em francês, 1986.
- Parsons, Talcott (1937) *The Structure of Social Action*, Nova York: The Free Press.
- Parsons, Talcott (1960) *Structure and Process in Modern Societies*. Glencoe: The Free Press.
- Perrucci, David e Earl Wysong (2008) *The New Class Society. Goodbye the American Dream?* 3ª. Edição, Lanham: Rowman & Littlefield Publishers.
- Rawls, John (1971) *A Theory of Justice*, Cambridge: Harvard University Press.
- Roemer, John E. (1982) *A General Theory of Exploitation and Class*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Roethlisberger, F.J. and William J. Dickson (1939) *Management and the Worker*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rozzak, Theodore (1972) *A Contracultura*. Petrópolis: Editora Vozes.
- Rullani, Enzo (2004) *Economia della Conoscenza*, Roma: Carocci editore.
- Savage, Charles M. (1996) *Fifth Generation Management*, Boston: Butterworth-Neinemann.
- Savage, Mike (1995) “Class analysis and social research”, in Tim Butler e Mike Savage, orgs. (1995): 15-25.
- Savage, Mike (2000) *Class Analysis and Social Transformation*, Buckingan: Open University Press.
- Schultz, Theodore W. (1961) “Investment in Human Capital”, *American Economic Review*, 51(1) March 1961, 1-17.
- Schultz, Theodore W. (1980) *Investing in People*. Berkeley: University of California Press.
- Schumpeter, Joseph A. (1911[1961]) *The Development Economics*, Oxford: Oxford University Press, 1961.
- Shonfield, Andrew (1969) *Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Simon, Herbert A (1947) *Administrative Behavior*, Nova York: Macmillan.
- Singer, Natasha (2012) “Afortunados executivos”, *Folha de S. Paulo*, 16 de abril de 2012.
- Solow, Robert M. (1956) “A contribution to the theory of economic growth”, *Quarterly Journal of Economics* 70: 65-94.
- Vercellone, Carlo (2002) “Les politiques de développement à l’heure du capitalisme cognitif”, *Multitudes* 10, octobre 2002 : 11-21.

- Vercellone, Carlo (2003) "Introduction", in Carlo Vercellone, org. (2003): 7-20.
- Vercellone, Carlo, org. (2003) *Sommes Nous Sorties du Capitalisme Industriel?* Paris: La Dispute.
- Vidich, Arthur J., org. (1995) *The New Middle Class*, Londres: Macmillan.
- Warner, William Lloyd (1953) *American Life: Dream and Reality*, Chicago: University of Chicago Press.
- Warner, William Lloyd et al. (1949 [1960]) *Social Class in America*, Nova York: Harper and Brother, 1960. Edição original, 1949.
- Weber, Max (1924 [1946] "Der Sozialismus", citada por H.H. Gerth and C. Wright Mills (1946) "Introduction: The man and his work", in Gerth and Mills, orgs. (1946).
- Wright, Erik Olin (1985) *Classes*, Londres: Verso.
- Wright, Erik Olin (1989) "A general framework for the analysis of class structure", in Erik Olin Wright, org. (1989): 3-46.
- Wright, Erik Olin, org. (1989) *The Debate on Classes*, Londres: Verso.
- Zeitlin, Maurice (1989) *The Large Corporation and Contemporary Classes*, New Brunswick: Rutgers University Press.

¹ Coloquei as profissões na ordem de rendimentos declarados e da porcentagem de não declarados que aparece em Bourdieu: Quadro 6: 130).

² Esta é a posição assumida por Sedi Hirano (1975). Assumi uma posição semelhante em *Empresários e Administradores no Brasil* (1974).

³ De acordo com Ferdinand Töennies, "As castas na Índia atualmente são contadas aos milhares, se incluirmos as subcastas. Nas províncias centrais, que têm cerca de dezesseis milhões de habitantes, o censo de 1901 identificou quase novecentos nomes de castas que se incorporavam, no entanto, para efeito de classificação, em duzentas castas reais." (1931:15).

⁴ De acordo com Lukács, "... nas épocas pré-capitalistas e no comportamento de muitos estratos dentro do capitalismo cujas raízes econômicas estão no pré-capitalismo, a consciência de classe é incapaz de atingir uma clareza completa e de influenciar conscientemente o curso da história". (1922: 55)

⁵ Além de adotar esse ponto de vista ideológico que a meu ver é insustentável, Boltanski (1982: 63) deixa de fazer uma distinção clara entre a classe tecnoburocrática e a classe média burguesa e a pequeno burguesa. Sua análise do surgimento da tese da terceira classe ainda no século XIX e nos anos 1930 faz referência à classe média burguesa não obstante o tema de seu livro sejam os administradores. Ele associa o "movimento dos administradores" com o "movimento das classes médias" ao mesmo tempo que reconhece que esses movimentos de classe média se originassem na pequena e na média burguesia – setores que se distinguem radicalmente da classe média profissional do ponto de vista das relações de produção e das ideologias.

⁶ Refiro-me a "A emergência da tecnoburocracia" (1972) e "Notas introdutórias ao modo de produção tecnoburocrático" (1977), que também foi publicado em *L'Homme et Société* no.55-58, janeiro-dezembro 1980: 61-89.

⁷ João Bernardo tem um ponto de vista semelhante com relação à propriedade coletiva dos meios de produção pelos tecnoburocratas. No entanto, ele fala de uma "burguesia de Estado" e de "capitalismo de Estado": "O que temos aqui é a propriedade coletiva do estado, que não pode ser transferida de modo individual... A propriedade coletiva é mantida dentro do mesmo grupo social e seus descendentes através do controle total da educação pública e pelo fato de que os filhos da burguesia de Estado terão, em sua infância, uma longa educação dentro da família." (1975: 175)

⁸ Engels, por exemplo, afirma: "Logo veio o tempo em que apareceu como necessidade inevitável uma classe média capitalista (uma burguesia, de acordo com os franceses), que, lutando contra a aristocracia dos proprietários de terras, destruiu seu poder político e se tornou, por sua vez, econômica e politicamente dominante." (1881:13). Assim como Engels usa o termo "classe média capitalista" como sinônimo de burguesia, podemos também falar de uma "classe média tecnoburocrática" como sinônimo de tecnoburocracia. O que não faz sentido é falar simplesmente de classe média, porque nesse caso confundimos classes sociais com estratos sociais.

⁹ Para a metodologia utilizada na criação deste tipo de análise, ver Lloyd Warner, Marcha Meeker e Kenneth Eels (1949). Eu mesmo empreguei esses conceitos em meus primeiros trabalhos acadêmicos, de certo modo influenciado pelo funcionalismo. Ver "The Rise of the Middle Class and Middle Management in Brazil" (1962).

¹⁰ Observem que se definirmos a burguesia como sendo composta de pequenos proprietários que empregam trabalhadores assalariados e ao mesmo tempo realizam eles próprios trabalho braçal, isso constituirá uma outra classe, específica à relação de produção que se originou da produção mercantil em pequena escala. A pequena burguesia é sempre incluída no estrato médio.

¹¹ É evidente que neste caso, como na verdade em qualquer caso onde utilizamos o conceito de modo de produção, estamos fazendo uma simplificação. Estamos generalizando e reduzindo uma realidade histórica a uma abstração. Mesmo na metade do século XIX, quando o capitalismo clássico atingiu sua forma mais pura, havia mais de duas classes. A aristocracia, os camponeses e a pequena burguesia continuaram a existir como manifestações do modo de produção anterior.

¹² Administração "efetiva" é aquela que logra impor a lei ou tornar realidade as políticas públicas de segurança, cuidados de saúde, etc.; "eficiente" é aquela que o faz com o menor custo.

¹³ Esses estudos foram realizados na fábrica da Western Electric, em Hawthorne, Chicago, entre 1927 e 1932. O relato clássico sobre esses estudos foi feito por Roethlisberger e Dickson (1939). De Elton Mayo ver seu trabalho clássico, *The Human Problems of an Industrial Civilization* (1946).

¹⁴ Alberto Guerreiro Ramos (1981). Enquanto ensinava na University of South California, ele tentou desenvolver uma alternativa 'substantiva' à teoria 'formal' das organizações, que ele considerou como excessivamente dependente de uma abordagem econômica. Mas ele não foi capaz de chegar a uma conclusão satisfatória, provavelmente porque a teoria das organizações combina essencialmente uma abordagem sociológica e uma abordagem econômica.

¹⁵ Simon (1947); March e Simon (1958).

¹⁶ A literatura sobre a teoria das organizações é extensa. Ela é ensinada principalmente em escolas de administração de empresas. A base comum dessa teoria é o trabalho de

Max Weber sobre burocracia e os trabalhos de Talcott Parsons (1937, 1960) e March e Simon (1958).

17 Manuel Garcia-Pelayo (1974) propõe uma distinção semelhante a esta, para opor burocracia a tecnocracia. Prefiro, entretanto, a expressão tecnoburocracia para deixar claro o caráter fundamentalmente burocrático desse modo de produção e do respectivo tipo de poder.

18 O estudo empírico clássico desse tipo de organização foi realizado por Alfred Chandler (1962); Peter Drucker (1954) fez sua análise administrativa.

¹⁹ Defino o Estado como o sistema constitucional-legal e a organização ou aparelho que o garante. Na sua primeira condição o Estado define o regime político e a sua natureza ou papel: Estado autoritário ou democrático, Estado liberal ou Estado do bem-estar social.

²⁰ A expressão “30 Anos Gloriosos do capitalismo” se deve a Jean Fourastié (1979); Stephen Marglin (1990), por sua vez, a partir de outra perspectiva teórica, falou nos anos dourados do capitalismo. Decidi pelos 30 anos, mas preferi o adjetivo “dourados” ao “gloriosos”. A análise clássica e pioneira do período foi feita por Andrew Shonfield (1969).

²¹ “Reforma Gerencial do Estado de 1995” é o nome que eu venho dado à reforma gerencial do aparelho do Estado que começa nesse ano no Brasil. O Estado moderno passou por duas grandes reformas administrativas: a Reforma Burocrática, que aconteceu no século XIX nos principais países europeus, e a Reforma Gerencial (Public Management Reform) que está sendo realizada desde o final dos anos 1980 em vários países inclusive o Brasil. A primeira visava tornar a administração pública profissional e efetiva, a segunda, visa tornar os serviços sociais e científicos eficientes e, dessa maneira, legitimar o Estado do bem-estar social.

22 Observe-se que a sociedade anônima e a constituição de um grupo crescente de acionistas separados do controle dos meios de produção por organizações burocráticas privadas já é um fenômeno de uma formação social mista como é o capitalismo monopolista de Estado.

23 Lloyd Warner (1953) identifica a mobilidade social com base no mérito “o sonho norte-americano”. Uso aqui a palavra “progressistas” para identificar as pessoas de centro-esquerda nos Estados Unidos que, nesse país, se autodenominam “liberais” ao invés de “de esquerda” ou “socialdemocráticos”, provavelmente porque ali a oposição entre liberais e conservadores que caracterizou a política no século XIX continuou a prevalecer na medida em que não surgiu um partido socialista significativo que se transformou em socialdemocrático como ocorreu na Europa.

²⁴ Cf. Natasha Singer, “Afortunados executivos”, *The New York Times*, textos selecionados da semana, em *Folha de S. Paulo*, 16 de abril de 2012.

²⁵ Segundo Val Burris (1986: 65), Gustav von Schmoller, fundador do socialismo acadêmico (*Kathedersozialismus*), foi o primeiro a designar os empregados assalariados “nova classe média”.

26 Max Weber (“Der Sozialismus”) citado em Gerth e Mills, “Introduction – the man and his work” (1946: 50); *italicos meus*.

²⁷ Scott Lash e John Urry (1987), que escreveram sobre o fim do capitalismo organizado, informam que esse conceito foi utilizado originalmente por J. Kocka (1974) e publicado no livro *Organisierter Kapitalismus* organizado por H. Winckler (1974).

²⁸ Para uma exposição sistemática do fordismo e da teoria da regulação ver Boyer (1987).

²⁹ Peter Drucker (1968: 247, 326) já então falava em uma “economia do conhecimento” e em uma “sociedade do conhecimento”. Argumentava que “os setores industriais baseados no conhecimento” e não na produção de bens e serviços que em 1955 representavam um quarto do produto interno bruto dos Estados Unidos, dez anos mais tarde já representavam um terço. Já naquela época Drucker falava do “trabalhador do conhecimento” e assinalava “a emergência do conhecimento como um elemento central para nossa sociedade”. Em 1993, o primeiro capítulo de seu livro *Post-Capitalist Society* tinha como título “Do capitalismo para a sociedade do conhecimento”.

³⁰ Ver entre muito outros Charles Savage (1996) e principalmente *Economia della Conoscenza* de Enzo Rullani (2004).

³¹ Ver Angelo Deiana (2007: 4) para quem o mundo estaria desde a revolução da tecnologia da informação e da comunicação na “era do conhecimento”.

³² Vercellone faz parte de um programa de pesquisa sobre o tema, “Le capitalisme cognitif comme sortie de la crise du capitalisme industriel” cujos pesquisadores são Antonella Corsani, Patrick Dieuie et al. (Vercellone 2003: 8).

³³ Conforme nos ensina Ernest Cassirer (1932: 42/-3) na busca do caminho do conhecimento, “em lugar do *Discours de la Méthode* de Descartes, o pensamento das Luzes se reporta às *Regulae Philosophandi* de Newton para resolver o problema central do método filosófico... O caminho newtoniano não é o caminho da dedução pura, mas o da análise... Os fenômenos são os dados; os princípios aquilo que se deve buscar”.