

LA TEORÍA DEL GERENCIALISMO POSCOMUNISTA

La característica más peculiar de la estructura social poscomunista en Europa centro-oriental es la ausencia de una clase capitalista¹. Los derechos de propiedad privada están en vigor, existen mercados de trabajo y de capitales, estas economías están abiertas a los mercados mundiales y mantienen sólidas relaciones con las instituciones financieras institucionales. Sin embargo, no hay un grupo organizado de los principales capitalistas. No hay un entrelazamiento entre los consejos de administración sobre la base de la propiedad, del mismo modo que no hay una organización de clase estructurada mediante redes de propiedad familiar. De hecho, el resultado de la privatización en la mayor parte de la región ha consistido en una notable difusión de los derechos de propiedad. Éste es el rompecabezas que tratamos de comprender: ¿qué explica la peculiar estructura de clase de las economías capitalistas en ciernes de Europa centro-oriental? A falta de una clase capitalista, ¿quiénes detentan el poder y sobre qué base lo ejercen? ¿Qué grado de estabilidad presenta el equilibrio actual de fuerzas de clase? ¿Puede reproducirse en un futuro previsible?

Nuestra respuesta, en resumen, es que la peculiaridad de las nuevas sociedades capitalistas de Europa centro-oriental se debe a la coalición de las fracciones de clase y de las elites que las gobiernan en la actualidad. Esta coalición constituye una «elite de poder» que controla las posiciones de mando de las instituciones políticas, culturales y económicas, ocupándose de construir un «capitalismo sin capitalistas». Por el momento, esta elite de poder poscomunista no se asemeja a una clase capitalista cuya capacidad de acaparar beneficios y de explotar a los trabajadores hunde sus raíces en la propiedad privada de los medios de producción, es decir, en el capital económico. Tampoco se parece a la *nomenklatura* comu-

¹ Quisiéramos agradecer la ayuda de varios colegas a la hora de desarrollar las ideas de este artículo: Elemér Hankiss, Miklós Haraszti, Janós Kornai, Matilda Sági y el East Europa Group del Departamento de Sociología, UCLA, Eva Fodor, Eric Hanley, Larry King y Matthew Mac-Keever.

nista, cuya capacidad de dominio se basaba en una forma sumamente institucionalizada de capital social –la pertenencia al partido– que denominamos «capital político». En su lugar, la nueva elite de poder del poscomunismo guarda un parecido más fiel con lo que Bourdieu ha llamado «la fracción dominada de la clase dominante» en el capitalismo occidental: ejerce el poder principalmente a partir del conocimiento, de la pericia técnica y de la capacidad de manipular símbolos, en definitiva, a partir del «capital cultural»². No obstante, lo más insólito acerca del actual contexto centroeuropeo radica en que esta nueva elite de poder ejerce, por el momento, su dominio sin competencia por parte de una burguesía propietaria. La nueva elite de poder del poscomunismo no se compone de propietarios, sino, por el contrario, de la elite tecnocrática-directiva unida a la nueva politicocracia que constituye su fracción dominante, así como de intelectuales de elite ligados a las humanidades y a las ciencias sociales, que forman su fracción dominada.

En lo que sigue, analizamos las características del dominio ejercido por esta nueva elite de poder como «gerencialismo [*managerialism*]». De este modo, reconstruimos críticamente las teorías clásicas del gerencialismo desarrolladas en Occidente, refundiendo las interpretaciones tradicionales acerca del modo en que las clases y las elites ejercen el poder. A continuación, rastreamos el desarrollo de la elite de poder poscomunista hasta encontrarla en las luchas internas de clase y de elite de la época comunista, las cuales, a nuestro juicio, continúan dando forma a los procesos de formación de clase en el poscomunismo. En la sección final del documento, presentamos las pruebas que respaldan nuestra hipótesis según la cual una nueva elite de poder está en proceso de formación. En primer lugar, contra las teorías del «aburguesamiento interrumpido» que prometían una renovación de la burguesía precomunista, mostramos que los beneficiarios de las posiciones de mando económico son aquellos que ya disfrutaban de posiciones directivas con anterioridad a la caída del comunismo. En segundo lugar, contrariamente a las expectativas de la teoría del capitalismo político –que prometían la formación de una burguesía propietaria proveniente de las filas de los cuadros y de la *nomenklatura*–, demostramos que los beneficiarios de estas posiciones de mando no son sobre todo propietarios, sino directivos y que la base de su poder no es, por regla general, la posesión de bienes sino la pericia profesional. En tercer lugar, mostramos que la elite directiva guarda una estrecha semejanza con los miembros de la nueva politicocracia y de la elite cultural en lo que concierne a estilos de vida y posesiones. Aunque los directivos están relativamente acomodados en comparación con el resto de la población, no poseen o ganan sensiblemente más que otros segmentos de la elite. Lo que corrobora nuestra afirmación de que lo que está en proceso de formación es una elite de poder y no una gran burguesía. A modo de con-

² Pierre BOURDIEU, *Distinction: A Sociological Critique of the Judgement of Taste*, Cambridge, Mass., 1984.

clusión, valoramos la longevidad potencial del capitalismo gerencial [*managerial*] en las sociedades poscomunistas.

Antes de continuar, hemos de hacer una salvedad. Hemos circunscrito cuidadosamente nuestras afirmaciones al área geográfica conocida como «Europa centro-oriental» –República Checa, Hungría y Polonia– en su diferencia con «Europa del Este» propiamente dicha³. En efecto, pensamos que la mayor parte de nuestros argumentos no son aplicables a la parte oriental del mundo poscomunista, cuyo desarrollo histórico ha sido notablemente diferente al de Europa centro-oriental. De acuerdo con los datos de que disponemos, la transición en Rusia parece haber trancurrido en clara divergencia con respecto a la senda centroeuropea que describiremos en este documento. La teoría del capitalismo político, que rechazamos en lo que atañe a Europa central, se aplica bastante bien a Rusia. La antigua *nomenklatura* rusa, a menudo en colaboración con grupos de tipo mafioso, que se dice que están compuestos de antiguos agentes del KGB, tuvo mayor éxito que sus hermanas centroeuropeas a la hora de convertir la propiedad pública en riqueza privada. Esto ha conducido a una situación paradójica, diametralmente opuesta a nuestra lectura de los desarrollos en Europa central: mientras que las instituciones de mercado se desarrollan sólo perezosamente en Rusia, una gran burguesía propietaria ya está en proceso de formación. Así, pues, si caracterizamos el poscomunismo en Europa central como «capitalismo sin capitalistas», bien cabría calificar la estructura emergente rusa de «capitalistas sin capitalismo».

Sin embargo, pese a esta reserva creemos que nuestra teoría es lo bastante general como para dar cuenta de las raíces históricas de este «excepcionalismo» ruso. Tal y como sostendremos más adelante, la forma del poscomunismo en Europa central estuvo determinada por el hecho de que las «revoluciones» de 1989 llegaron en el momento en que la tecnocracia, en alianza con los intelectuales disidentes, derrotó al estrato burocrático que detentaba el poder y se hizo con éste en su lugar. Pero no es esto lo que sucedió en Rusia: allí, para empezar, la tecnocracia y la *intelligentsia* disidente eran mucho más débiles debido a razones históricas, de tal forma que tuvieron que esperar hasta 1991, cuando, en vez de derrotar al viejo estrato en el poder, se avinieron con éste. La tecnocracia rusa no era capaz de imponer sus propias reglas acerca del proceso de privatización, bloqueando el acceso de la vieja *nomenklatura* a la actividad económica privada. Además, los intelectuales disidentes no fueron capaces de completar con éxito su proyecto histórico de creación de una «sociedad civil» en Rusia. De este modo, el Parlamento y los *media* son

³ Las fronteras exactas de esta área corresponden al «ámbito de influencia alemán» decimonónico, como es el caso de Bohemia y de las regiones occidentales de Polonia y Hungría, pero usamos la expresión en un sentido más lato para referirnos a la República Checa, Hungría y Polonia, en su diferencia con «Europa del Este», que a nuestro juicio incluye a Bielorrusia, Bulgaria, Rusia, Eslovaquia y Ucrania.

débiles y ejercen un control muy limitado sobre el proceso de privatización. El resultado es una corrupción generalizada, en la cual la elite gobernante se aproxima al dedillo al modelo de una «cleptocracia».

1. LA TEORÍA DEL GERENCIALISMO RECONSIDERADA

La teoría del gerencialismo fue propuesta en un primer momento como una versión particular de la teoría de la nueva clase. En un artículo anterior, uno de los autores definía la idea de una «nueva clase» como una teoría o un conjunto de teorías que, inspirándose en Marx, convenían en que la burguesía propietaria estaba perdiendo su posición dominante en las sociedades capitalistas avanzadas⁴. Sin embargo, a diferencia del marxismo, los teóricos de la nueva clase no imaginaban la sociedad posterior a la caída de la burguesía como una sociedad sin clases o sometida a la dictadura del proletariado. Antes bien, estos teóricos predecían que la burguesía sería reemplazada por una nueva clase dominante, aunque no lograban ponerse de acuerdo acerca del aspecto que presentaría esta clase.

La primera oleada de teorías de la nueva clase surgida a finales del siglo XIX fue planteada por críticos anarquistas de Marx, como Bakunin y Machajski. Estos teóricos sospechaban que la *intelligentsia* radical y «libre» marxista formaría la base de una nueva clase dominante que se auparía al poder por encima del proletariado. Las teorías gerenciales pertenecen a la segunda oleada de la teorización de la nueva clase, que se produjo durante las décadas de 1930, 1940 y 1950. Los gerencialistas identificaban a los tecnócratas y/o gerentes como los nuevos agentes sociales que arrebatarían a los propietarios las posiciones de mando en la economía. Aunque se desarrolló sobre todo como un análisis del capitalismo occidental, durante el mismo período fueron propuestas teorías análogas por parte de analistas críticos de las sociedades de tipo soviético, en cuyas teorías se identificaba a la burocracia estalinista como la nueva clase⁵. La tercera oleada de teorías de la nueva clase eran teorías de la «clase del conocimiento», que estuvieron de moda por poco tiempo durante la década de 1970. Los defensores de esta teoría creían que, ya la cultura adversaria⁶, ya la cultura del discurso crítico⁷, serían el vehículo a través del cual la *intelligentsia* crítica —o una nueva clase formada por intelectuales humanísticos en combinación con la *intelligentsia* técnica— socavarían el poder de la clase capitalista.

⁴ Iván SZELÉNYI y Bill MARTIN, «The Three Waves of the New Class Theories», *Theory and Society* 17 (septiembre de 1988), pp. 645-667.

⁵ Milovan DJILAS, *The New Class*, Nueva York, 1978.

⁶ Lionel TRILLING, *Beyond Culture: Essays on Literature and Learning*, Nueva York, 1965; Irving KRISTOL, *Two Cheers for Capitalism*, Nueva York, 1978.

⁷ Alvin GOULDNER, *The Future of the Intellectuals and the Rise of the New Class*, Oxford, 1979.

A continuación ofrecemos una breve visión de conjunto de la versión occidental de las teorías de la nueva clase. Que no haya lugar a equívocos: no pensamos que con la caída del comunismo la teoría gerencial esté alcanzando su mayoría de edad. No obstante, sí que pensamos que, aunque estas teorías fracasaron a la hora de predecir lo que sucedería en las sociedades capitalistas avanzadas, ofrecen algunas intuiciones interesantes para el análisis de la estructura social poscomunista.

Los directivos como nueva clase dominante

Cabe remontar los orígenes de la idea del gerencialismo, de la tesis según la cual los tecnócratas y/o los directivos podrían reemplazar a los propietarios privados en las posiciones de mando del sistema económico, a Saint Simon y a su otrora secretario, Auguste Comte. Críticos de la anarquía de los mercados capitalistas, sostenían que era necesario introducir un orden científico racional, junto con los científicos que personificaban ese orden, en la gestión de los asuntos sociales. Ésta es una de las razones por las cuales Comte intentó crear la sociología como la ciencia positiva de la sociedad. Aunque su legado teórico tuvo relativamente poco impacto en la generación posterior de científicos sociales del siglo xix⁸, fue resucitado a principios del siglo xx por Veblen y, hasta cierto punto, por otros teóricos de la *Progressive Era* como Taylor. Veblen criticaba lo que a sus ojos constituía el sabotaje de la economía por parte de los propietarios y de su corrompida búsqueda del beneficio. En *The Engineers and the Price System* [Los ingenieros y el sistema de precios] llegó a la conclusión de que los verdaderos intereses de la producción –eficacia, equidad social y progreso– sólo podían ser representados por los ingenieros⁹. Veblen tenía esta visión utópica y tecnocrática del futuro: de llegar alguna vez el socialismo a Estados Unidos, sostenía en 1919, sus agentes no serían la clase obrera estadounidense, sino, por el contrario, los «soviets de ingenieros», aquellos actores sociales que tienen un verdadero interés en la producción. Sin embargo, hemos de advertir que, aunque este linaje intelectual que va de Saint Simon, pasando por Comte –y hasta cierto punto por Marx– hasta llegar a Veblen idealizaba a los científicos y los tecnócratas, estos teóricos fueron en el mejor de los casos sólo proto-teóricos del gerencialismo. Veblen, por ejemplo, era tan escéptico con respecto a los gerentes como lo era con respecto a los propietarios. Los

⁸ Aunque Marx recibió de otras formas la influencia del «cientificismo» de Saint Simon, no consideraba deseable la sustitución de la clase capitalista por tecnócratas, ni pensaba que éste fuera un marco hipotético plausible en el futuro. Los científicos sociales de la segunda mitad del siglo xix tendieron a estar de acuerdo con Marx: en su mayor parte albergaban pocas dudas de que la burguesía propietaria mantuviera sus posiciones de poder económico y político. Saint Simon fue leído como un filósofo que ofrecía un proyecto político interesante, pero no era considerado un científico social que proporcionara una descripción precisa de las formas de evolución de la sociedad capitalista.

⁹ Thorstein VEBLEN, *The Engineers and the Price System*, Nueva York, 1919.

protagonistas de su historia eran personas que poseían saberes técnicos y científicos, no aquellos con dotes directivas, lo que refleja nítidamente el hecho de que la «ciencia de la gestión empresarial [*management*]» no estaba institucionalizada por aquel entonces y no disponía de la legitimidad de la que dispone hoy¹⁰.

Hubo que esperar hasta la publicación en 1932 de *The Modern Corporation and Private Property* [La moderna sociedad anónima y la propiedad privada] de Berle y Means para contar con el primer intento sistemático de sustituir a los científicos o los ingenieros por los directivos¹¹. Este libro estableció un nuevo e importante programa de investigación al sugerir que con la decadencia de la empresa familiar, la importancia de la propiedad como fuente de poder económico se veía sustancialmente mermada. Los nuevos capitanes de la economía eran los gerentes, sostenían, y no los propietarios privados individuales. El argumento de Berle y Means adquirió proporciones histórico-mundiales con *The Managerial Revolution*, de James Burnham¹². Antiguo trotskista, Burnham sostenía que tanto capitalismo como socialismo eran categorías anticuadas: de la Unión Soviética a la Alemania nazi, de Japón a los Estados Unidos del *New Deal*, una nueva formación, denominada «gerencialismo», estaba en proceso de constitución. Este tema del declive de la burguesía propietaria y del poder e importancia crecientes de los gerentes fue elaborado por numerosos sociólogos de renombre durante las décadas de 1940 y 1950, entre los cuales la mayor elocuencia corresponda probablemente a Dahrendorf¹³.

Sin embargo, desde la década de 1960 las teorías gerencialistas no han tenido buena fortuna en la investigación de las ciencias sociales. Una notable excepción la constituye el desesperado esfuerzo de Ehrenreich para identificar a la «clase profesional-directiva» como verdadero antagonista de la clase obrera; su argumento contenía ligeros tonos poulantzianos, toda vez que concebía la «clase profesional-directiva» como nueva «pequeña burguesía»¹⁴. Otra excepción importante fue el argumento de Galbraith según el cual el poder en la economía moderna se desplazaba hacia la «tecnoestructura», al «cerebro de la empresa», es decir, hacia las redes, estructuradas burocráticamente, de las elites gerenciales, científicas y educativas¹⁵. El tono general del debate durante este último período lo

¹⁰ Yehuda SHENHAV, «Manufacturing Uncertainty and Uncertainty in Manufacturing: Managerial Discourse and the Rhetoric of Organisational Theory», *Science in Context* 7, 2 (1994), pp. 275-305.

¹¹ Adolf BERLE y Gardiner MEANS, *The Modern Corporation and Private Property*, Nueva York, 1952.

¹² James BURNHAM, *The Managerial Revolution*, Bloomington, 1941.

¹³ Ralph DAHRENDORF, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Stanford, 1959.

¹⁴ Barbara EHRENRICH y John EHRENRICH, «The Professional-Managerial Class», en Pat Walker (ed.), *Between Labor and Capital*, Montreal, 1979.

¹⁵ J. K. GALBRAITH, *The New Industrial State*, Nueva York, 1971.

determinaron los críticos neomarxistas de los argumentos gerencialistas tales como Maurice Zeitlin y Bill Domhoff, que sostenían que la propiedad privada individual continuaba siendo un ingrediente decisivo del poder de clase en Estados Unidos¹⁶. Se aportaban abundantes pruebas para demostrar que en las sociedades capitalistas más avanzadas de Occidente la propiedad estaba muy concentrada. Se presentaron pruebas adicionales para documentar que, en tanto que miembros de consejos de administración y en ocasiones directores generales de las grandes firmas, los propietarios continuaban jugando un papel central en las decisiones clave en el ámbito económico y político. Aunque continuó el debate en torno a la naturaleza, la organización y el poder de estos grupos de propietarios relativamente pequeños, hoy nadie discute que la gran burguesía no desapareció en las sociedades capitalistas, ni que la propiedad privada de los medios de producción se tornara intrascendente.

Además, con su demolición de las tesis gerencialistas, los críticos marxistas como Zeitlin contribuyeron con una importante innovación teórica a las teorías del poder de clase y del gerencialismo. Zeitlin señalaba que la teoría gerencialista no lograba hacer lo suficientemente operativo su concepto de «control directivo». Para determinar quién controla una corporación, sostenía, hemos de tener en cuenta «el patrón de relaciones de poder del cual esa corporación no es sino un elemento»¹⁷. Esta componente de la crítica de Zeitlin supuso una profunda reorganización de la literatura acerca del gerencialismo. Los sociólogos dejaron de especular acerca de la «revolución de los gerentes», creándose un consenso en torno a la proposición de que las corporaciones eran estructuras de maximización del beneficio, con independencia de que estuvieran controladas por los gerentes o por los propietarios¹⁸. En su lugar, los sociólogos se dedicaron a seguir la recomendación principal de Zeitlin, esto es, la de estudiar las estructuras de poder en cuyo seno se sitúan las corporaciones. Esto supuso la teorización del contexto de clase en el que se decide el control de las firmas y la identificación de las redes sociales en las cuales ese control se institucionaliza y se ejerce.

Siguiendo a Zeitlin, sostenemos que fue el fracaso a la hora de conceptualizar y analizar apropiadamente la naturaleza del control capitalista y, en concreto, la forma de organización capitalista de clase lo que explica

¹⁶ Maurice ZEITLIN, «Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class», *American Journal of Sociology* 79, 5 (1974), pp. 1073-1119; William G. DOMHOFF, *Who Rules America?*, Englewood Cliffs, NJ, 1967, y *The Higher Circles: the Governing Class in America*, Nueva York, 1970, y *Who Rules America Now? A View from the 1980's*, Nueva York, 1986.

¹⁷ M. Zeitlin, «Corporate Ownership and Control», cit., p. 1091.

¹⁸ Davita SILFEN GLASBERG y MICHAEL SCHWARTZ, «Ownership and Control of Corporations», *Annual Review of Sociology* 9 (1983), pp. 311-332, y Michael USEEM, *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the US and the UK*, Oxford, 1984.

las exageradas predicciones acerca del poder de los gerentes en Occidente. No obstante, ¿significa esto que las teorías occidentales acerca del gerencialismo carecían de todo fundamento? ¿Que no hacían referencia a ningún proceso social real? La hipótesis inicial de Szelényi y Martin era que cada oleada de teorías de la «nueva clase» probablemente tenía un núcleo racional¹⁹. Resultaba difícil de creer que los teóricos de la nueva clase no fueran más que unos pobres infelices, sobre todo dado que la idea de una nueva clase ha vuelto a surgir con excepcional obstinación en la historia del pensamiento social. Por tal razón, sostenían que era plausible asumir que los teóricos de la nueva clase hacían referencia a algún proceso social real, aunque generalizaran en exceso y exageraran ese proceso. En efecto, creemos que los ingenieros y los gerentes pueden haber intentado arrebatar la toma de decisiones económicas a los propietarios, a los que consideraban irresponsables y, hasta cierto punto, puede demostrarse que han usurpado algunos de estos poderes. De haber tenido mayor éxito en esta empresa, es posible que hubieran llevado a cabo una transformación fundamental del capitalismo occidental. No deja de tener sentido considerar a Taylor, Veblen y Burnham como ideólogos anticapitalistas que hacían prosélitos en nombre de los tecnócratas y los gerentes, del mismo modo que no resulta difícil imaginarse a los gerentes de la época leyendo sus obras con simpatía e interés. La razón del fracaso de tal proyecto y, de hecho, del fracaso de las teorías relacionadas con los proyectos de los gerentes fue la presencia de una burguesía propietaria más fuerte y que combatió mejor de lo que esperaban los ideólogos del estrato gerencial. Y esta conclusión plantea la cuestión del gerencialismo en el contexto de Europa centro-oriental: ¿es posible el éxito de un proyecto de los directivos en un contexto de clase donde no estaban presentes actores capitalistas poderosos?

Antes de reconstruir la teoría de la clase gerencial en el contexto de Europa oriental, resumamos las características del «tipo ideal» de la teoría gerencialista clásica: 1) El gerencialismo es la forma más avanzada del capitalismo, o inclusive puede representar un sistema económico más allá del capitalismo. Burnham adopta la posición más extrema a este respecto. En su opinión, los gerentes representan una lógica económica alternativa a la de los propietarios, ya que los gerentes tienen una visión a largo plazo y representan intereses más amplios. 2) Los gerentes o, según otros teóricos, los tecnócratas e ingenieros, reemplazan a la burguesía propietaria como nueva clase dominante. 3) La base del poder de los gerentes descansa en parte en su colocación social en cabeza de las grandes instituciones industriales y, lo que es aún más importante, en sus conocimientos técnicos, su experiencia y su mayor racionalidad.

¹⁹ I. Szelényi y M. Martin, «The Three waves of New Class Theories», cit.

2. LA RECONSTRUCCIÓN DE LA TEORÍA DE LA CLASE GERENCIAL EN EL CASO DE EUROPA ORIENTAL

Nuestra teoría del gerencialismo poscomunista sigue las tesis clásicas del gerencialismo: creemos que los directivos son actores decisivos en las sociedades de la Europa centro-oriental contemporánea. Sin embargo, la teoría que proponemos diverge en aspectos de fundamental importancia de las versiones anteriores del gerencialismo. En primer lugar y orden de importancia, nosotros no conceptualizamos el capitalismo de los gerentes como un sistema que representa un tipo «avanzado» de economía capitalista, a la vez que rechazamos el supuesto de Burham según el cual el gerencialismo es el sucesor de las economías capitalistas de mercado. Antes bien, la teoría del gerencialismo que esbozamos posteriormente es un intento de comprender el proceso particular e históricamente contingente de formación de clases en las sociedades poscomunistas; sociedades en las que las instituciones del mercado y de la propiedad privada están en proceso de formación y no en proceso de disolución²⁰.

De ahí se desprende, en segundo lugar, que los nuevos actores sociales en posición de autoridad que intentamos describir no reemplazan a la burguesía propietaria. De nuevo, nuestro argumento es históricamente coyuntural: reemplazan al estrato dominante del socialismo de Estado que perdió su poder y sus privilegios durante la transformación poscomunista. Fue derrotado por su viejo adversario, la nueva tecnocracia, que utilizó la privatización como un vehículo para apropiarse del derecho a controlar las instituciones económicas y que formó alianzas con otras fracciones de la *intelligentsia* para afianzar su poder. Así, pues, sostenemos que la razón del ascenso de una nueva elite de poder en Europa centro-oriental es precisamente la ausencia de una gran burguesía. En Occidente, los gerentes y sus aliados intelectuales no tuvieron la fuerza suficiente para desalojar a la vieja clase adinerada, pero en Europa centro-oriental tuvieron el vigor suficiente para acabar con el estrato dominante del Estado socialista.

En tercer lugar, la segunda ola de teóricos de la nueva clase vieron en los gerentes (Burnham), o los tecnócratas (Veblen), o la combinación de gerentes y tecnócratas (Galbraith) la reserva a partir de la cual sería reclutada la nueva clase dominante. Ésta no es una descripción muy exacta del modo en que viene formándose el nuevo sistema de dominación en Euro-

²⁰ No ponemos en cuestión el carácter básicamente capitalista de los sistemas económicos poscomunistas de Europa del Este. Cabe calificarlos de capitalistas en tres aspectos importantes: los bienes de capital y el factor trabajo son asignados en mercados competitivos; el capital es invertido con la esperanza de obtener elevados beneficios; y el factor trabajo puede quedar y de hecho queda sistemáticamente sin venderse. Ni Weber ni Polanyi habrían dudado de que estas sociedades son ejemplos de economías capitalistas modernas integradas en y por el mercado.

pa centro-oriental y ello por dos razones: 1) con la caída del comunismo, la elite tecnocrático-gerencial pudo ocupar las posiciones de mando de la economía, pero no estaba en posición de intentar hacerse con el poder político. Las posiciones clave del poder político cayeron en manos de intelectuales humanísticos. Éstos no tardaron en organizar un grupo dirigente cerrado o «politocracia», que sólo con posterioridad formó una alianza con la nueva elite tecnocrático-gerencial. Concretamente, sostenemos que, dado que el poder de la nueva elite tecnocrático-gerencial no estaba legitimado por la propiedad del capital económico, sino que se basaba en su propiedad monopolista del capital cultural —complementada por su posesión de un considerable capital social basado en las redes sociales de la época comunista— tuvieron que abrir sus filas a la elite de los intelectuales creadores de opinión, en parte para cooptarles y en parte para que sus pretensiones de legitimidad se hicieran creíbles ante el resto de la sociedad. Así, pues, la elite de poder poscomunista de la que tratamos dispone de una base amplia que no se constituye única o incluso principalmente mediante mecanismos económicos. 2) Somos reacios a utilizar la expresión «clase dominante» para describir a aquellos que ocupan posiciones de dominio bajo el poscomunismo —en su lugar les denominamos nueva «elite de poder»—. Cabe aducir varias razones para ello: aunque hemos identificado correctamente la composición y la naturaleza de este nuevo actor colectivo, todavía no se ha formado del todo. La precisión analítica podría no hacer justicia a la realidad fluida del poscomunismo. Cuanto más se desarrollan las instituciones del mercado y la propiedad privada y mayor es la invasión de la economía poscomunistas por parte del capital extranjero, a los gerentes les resultará más difícil legitimar y mantener su control sobre las instituciones económicas. En estas condiciones, también los gerentes podrían encontrar dificultades a la hora de pasar su poder y sus privilegios a sus hijos e hijas. Además, aunque a nuestro juicio, por el momento las tres fracciones de la elite de poder refuerzan mutuamente sus posiciones, sus conflictos internos son potencialmente graves. No es menor la importancia del hecho de que otras clases de la sociedad no estén aún formadas del todo o, para ser más precisos, se hayan visto fracturadas por la desaparición del comunismo. Esta fracturación de la estructura de clases dificulta en gran medida la calificación de cualquier grupo de actores en tanto que «clase dominante», toda vez que «clase» es un término *relacional* y presupone la existencia de otras clases bien formadas en la sociedad. Por todas estas razones sería prematuro identificar al colectivo agente del que tratamos como una «clase dominante».

De modo similar, sería prematuro desechar la posibilidad de que la elite de poder poscomunista se constituyera finalmente como una nueva gran burguesía. Aunque preferiríamos mantener nuestra distancia intelectual respecto a las teorías teleológicas de la «transición al capitalismo» en Europa centro-oriental, no podemos excluir la posibilidad de que el capitalismo de los gerentes y su nueva y única elite de poder sean fenómenos transitorios. Cabe concebir que la elite tecnocrático-gerencial no se haya

transformado aún en una gran burguesía propietaria, ya que le han faltado las capacidades económicas y políticas necesarias para hacerlo. Es bastante posible que en un futuro próximo habrá acumulado bastantes activos y creado las suficientes aptitudes de clase para dar la razón a los teóricos del «capitalismo político» transformándose en una clase de grandes propietarios. Además, aunque la elite tecnocrático-gerencial no sea capaz de hacer esto, cabe imaginar que otros actores sociales, la nueva pequeña burguesía, por ejemplo, podrían a la postre crecer lo bastante como para convertirse en la clase de los capitalistas más poderosos.

A pesar de estas posibilidades, nos inclinamos a pensar que hay signos de que el capitalismo de los gerentes puede ser capaz de reproducirse en un futuro previsible en Europa centro-oriental. Más abajo esbozamos algunas de las razones por las cuales creemos que el capitalismo de los gerentes no es necesariamente un fenómeno transitorio. En la actual situación, los gerentes y técnicos tienen interés en conservar el sistema que asegura su poder, a la par que carecen de adversarios que, como la burguesía, podrían desafiar su dominio.

Hacia una teoría del gerencialismo poscomunista

Nuestra teoría parte de la proposición de Stark, según la cual las sociedades poscomunistas no están construyendo el capitalismo «sobre las ruinas del socialismo», sino «con las ruinas del socialismo». Por lo tanto, lo que ha surgido en Europa centro-oriental no es un «capitalismo de diseño», sino un nuevo sistema económico construido a partir de elementos del viejo, de ideas importadas e innovaciones nativas. Dicho de otra manera, el cambio socioeconómico en Europa centro-oriental depende de la trayectoria histórica seguida por esas sociedades, de tal forma que no es un hecho confirmado que los diferentes países poscomunistas se encaminen uniformemente hacia un destino bien definido, a saber, el capitalismo liberal. De hecho, si comenzamos nuestro análisis con el supuesto teleológico de que está produciéndose una «transición al capitalismo de mercado», pudiéramos hacernos las preguntas equivocadas acerca de la dinámica de la transformación²¹.

Una de las «preguntas equivocadas» más significativas puede ser la cuestión de los derechos de propiedad tal y como ha sido formulada en el debate actual acerca de la privatización. Por regla general ha adoptado la siguiente forma: ¿quién va a convertirse en la nueva clase propietaria de las sociedades poscomunistas? Siguiendo expectativas derivadas de teorías de la transición del feudalismo al capitalismo, se han buscado grupos de actores que logren usurpar los derechos de propiedad, ya sea en

²¹ David STARK, «Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe», *East European Politics and Societies* 6, 1 (1992), pp. 17-51.

forma de una «acumulación primitiva de capital», como en el primer movimiento de los *enclosures*, o mediante la extensión de actividades comerciales a pequeña escala como en el capitalismo mercantil. El candidato más probable en el primer escenario es la antigua *nomenklatura* comunista, y, en efecto, existen algunas pruebas de que las conexiones políticas fueron convertidas en riqueza económica en Europa centro-oriental. No cabe duda de que de este modo se hicieron millones de dólares; así, los «commons [bienes comunales]» fueron «enclosed [cercados]» como «cotos privados de caza». El candidato más probable en el segundo escenario eran los empresarios de la «segunda economía», hasta el punto de que en la actualidad se desenvuelve un animado debate en torno a si cabe contarlos entre los «ganadores» o los «perdedores» de la transformación poscomunista.

Así, pues, Europa centro-oriental tiene su propio debate acerca de la «transición». La creencia común de los economistas que se propusieron crear mecanismos de mercado era que el mercado beneficiaría a aquellos dotados de talento y de espíritu empresarial. Esta visión delataba poderosas reminiscencias de la teoría de la «transición al mercado» de Victor Nee en torno a las consecuencias de las reformas económicas chinas, que conjeturaba que los principales beneficiarios de la transición al mercado serían los productores directos²². La mayoría de los estudiosos de China disintieron de Nee²³, y a ellos se unieron los expertos de Europa del Este que señalaron que los individuos más susceptibles de resultar favorecidos por la transición al mercado eran los cuadros comunistas²⁴. En virtud de su superior poder político, los antiguos funcionarios del Partido Comunista estaban convirtiéndose rápidamente en la nueva «gran burguesía» de las sociedades poscomunistas²⁵.

Creemos que ambos planteamientos de la discusión parten de la hipótesis errónea según la cual la privatización en Europa centro-oriental debe analizarse con herramientas derivadas del análisis del desarrollo del capitalismo en Occidente. Esto conlleva dos resultados muy negativos. En primer lugar, las hipótesis de que la privatización creará automáticamente una clase de propietarios privados y que tal clase desempeñará funciones

²² Victor NEE, «A Theory of Market Transition», *American Sociological Review* 56, 5, (1989), pp. 663-681.

²³ Andrew WALDER, «Career Mobility and the Communist Political Order», *American Sociological Review* 60, 3 (1995), pp. 309-328; Yanje BIAN y John LOGAN, «Income Inequality in Tianjin, 1978-1993», *American Sociological Review*, de próxima publicación.

²⁴ Ákos RONA-TAS, «The First Shall be the Last? Entrepreneurship and the Communist cadres in the Transition from Socialism», *American Journal of Sociology* 100, 1 (1994), pp. 40-69.

²⁵ Elemér HANKISS, *East European Alternatives*, Oxford, 1990; Jadwiga STANISZKIS, *The Dynamics of Breakthrough in Eastern Europa: The Polish Experience*, Berkeley, 1991; Iván SZELÉNYI y Szonja SZELÉNYI, «Az elite cirkulációja? [¿Circulación de las elites?], *Kritika* (septiembre de 1990), pp. 8-10.

idénticas a su homóloga en Occidente son engañosas²⁶. Tales supuestos han llevado a los estudiosos a ignorar la posibilidad de que la citada clase pudiera no formarse del mismo modo que lo hizo en el capitalismo occidental. Concomitantemente, quedan sin examinar cuestiones acerca de la continuidad del control gerencial de las instituciones económicas. Por nuestra parte, sostenemos que cabe la posibilidad distinta de que las batallas por la privatización en Europa centro-oriental no giren en torno a la *propiedad* sino al *control* de los activos productivos. Nuestra propuesta es que el resultado más significativo de la batalla por la privatización consistió en que ninguno de los grupos consiguió presentarse como dueño inequívoco de la anterior propiedad estatal. En cambio, el poder sobre la toma de decisiones inversoras fue efectivamente monopolizado por los gerentes, no gracias a sus derechos de propiedad –bastante insignificantes–, sino en virtud de su atribución de los saberes técnicos, que hizo posible que los gerentes hayan podido mantener su posición dominante frente a los propietarios potenciales, los antiguos reponsables de las políticas públicas redistributivas y los trabajadores.

En segundo lugar, la atención central concedida a la «transición al capitalismo de mercado» ha dado lugar a caracterizaciones en su mayor parte *negativas* de la estructura social poscomunista. En la mayoría de los intentos de teorizar qué es el poscomunismo, estas sociedades han sido definidas por lo que *no* son: no son sociedades capitalistas «propriadamente dichas» porque no tienen una clase capitalista reconocible; las instituciones poscomunistas no pueden funcionar o disponen de derechos de propiedad «equivocados» y, por lo tanto, no serán capaces de reproducirse. Frente a estas caracterizaciones negativas, nuestro propósito consiste en ofrecer un conjunto de exposiciones *positivas* acerca de lo que mantiene unida la nueva constelación de instituciones económicas y relaciones de clases y de cómo, al menos en potencia, este sistema será capaz de reproducirse. Los rudimentos de una teoría positiva de este tipo, que utiliza elementos del análisis crítico anterior, son enumerados posteriormente. Los puntos principales son resumidos en el Cuadro 1, que compara las instituciones de las economías gerencialista, socialista redistributiva y capitalista de mercado.

Tesis 1: las economías poscomunistas se caracterizan por relaciones de propiedad difusas. Es imposible identificar, en el momento actual, individuos o grupos de individuos con la suficiente cuantía de propiedad que puedan ejercer algo remotamente parecido a un control de la toma de decisiones económica por parte de los propietarios. A excepción de Ale-

²⁶ En efecto, la privatización puede ser un proceso *sui generis*, distinto de la formación del primer capitalismo. Debido a circunstancias históricas específicas, en Occidente la propiedad adquirió un elevado grado de concentración, a la par que el control sobre las decisiones inversoras pasó de hecho a manos de los propietarios. Sin embargo, que esto haya de suceder o no en Europa centro-oriental es una cuestión empírica.

CUADRO 1. *Características del gerencialismo*

<i>Formación social</i>	<i>Mecanismo de coordinación económica</i>	<i>Relaciones de propiedad</i>
Socialismo de Estado	Redistribución	La propiedad pública conduce a un vacío de propiedad en el que los redistribuidores se apropian el poder de toma de decisiones.
Gerencialismo poscomunista	Mercado	Propiedad difusa sin propietario identificable; los gerentes se apropian del poder legítimo de toma de decisiones.
Capitalismo con propietarios privados	Mercado	Propietarios identificables, o grupo de propietarios que legitiman la toma de decisiones económica con la propiedad.

mania del Este, «colonizada»²⁷ con éxito por el capital alemán occidental, el capital extranjero no se ofreció como sustituto del inexistente capital doméstico. Ya se trate de fondos de inversión, como en la privatización checa mediante bonos, o de propiedad cruzada entre gerentes, bancos públicos y la agencia estatal de privatizaciones, como en la privatización «espontánea» en Hungría y Polonia, el resultado no varía: los derechos de propiedad difusos proporcionan la base material para el control gerencial.

Tesis 2: Paradójicamente, fue precisamente el llamado proceso de «privatización» lo que creó relaciones difusas de propiedad. La privatización destruyó el control redistributivo sobre las empresas públicas, pero no produjo una clase identificable de propietarios. En cambio, dejó el control de las empresas en gran parte en manos de los gerentes. En este sentido, «privatización» es un término inapropiado. Cabría describirlo más exactamente como «descentralización». Ha producido derechos de propiedad que en muchos casos son aún más opacos que la propiedad pública. Lo más probable es que se trate de una consecuencia no deseada de las batallas por la privatización y no de una estrategia decidida con anterioridad por los gerentes. Cabe pensar incluso que se trate de la consecuencia más probable del intento de reformar economías nacionalizadas. Durante las últimas fases de las reformas socialistas, hubo algunos economistas que sostuvieron que la nacionalización era un proceso irreversible, al menos en ausencia de entradas masivas de capital, como sucedió en Alemania del Este. Sostenían la imposibilidad de convertir la propiedad

²⁷ Con esta expresión no pretendemos hacer un juicio de valor. La transición de Alemania del Este fue un éxito, y la antigua RDA es una de las regiones de mayor crecimiento de Europa. Sin embargo, este éxito sólo fue posible debido a la afluencia enorme y unidireccional de capital alemán occidental.

pública en auténtica propiedad privada individual en el sector corporativo de la economía, incluso contando con la «más primitiva» y brutal acumulación de capital²⁸.

Tesis 3: *La dispersión de los derechos de propiedad es un fenómeno universal de las sociedades capitalistas*. Como hemos demostrado anteriormente, la idea del «gerencialismo» tiene más de medio siglo a sus espaldas y, desde luego, en el pasado ha sido objeto de exageraciones. Quisiéramos distanciarnos de las teorías del gerencialismo que sostenían que los gerentes estaban en condiciones de arrebatar el «poder de clase» a los propietarios, es decir, de conseguir el control final de la apropiación y la asignación del excedente. No creemos que esto sea cierto, ni siquiera en Europa centro-oriental, donde el control gerencial está limitado por los gobiernos y por las instituciones financieras nacionales e internacionales. Nuestro propósito es más modesto, pero no menos preñado de consecuencias: en el poscomunismo, los gerentes no tienen que competir con una clase de poderosos propietarios capitalistas y, por consiguiente, el poder gerencial y la toma de decisiones son contribuciones visibles al prestigio y la «distinción» de la nueva elite de poder. En Occidente, los gerentes, inclusive cuando tienen poder y están en condiciones de tomar decisiones de inversión importantes, tan sólo contribuyen al prestigio de la clase capitalista, cuyos estilos de vida y escala de valores intentan emular.

Tesis 4: *En la actualidad, no sólo los gerentes son poderosos, sino que pueden encontrarse con factores que les disuadan –o, en su caso, disuadan a otros actores– de entrar a formar parte de la clase de los propietarios privados individuales*. Las incertidumbres en las economías poscomunistas son muy elevadas, de tal forma que los actores reacios al riesgo pueden considerar racional no adquirir propiedades. Para aquellos que toman las decisiones económicas resulta más racional la difusión de los riesgos entre un gran número de propietarios, especialmente si entre estos últimos se cuentan agencias públicas tales como entidades financieras o entes dependientes del gobierno encargados de efectuar las privatizaciones que, en caso de quiebra, pueden hacerse cargo de las unidades económicas afectadas. Según David Stark, la privatización poscomunista es

²⁸ Márton Tardos –uno de los principales economistas húngaros– propuso un plan de reformas ya en el verano de 1984, en el que los derechos de propiedad de las empresas públicas serían transferidos a varios bancos de inversión rivales. Preguntado por Szelényi en una entrevista si con ello se trataba de una «restauración del capitalismo», contestó afirmativamente: una vez que se produce, dijo, la nacionalización es irreversible. No hay vuelta atrás de la propiedad pública a la propiedad privada individual. Aunque Tardos se convirtió más tarde en uno de los más ardientes defensores de la privatización, creemos que antes podría haber estado en lo cierto. La reforma de la propiedad en Hungría, Polonia y la República Checa siguió bastante de cerca el plan de reformas de Tardos, asignando la propiedad a bancos que, en última instancia, eran de propiedad pública o al menos eran controlados por el Estado.

un proceso mediante el cual son separados pasivos y activos. Los pasivos son descargados en los presupuestos del Estado mientras que los activos pasan a manos de actores privados²⁹. Así, pues, por más que dispongan de los recursos financieros necesarios para llevar a cabo verdaderos *«management buy-outs»*³⁰, los gerentes pueden seguir prefiriendo dejar la mayoría de la propiedad de las empresas que dirigen en manos de bancos, de otras empresas o de los trabajadores y recompensarse con salarios altos en vez de participaciones en la propiedad.

Tesis 5: *En tiempos de incertidumbre económica resulta raacional para los gerentes intentar «agarrarse a todos los cabos posibles»*. Durante el proceso de privatización la mayoría de los gerentes adquirió de hecho algún tipo de propiedad, pero por lo general se trataba de pequeñas participaciones y no necesariamente de una participación en las empresas que dirigían. Algunos miembros de los equipos de dirección se dedicaron desde finales de la década de 1980 a fundar pequeñas empresas de subcontratación de su propiedad o propiedad de miembros de sus familias³¹. Subcontrataron las actividades más lucrativas de las empresas públicas que dirigían a estas compañías; llegaron incluso a vender por debajo de su precio algunos de los activos más valiosos de las empresas-madre a sus unidades de subcontratación. No obstante, el hecho de que tales gerentes se retiraran por completo de sus empresas principales constituyó probablemente la excepción antes que la regla. La razón de sus reticencias a hacerlo está clara: ¿porque iban a canjear un importante puesto directivo por el puesto de propietario-gerente en una unidad productiva menor que emplea tan sólo a un puñado de gente? ¿Por qué canjear la pertenencia a la nueva elite de poder sólo para convertirse en un «pequeño burgués»? Sin embargo, al mismo tiempo la propiedad de un negocio secundario es económicamente racional para los gerentes. La elite gerencial está estrechamente entrelazada con la politocracia, que a menudo tiene el poder de nombrar y despedir gerentes, gracias a la propiedad pública directa o indirecta de las empresas. En la medida en que su posición puede verse amenazada por la elite política, parece aconsejable que los gerentes dispongan de una pequeña empresa privada en un segundo plano³². Dicho de otra manera, conservar ambas posiciones es

²⁹ David STARK, «Recombinant Property in East European Capitalism», *American Journal of Sociology* 101, 4 (1996), pp. 993-1027; véase también Larry KING, «Managerialization of the Post-Communist Economy in Hungary and the Czech Republic», ponencia presentada en la Third AGENDA Workshop on the Lessons from Transformation, Viena, 12-14 de abril de 1996.

³⁰ Esto es, la compra de acciones de la empresa por parte de los gerentes o directivos. [N. del T.]

³¹ David Stark, «Path Dependence and Privatization Strategies», cit.; Larry King, «Managerialization of the Post-Communist Economy», cit.

³² Queremos dar las gracias a Elemèr Hankiss, que en una comunicación personal nos recordó hasta qué punto la dirección depende de la politocracia en las formaciones poscomunistas.

beneficioso para los gerentes, sobre todo cuando su esposa u otro miembro de la familia es el propietario nominal de la empresa de subcontratación. De este modo, pueden continuar jugando al juego de la «privatización de los activos y nacionalización de los pasivos» y protegerse contra la eventualidad de tiempos difíciles.

Tesis 6: *El gerencialismo no es simplemente una estrategia más racional en un entorno financiero impredecible, la legitimidad de las pretensiones gerenciales de poder se desprende de la continua «problematización de la incertidumbre»³³.* Bajo la redistribución central, las empresas y los gerentes eran problematizados como «incertidumbres organizativas» que debían ser reducidas mediante una correcta planificación y un control férreo. Los planificadores centrales «pasaban» sus incertidumbres a las empresas y los gerentes a la vez que les enviaban suministros y fijaban sus cuotas. En el poscomunismo, son los gerentes los que son capaces de trasladar incertidumbres al Estado y a los trabajadores. En esta relación, los trabajadores son construidos como problemas organizativos que deben ser objeto de medición, y sometidos a controles de calidad y supervisión, orquestadas por el conocimiento gerencial. El Estado se construye como «medio ambiente» legal y financiero de la empresa, mientras que los presupuestos del Estado –otrora supremo instrumento del poder redistributivo– caen ahora bajo la atenta mirada de los expertos financieros.

Tesis 7: *La figura clave, el representante típico del poder gerencial, no es el gerente de la empresa industrial, sino el experto financiero.* Las personas más poderosas de la época poscomunista son los directivos bancarios, los gestores de los fondos de inversión, los expertos del Ministerio de Economía y Hacienda, los consejeros del FMI y del Banco Mundial y los expertos que trabajan para agencias financieras extranjeras e internacionales. Claramente, su poder no depende de cuántas acciones poseen en los bancos que dirigen o en las empresas que gestionan sus bancos. Antes bien, su poder es una forma de «capital cultural»; depende de su capacidad de apropiarse del conocimiento sagrado acerca del funcionamiento del sistema capitalista mundial. Estos expertos financieros, que en el período socialista eran figuras oscuras que trabajaban en universidades, institutos de investigación o burocracias gubernamentales, son los sumos sacerdotes del poscomunismo. Gestionando déficits presupuestarios, negociando préstamos internacionales, fijando los tipos de cambio y la cantidad de dinero en circulación, parecen los propietarios monopolistas de una suerte de conocimientos secretos y casi místicos. Más aún, pretenden saber cómo manipular estas tecnologías económicas para producir una economía saneada y aumentar los niveles de vida. Su capacidad de reiterar y defender esta pretensión acarrea su formidable poder, que se refleja en sus salarios excepcionalmente altos.

³³ Michel FOUCAULT, *The Use of Pleasure*, Londres, 1984, pp. 14-24 [ed. cast.: *El uso de los placeres*, México DF, Siglo XXI, 1984]; Y. Shenhav, «Manufacturing Uncertainty and Uncertainty in Manufacturing: Managerial Discourse and the Rhetoric of Organisational Theory», cit.

Tesis 8: *El conjunto de saberes en los que se basa la pericia de los gestores financieros y la cosmovisión de la que se desprenden sus pretensiones de importancia social, esto es, la ideología hegemónica del gerencialismo, es el «monetarismo»³⁴. El monetarismo es para la nueva elite del poder lo que el marxismo-leninismo fue para el estrato dominante del socialismo de Estado. En efecto, hay interesantes analogías entre los dos. El monetarismo, al igual que el marxismo-leninismo, es una cosmovisión holística, ya que no hay esfera de la vida que no se vea afectada por él o que no pueda ser regulada con sus instrumentos. Como el marxismo revolucionario, el monetarismo también ofrece soluciones sencillas y rápidas; en Rusia se prometió la transición al capitalismo en quinientos días. Lo que «la revolución» era para los comunistas, lo es la «terapia de choque» para los monetaristas. Con un conjunto de instrumentos bastante sencillo –reducción del déficit presupuestario y ajuste de las tasas de inflación, cambio e interés–, los monetaristas prometen que la economía y la sociedad volverán a «crecer» de nuevo. El monetarismo, al igual que el marxismo, también es universalista. Los efectos de crecimiento resultantes de la disciplina financiera alcanzarán a todos, aunque al principio algunos podrían pasarlo mal. El monetarismo es también una ideología santurrona que considera que toda la razón moral está de su parte. Aquellos que disienten de las políticas monetaristas no sólo están equivocados, además son malvados: son populistas, demagogos, son irresponsables, xenófobos, posibles comunistas disfrazados. En efecto, hay analogías entre la vetusta nueva izquierda y la nueva derecha (neoliberal). Así, pues, no debe sorprendernos encontrar también una cierta coincidencia en lo que respecta al personal político. Por último, el monetarismo es una ideología internacional: la cosmovisión hegemónica en el mundo de hoy, lo que da una estabilidad y amplitud particulares al poder gerencial en Europa centro-oriental. Finalmente, el monetarismo que se practica en la Europa centro-oriental poscomunista es bastante diferente de la doctrina moderna de la economía monetarista³⁵: se trata de una ideología económica que adaptó algunas de las nociones clásicas del monetarismo a las necesidades de la transición al capitalismo. Esta versión del monetarismo centra su atención en la restricción presupuestaria, de tal forma que, irónicamente, aunque la nueva elite de poder está comprometida ideológicamente con el antiestatismo, en la práctica suele tomar en sus manos la gestión minuciosa de microprocesos económicos y sociales. Por regla general se encarga de esta tarea la tecnocracia que dirige las instituciones financieras. De ahí la paradoja de que la reducción del papel del Estado a menudo aparece entrelazada con políticas estatistas, crea nuevas agencias públicas e implica al Estado cada vez con mayor profundidad en la dirección de la economía³⁶.*

³⁴ Gil EYAL, «Anti-Politics and the Spirit of Capitalism», Departamento de Sociología, UCLA, 1996.

³⁵ Queremos expresar nuestro agradecimiento a János Kornai, que llamó nuestra atención sobre este hecho.

³⁶ Kare DAHL MARTINSEN, «From Impotence to Omnipotence: The State and Economic Transformation, 1989-1994», *Bohemia* 36 (1995), pp. 330-361.

Tesis 9: *El monetarismo no es sólo un conjunto de conocimientos o una ideología, es también una tecnología política, una modalidad muy eficaz de gobernar a los individuos.* El poder de los gestores financieros puede no ser tan específico como el que los redistribuidores socialistas pretendían detentar, pero sus aspiraciones no son menos amplias. Nadie, en ningún lugar, debe poder escapar a los efectos de la disciplina presupuestaria o de la reforma monetaria. Este proyecto político forma la base de la coalición entre la politocracia y los gerentes. Ambos imaginan una política «antipolítica» en la que la sociedad será gobernada por métodos monetarios «civiles» libres del odioso «politiqueo» del período comunista.

Tesis 10: *El gerencialismo podría no ser un mero fenómeno de transición.* Los tecnócratas y gerentes han de enfrentarse a pocos rivales en los países poscomunistas. La clase estatista de los redistribuidores ha perdido todo crédito y ya no controla a los gerentes. Como hemos visto, no existe una burguesía propietaria dotada de un poder importante. Además, la privatización ha movilizad el interés propio de los gerentes y ha creado lazos entre gestores financieros, gerentes de producción y políticos. Gracias al monetarismo, los gerentes disponen también de las herramientas políticas que les permiten cerrar un trato con la politocracia, así como de una ideología que apela a los «ilustrados», es decir, a los intelectuales de base de la nueva elite del poder interesados en el «imperio de la razón».

En el resto de este artículo, presentamos pruebas que respaldan suficientemente nuestra teoría de que en la Europa centro-oriental poscomunista está formándose una nueva elite de poder. En primer lugar, sostenemos que el gerencialismo no es tan sólo el resultado del hundimiento del poder comunista o de la dispersión de los derechos de propiedad. Rastreando sus raíces, lo que nos conduce a las luchas dentro de la clase y dentro de la elite de la época comunista, llegamos a la conclusión que el gerencialismo es un fenómeno de dominación social en una sociedad poscomunista que se caracteriza por la primacía del «capital cultural». En segundo lugar, examinamos hipótesis acerca de la composición, las relaciones económicas y la unidad de la elite del poder mediante el análisis de los datos acerca de los orígenes sociales, las características y el control de activos empresariales de las elites económicas, políticas y culturales en Polonia, Hungría y la República Checa.

3. CLASES Y ELITES: FORMACIÓN Y ALIANZAS

La estructura de clases del comunismo del período reformista

La principal fuente de poder y privilegios en el sistema estalinista clásico era el capital político, una forma institucionalizada de capital social, en idéntico sentido que las credenciales educativas son una forma institucionalizada de capital cultural. Esta formulación capta las características únicas del sistema estalinista, que hizo de la pertenencia al partido y, lo

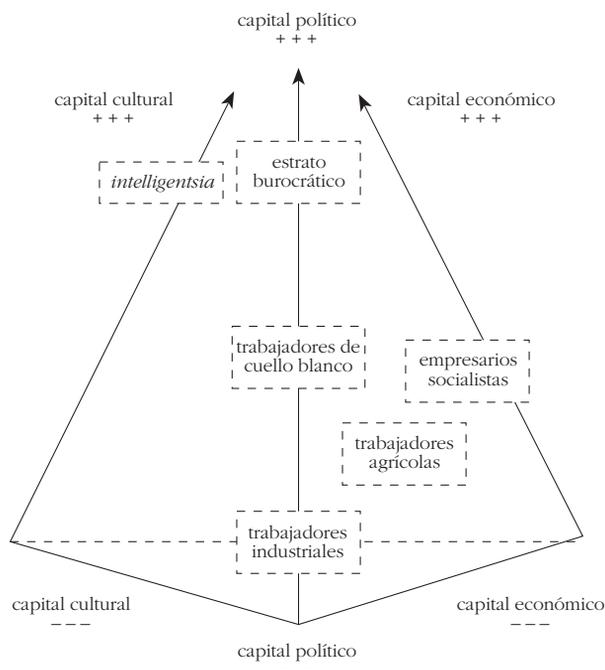
que es aún más importante, de la pertenencia a la *nomenklatura*, la tarjeta de entrada a redes sumamente formalizadas y poderosas. Para escalar a la cumbre de la jerarquía social era preciso afiliarse al partido comunista y demostrar continuamente la fidelidad política a los jefes del partido. Sin embargo, al mismo tiempo el socialismo de Estado era también una sociedad de credenciales. Para calcular la fidelidad —un activo «intangibles» difícil de medir o asegurar—, los jefes necesitaban un criterio alternativo de promoción y recompensa, que encontraron en las credenciales educativas. Por ejemplo, se esperaba que los cuadros de la clase trabajadora que eran promovidos a posiciones de mucha autoridad a partir de la fidelidad política se esforzaran en conseguir credenciales educativas como medio de «estar a la altura» de su promoción. No obstante, el hecho de que en numerosas ocasiones fueran educados en cursos intensivos o en instituciones de educación ideológica demuestra que la educación era un criterio «secundario», subordinado al sistema de acumulación de capital político. Lo demuestra también el hecho de que a pesar de que profesionales muy cualificados pueden acceder a posiciones de poder, por lo general se espera que demuestren su fidelidad e ingresen en el partido antes de ser nombrados altos cargos. Así, pues, el estalinismo era un sistema en el que el capital político gozaba del dominio absoluto. Sólo en el período del socialismo de la etapa reformista, profesionales e intelectuales abrigaron la posibilidad de unir fuerzas con la burocracia, desplazando el socialismo hacia una forma de dominio más racional y humana. La *intelligentsia* reformista de la década de 1960 creía que, para alcanzar este objetivo, era preciso eliminar la contraselección socialista y hacer del capital cultural la base de reclutamiento de la elite.

La Figura 1 es un diagrama simplificado del espacio social del socialismo del período reformista: Hungría y Polonia desde principios de la década de 1960, Checoslovaquia entre 1960 y 1968 y China después de 1977. Documenta dos cambios de gran alcance. Con el desmoronamiento de la autoridad estalinista, el estrato socialista dominante experimentó con dos tipos de compromisos encaminados a generar nuevos tipos de legitimidad³⁷. En primer lugar, abrió la *nomenklatura* a la *intelligentsia* —en ocasiones sin exigir la pertenencia al partido— y puso un nuevo énfasis en la educación y la ciencia. Fue un intento de infundir nuevo vigor a la legitimidad del «socialismo científico»; de construir un sistema socialista racionalizado en el que la *intelligentsia* y los burócratas compartirían el poder. En segundo lugar, el estrato dominante relajó las normas que prohibían las actividades privadas a pequeña escala. El resultado fue que los traba-

³⁷ Utilizamos deliberadamente la expresión «estrato». Señalábamos que la sociedad creada por el primer socialismo estaba estratificada mediante el capital político. Pensamos, por lo tanto, que se comprende mejor como un «orden estamental» moderno, en el cual la *nomenklatura* formaba un estrato dominante jerárquicamente organizado. De este modo, el socialismo del período reformista, aumentando la importancia relativa del capital cultural, representó un alejamiento del «orden estamental» hacia una «sociedad de clases» o al menos un «orden de estratificación dual».

jadores pudieron embarcarse en actividades comerciales en lo que vino a llamarse la «segunda economía». Éste fue también un intento de renovar la legitimidad, de generar una forma de «socialismo de mercado» en el cual se garantizaba a las masas, simbolizadas por una pequeña burguesía emergente, una prosperidad y una seguridad relativas.

FIGURA 1. *El espacio social del comunismo del período reformista*



De este modo, como queda ilustrado por la Figura 1, el capital cultural y el económico resurgieron a la par que el capital político como dimensiones del sistema de estratificación del socialismo del período reformista. Sin embargo, no tenían la misma importancia. Aquellos que disponían de capital cultural eran movilizados en nombre del «socialismo científico» para crear el «personal» del régimen. El resultado fue un acortamiento de la distancia entre la *intelligentsia* y el estrato burocrático. En cambio, las reformas que fomentaban la actividad empresarial a pequeña escala iban dirigidas a las masas y dieron lugar a una clase de «empresarios socialistas» que utilizaron los mercados locales para ascender peldaños extraburocráticos de la jerarquía del socialismo de Estado³⁸.

En *The Intellectuals on the Road to Class Power* [Los intelectuales en camino del poder de clase], escrito en 1974, Konrád y Szelényi sostenían que estas reformas creaban las condiciones históricas para una «fusión» entre

³⁸ Iván SZELÉNYI, *Socialist Entrepreneurs*, Madison, 1988.

el estrato burocrático y la *intelligentsia*. Tal fusión se habría basado en la afinidad electiva entre una escala de valores burocrática y centralista y la ambición «teleocrática» de los tecnócratas. El resultado habría sido la creación de una clase de redistribuidores que reemplazaría al estrato socialista dominante gobernando de manera más científica y humana³⁹. Retrospectivamente, parece que la noción de «fusión» era reduccionista o al menos prematura. Reducía una situación compleja, en la que la clase dominante se componía de fracciones discrepantes y a veces incluso en guerra, a una unidad de intereses en la redistribución como base del «poder de clase». La noción de «fusión» aferraba claramente las ambiciones de algunos intelectuales, pero no llegaba a tener en cuenta la resistencia sistemática de la burocracia.

Retrospectivamente, no cabe duda de que la formación de esta clase de intelectuales fue sabotada por el estrato burocrático⁴⁰. Aunque la *intelligentsia* había conseguido un acceso limitado a algunas posiciones de elite, cada vez que intentó hacerse con el partido se encontró con la derrota y con una dura represión: por ejemplo, en Checoslovaquia después de 1968 o en la Polonia de Gierek. Enfrentada a un déficit de legitimidad, la burocracia optó por la estrategia de atender a las masas en vez de a los intelectuales; los burócratas comunistas aplicaron reformas económicas, relajaron las normas que prohibían las actividades económicas privadas e instituyeron el equivalente socialista del «consumismo». En lugar de los intelectuales que pretendían tomar el «poder de clase», fueron los empresarios socialistas los que abrieron un hueco cada vez mayor para el pequeño aburguesamiento.

El tema principal de la Figura 1 es que durante el socialismo del período reformista hubo evoluciones en un sistema de «estratificación dual». En la economía redistributiva, se acortó la distancia entre el estrato burocrático y la *intelligentsia*, pero no desapareció. El capital cultural fue revalorizado y el capital político perdió algo de su importancia. Estas dos formas de capital continuaron representando principios contradictorios de reclutamiento y legitimación, y la lucha entre las dos fracciones de la clase dominante amenazó la estabilidad de las sociedades del socialismo de Estado. Al mismo tiempo, junto con el «orden estamental socialista», el capital económico se convirtió en una fuente alternativa de progreso social, en particular para los trabajadores del campo y para determinados segmentos de la clase obrera.

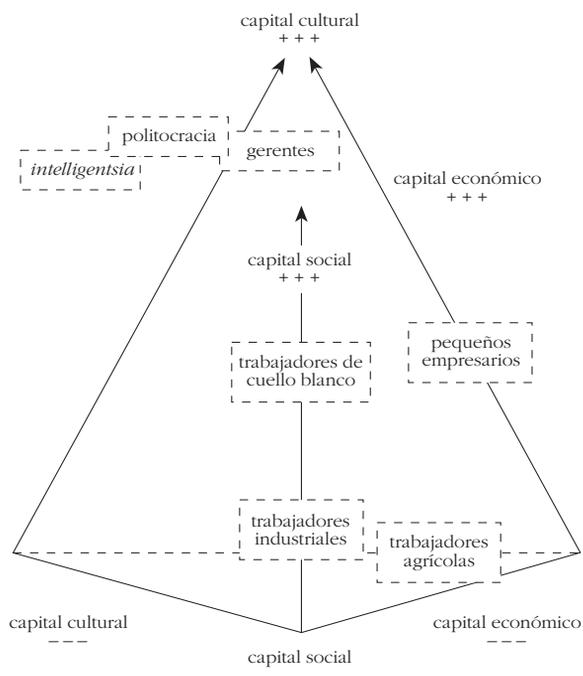
³⁹ George KONRÁD e Iván SZELÉNYI, *The Intellectuals on the Road to Class Power*, Nueva York, 1978.

⁴⁰ Iván SZELÉNYI, «Prospects and Limits of the East European New Class Project», *Politics and Society* 15, 2 (1986-1987), pp. 103-144.

La estructura de clase de las sociedades poscomunistas

La Figura 2 resume los cambios en la estructura de clases de las otrora sociedades socialistas de Estado provocados por el levantamiento de 1989. En primer lugar, el capital político fue desinstitucionalizado. El desmantelamiento de los partidos comunistas y los repetidos intentos de desterrar de la vida pública a los antiguos comunistas dan a entender que esta forma en otro momento altamente convertible de capital social estaba ahora seriamente limitado. El otro cambio de importancia que provocó 1989 fue el surgimiento del capital económico como un factor de estratificación social en rápido crecimiento. Sin embargo, podemos afirmar que hasta el momento ni el capital político ni el económico han estado en condiciones de desafiar el predominio del capital cultural. Nuestra tesis central es que la mejor forma de describir el poscomunismo consiste en considerarlo un espacio social en el que el capital cultural es la principal fuente de poder y privilegios, que cuenta en su ápice con la nueva elite de poder. La manifestación más clara de la importancia del capital cultural en la constitución de esta nueva elite puede percibirse en la composición de las politocracias poscomunistas. En un grado que no cuenta con precedentes históricos y que no se encuentra en la inmensa mayoría de los demás sistemas democráticos, los políticos poscomunistas son los individuos más dotados de capital cultural: los tecnócratas más cualificados, los «tipos» profesionales, abogados, economistas e ingenieros, así como intelectuales humanísticos, historiadores, sociólogos, filósofos y dramaturgos.

FIGURA 2. *El espacio social de la sociedad poscomunista*



El núcleo de esta nueva elite de poder lo constituye el grupo más favorecido por el comunismo del período reformista: la tecnocracia. Esta fracción es el elemento dominante de la elite y está consiguiendo rápidamente monopolizar las primeras posiciones de las instituciones económicas y a veces incluso de la actividad política, los puestos clave de la Administración pública e incluso en carteras del gobierno. Los tecnócratas y gerentes son la fracción dominante porque están bien dotados de todos y cada uno de los *tres* capitales que definen el poscomunismo. No sólo están bien dotados de capital cultural, sino que manejan la componente más valorada del capital cultural poscomunista, la ideología del monetarismo. Los gerentes también poseen mayor riqueza económica sustancial que los demás grupos. Son también los mejor dotados de capital social entre las fracciones de la nueva elite del poder: los tecnócratas y los gerentes parecen haber obtenido un particular éxito a la hora de convertir el antiguo capital político en capital social, es decir, en redes sociales que son particularmente importantes a la hora de conseguir las cosas bajo el poscomunismo⁴¹.

En cambio, la *intelligentsia* humanística creadora de opinión constituye la fracción dominada de la nueva elite del poder. Relativamente marginada bajo el socialismo del período reformista, fueron miembros de esta fracción los que emprendieron el camino de la «disidencia», que contribuyó de manera fundamental a la deslegitimación de los regímenes comunistas. Ésta es la gente que llegó al poder en 1989, constituyendo la primera politocracia poscomunista. A pesar del papel crucial que desempeñaron a la hora de trazar la dirección y la dinámica del cambio socioeconómico, los intelectuales humanísticos parecen hoy algo inseguros en sus nuevos puestos. Siguen preguntándose si en realidad es a la política a lo que quieren dedicarse. Plantean la pregunta de si no estarían más a gusto si volvieran a sus «verdaderas ocupaciones» de profesores, escritores e investigadores. Asimismo, cada vez más han de verse enfrentados a representantes de la tecnocracia en elecciones libres. Sin embargo, por más que en algunos aspectos la *intelligentsia* humanística se oponga a la tecnocracia y se sienta a disgusto con sus nuevas posiciones, a nuestro modo de ver en última instancia son voluntariosos aliados de la tecnocracia. Producen las distinciones que legitiman el predominio del capital cultural en general y del capital cultural tecnocrático en particular. Esto expresa con especial nitidez en el discurso de la «antipolítica», un discurso esencialmente antiideológico que legitima, por defecto, el saber tecnocrático⁴².

⁴¹ De acuerdo con nuestra encuesta sobre la circulación de elites, una proporción considerable de los gerentes poscomunistas mejor colocados –aproximadamente la mitad– eran miembros del partido comunista antes de 1989. Sin embargo, la nueva politocracia presenta una proporción mucho menor de antiguos comunistas. Los resultados son parecidos en todos los países.

⁴² G. Konrád y I. Szelényi, *The Intellectuals on the Road to Class Power*, cit.; Gil Eyal, «Anti-Politics and the Spirit of Capitalism», cit.

Erzsébet Szalai fue la primera analista social que conceptualizó la dinámica sociopolítica del socialismo del período reformista tardío como una lucha entre fracciones de la clase dominante: entre lo que denominó la «vieja elite» (el estrato burocrático dominante) y la «nueva elite» (gerentes y la tecnocracia)⁴³. Szalai sostenía que la victoria de la nueva elite sobre la vieja se produjo demasiado tarde –en Hungría, alrededor de febrero de 1989– y fue efímera. En el preciso momento en que intentaron hacerse con el poder bajo el socialismo del período reformista, los gerentes comunistas fueron desalojados de sus cargos por los acontecimientos de 1989 y una nueva elite, compuesta en su mayoría de intelectuales humanísticos, se aupó a la cumbre de la jerarquía social.

Aunque el análisis de Szalai nos ha influido enormemente, lo cierto es que disentimos sobre este punto. Desde la perspectiva de 1996, sostenemos que en realidad la nueva politocracia no logró la victoria sobre los gerentes socialistas en 1989. Aunque miembros de la *intelligentsia* trataron de expulsar a la elite gerencial –en un determinado momento tratando de reemplazar a los gerentes por la propia clientela–, no podían hacerlo sin poner en peligro su propio futuro electoral. Por ejemplo, el gobierno húngaro de la derecha cristiano-patriótica, que hizo un esfuerzo serio por desbancar del poder a la antigua elite introduciendo a su propia clientela en las posiciones de mando económico después de 1989, sufrió una humillante derrota electoral en 1994⁴⁴. Fue percibido como incompetente y arrogante, de tal forma que el electorado prefirió a los antiguos «expertos» comunistas. En la República Checa, el «Foro Cívico» se escindió en dos tendencias, una liderada por tecnócratas –en particular por los economistas, Klaus, Dyba y Dlouhy– y una segunda liderada por intelectuales humanísticos asociados con Havel. Cuando llegaron las elecciones, el partido tecnocrático se convirtió en el indiscutible partido dominante, mientras que los intelectuales humanísticos fueron borrados del mapa electoral, ¡y esto en el país de Havel, Kundera, Simecka y Hrabal!

Sin embargo, a pesar de la derrota electoral, la elite intelectual no se ha disuelto en un segundo plano, ya que ha demostrado ser aliada crucial de la elite gerencial. Los gerentes parecen ser incapaces de establecer por

⁴³ Véase Erzsébet SZALAI, *Gazdaság és hatalom [Economía y poder]*, Budapest, 1992. Ya en la década de 1980, en su trabajo acerca de las grandes compañías socialistas, Szalai advirtió el papel crucial desempeñado en el proceso de reformas por los gerentes económicos. Y ya en la primavera de 1989 escribió acerca de la lucha entre la «vieja» y la «nueva» elite.

⁴⁴ Alrededor de la mitad de la *nomenklatura* económica húngara de 1988 estaba retirada en 1993, mientras que en Polonia y en la República Checa una proporción mucho mayor de los altos directivos económicos de la época comunista permanecieron en posiciones de autoridad durante la transición poscomunista. Lo que da fe del serio esfuerzo realizado por la politocracia húngara para subordinar a los gerentes. Véase IVÁN SZELÉNYI y SZONJA SZELÉNYI, «Circulation and Reproduction of Elites in Post-Communist Transformation», *Theory and Society* 24, 5 (1995), pp. 615-638; JOSEF BÖRÖCZ y AKOS RONA-TAS, «Small Leap Forward: Emergence of New Economic Elites», *Theory and Society*, cit., pp. 751-781.

sí mismos un sistema de dominación consolidado y legítimo. La nueva elite de poder sólo puede consolidar su posición dominante –y esto es lo que, de hecho, está haciendo en la actualidad– cooptando a su fracción dominada: la *intelligentsia*, los académicos, los científicos sociales, los artistas y, lo que es aún más importante, los *media*, es decir, todos aquellos que forman la opinión pública.

Recompensar a la elite cultural

La cooptación de intelectuales humanísticos en la nueva estructura de poder cobra muchas formas, entre las cuales se encuentra la incorporación directa a la politocracia. Sin embargo, su aspecto más sistemático se pone de manifiesto en el nuevo papel que desempeñan las fundaciones en Europa centro-oriental, que se extendieron como hongos con la caída del comunismo⁴⁵. Una de las funciones importantes que desempeñan consiste en el rescate de aquellos fondos públicos que bajo el comunismo fueron asignados para propósitos educativos, científicos y culturales. Estas antiguas partidas de dinero presupuestario son convertidas en donaciones, a salvo de los recortes presupuestarios, y controladas directamente por miembros de la *intelligentsia*. De este modo, la fracción dominada de la nueva elite del poder puede recomendar las aguas de las restricciones monetarias, pero al mismo tiempo permite a su fracción dominada beber el vino de los recursos financieros protegidos. Gáspár Miklós Tamás, el político-filósofo húngaro, hace referencia a este compromiso único dentro de la clase dominante cuando bromea diciendo que en Occidente el propósito de las fundaciones consiste en utilizar los fondos privados de individuos desinteresados para propósitos públicos, mientras que bajo el poscomunismo el propósito de las fundaciones consiste en utilizar fondos públicos para el interés privado de individuos interesados. Sin embargo, es un error, al igual que sucede con los abusos de la privatización, insistir demasiado en la «corrupción». Por supuesto, podríamos citar casos en los que directores de fundaciones se han premiado a sí mismos o a su clientela con excesivos ingresos. Pero tal corrupción es puramente secundaria con respecto al funcionamiento real de las fundaciones, cuya razón de ser tiene que ver con el poder en el campo de la producción cultural. Los patronatos de estas fundaciones están firmemente controladas por la *intelligentsia*, que de este modo dispone de una «autonomía relativa» en su propio campo. En Occidente, tales patronatos suelen estar compuestas por empresarios, líderes comunitarios y personas por el estilo, lo que da lugar a una lucha constante para proteger la «integridad» intelectual o artística frente a sus intentos de usurpación. En Europa centro-oriental, una red de «patronatos entrelazados» controla los puestos de mando de estas instituciones, pero su personal se compone de intel-

⁴⁵ Queremos dar las gracias a Miklós Haraszti y Elemér Hankiss que llamaron nuestra atención sobre la importancia de las fundaciones.

tuales de prestigio y profesionales, no de gerentes o de miembros de la burguesía propietaria. Además, las fundaciones no sólo son creadas con fondos públicos por las agencias gubernamentales o por comisiones parlamentarias, sino que también reciben donaciones de instituciones financieras, en particular de los bancos. Aparece aquí la representación más obvia del compromiso de clases en la cumbre de la estructura social poscomunista: la nueva «vanguardia» de la fracción dominante tecnocrática, los gestores financieros, utilizan su saber especializado sobre lagunas fiscales para asignar fondos a la nueva «vanguardia» de la fracción dominada, sobre todo a los *media*. De este modo se consigue la fidelidad de los intelectuales humanísticos. No se trata de que estén «comprados», ya que disponen de una autonomía relativa y controlan sus propios fondos, pero su interés propio es movilizadado para proteger el predominio global de la elite, de tal forma que la imaginación crítica de la *intelligentsia* europea centro-oriental se apaga por falta de uso.

Volviendo a las clases menos privilegiadas del poscomunismo, en la Figura 2 vemos que en la actualidad está en proceso de formación un curioso tipo de capitalismo. En una sociedad dominada por los gerentes, por lo general la propiedad privada no resulta suficiente para auparse a la cima de la jerarquía social. Está formándose una clase propietaria, pero se encuentra más o menos en la mitad, en vez de en la cima, del espacio social: lo que está en proceso de formación es más una nueva pequeña burguesía que una gran burguesía.

A favor de nuestro argumento habla el perspicaz análisis de Eric Hanley, quien sostiene que la transformación económica y la «privatización» poscomunista es un proceso que va en dos direcciones, lo que conduce a la formación de dos clases económicas distintas⁴⁶. Una se compone de una clase de gerentes de corporaciones que continúan controlando los principales activos industriales, tanto «privatizados» como no. La otra es una clase de empresarios autónomos que, por lo general, son propietarios de pequeñas empresas comerciales o al detalle. La formación de estas dos clases está regulada por leyes sociológicas muy diferentes. Frecuentemente, las posiciones de los actores clave del mundo de las corporaciones datan de nombramientos de la época comunista. Muchos eran miembros del partido comunista, con educación superior y por lo general tecnócratas de primera generación pertenecientes a familias obreras o campesinas con ambiciones. Este grupo es muy cerrado y resulta difícil entrar en sus filas proveniente del medio de las pequeñas empresas privadas. Incluso en Hungría o Polonia, donde fueron permitidas considerables actividades económicas privadas con anterioridad a 1989, sólo aproximadamente un 2 por 100 de los gerentes de las empresas más grandes son antiguos empresarios de la «segunda economía». Por otra parte, el

⁴⁶ ERIC HANEY, «Self-Employment in Post-Communist Central Europe: A Refuge from Poverty or the Emergence of a New Petty Bourgeoisie», Departamento de Sociología, UCLA, 1996.

medio de las pequeñas empresas privadas se muestra relativamente cerrado a los antiguos miembros del partido. El mejor indicador para el comienzo de un nuevo negocio después de 1989 es la experiencia en la «segunda economía» conquistada durante los últimos tiempos del comunismo del período reformista, mientras que la pertenencia al partido se ve asociada negativamente a la probabilidad favorable de convertirse en empresario. Otro indicador relativamente bueno de la actividad económica privada es la experiencia familiar precomunista en la actividad empresarial. Aquellos con padres o abuelos que emprendieron una actividad comercial privada antes de la toma del poder por los comunistas cuentan con mayores probabilidades de convertirse en empresarios después de 1989. Por último, hay que señalar que uno de los descubrimientos no poco instructivos de Hanley es que las empresas privadas son, de hecho, bastante pequeñas. En países como la República Checa, Hungría y Polonia, los autónomos constituyen aproximadamente el 10 por 100 de la población activa adulta en 1993. Sin embargo, sólo la mitad de ellos tienen algún empleado y, de aquellos con empleados, la cifra media de éstos era muy modesta: entre dos y cuatro. Estas cifras indican la escasa probabilidad de que estas empresas se conviertan en la fuente de una acumulación fundamental de capital en un futuro próximo.

Además, hay indicios de que las pequeñas empresas se están convirtiendo en un fenómeno cada vez más diversificado. Durante el socialismo del período reformista, la pequeña empresa autónoma, con independencia de su tamaño, solía ser una respetable fuente de ingresos⁴⁷. Sin embargo, en el poscomunismo las pequeñas empresas han de hacer frente a una verdadera competencia por parte de las corporaciones «privatizadas» y han de aprender a sobrevivir en mercados reales. A consecuencia de ello, algunos de aquellos a los que les fue bien en la segunda economía durante la era socialista se encuentran en la actualidad en serias dificultades. Probablemente esto resulta más manifiesto en la agricultura, donde la transición supuso el cambio de una economía basada en la escasez a un sistema económico que padece una superproducción crónica. En esta situación, sólo sobreviven las industrias agropecuarias más grandes y eficaces, mientras que la producción mediante pequeñas explotaciones se torna inviable. Esto explica que en la Figura 1 los trabajadores agrícolas y los campesinos ocupen una posición «media», mientras que en la Figura 2 aparezcan en el escalafón más bajo. En contraste con la rica década de 1970 y principios de la de 1980, los trabajadores agrícolas van a la deriva hacia el escalafón más bajo de la jerarquía social. En Hungría y, en menor medida, en Polonia, vemos que algunos de los trabajadores autó-

⁴⁷ A este respecto, coincidimos con el artículo de Nee, «A Theory of Market Transition». Mientras los mercados no fueron el mecanismo de estratificación dominante, *todas* las actividades mercantiles generaron buenos ingresos. Podía irle bien incluso a personas con poca cualificación, que desarrollaran actividades en la «segunda economía» a tiempo parcial. No se veían realmente amenazados por el sector redistributivo, bastante poco competitivo, de tal forma que lo «pequeño» era «hermoso» y, de hecho, lucrativo.

nomos sólo obtienen ingresos muy modestos. Además, para muchos el trabajo autónomo se convierte en una alternativa al desempleo y no en una forma de compensar los bajos ingresos del sector redistributivo, como sucedía en el período socialista tardío.

A principios de la década de 1970, Konrád y Szelényi sostenían que la *intelligentsia* se encaminaba hacia la consecución del «poder de clase». Durante la década de 1980, Szelényi reconsideró este tema, argumentando que la *intelligentsia* había sido derrotada por el estrato burocrático, pero que, de forma inesperada, había surgido una nueva clase de empresarios socialistas que parecían ser los principales beneficiarios de las reformas de mercado. Ahora tenemos que modificar de nuevo este escenario. Si comparamos las Figuras 1 y 2, la lección más sorprendente que podemos sacar es que los grandes «ganadores» de la transformación poscomunista fueron los gerentes y los tecnócratas. Los empresarios se vieron afectados de forma diferencial, algunos fueron claros «perdedores», mientras que el resto tan sólo ha logrado auparse o sujetarse a las posiciones medias del sistema de estratificación social.

4. ORÍGENES SOCIALES Y CARACTERÍSTICAS DE LAS ELITES POSCOMUNISTAS

Éste es un artículo teórico: nuestra ambición es la de establecer unas cuantas hipótesis atrevidas, no la de responder a todas las cuestiones que planteamos. No obstante, en lo que sigue, ofrecemos pruebas suficientes que respaldan nuestras hipótesis. En primer lugar, preguntamos: ¿hay pruebas de que los gerentes comunistas conservaran las posiciones de mando de las instituciones económicas posteriores a 1989? En segundo lugar: ¿se convirtió la elite gerencial poscomunista en una nueva burguesía propietaria? ¿Detentan los gerentes el control o la propiedad de importantes intereses en las empresas que dirigen, o todo demuestra que la titularidad de la propiedad presenta una excepcional difusión en el sector corporativo de las economías poscomunistas? En tercer lugar: ¿hay pruebas de que la elite tecnocrático-gerencial sea similar a las nuevas elites políticas y culturales? ¿Son estas tres elites lo bastante parecidas como para sugerir que constituyen una única elite de poder?

Los datos para los siguientes análisis fueron extraídos del «Social Stratification in Eastern Europe (1989)», encuesta realizada por Iván Szelényi y Donald Treiman en 1993. Este estudio proporcionó datos sustentados en historias de vida de diferentes poblaciones en Rusia, Polonia, República Checa, Hungría, Eslovaquia y Bulgaria. En cada país entrevistamos a: 1) 5.000 adultos de la población general escogidos al azar; 2) 1.000 individuos titulares de un cargo en la *nomenklatura* en 1988, —es decir, individuos con puestos que sólo podían ocupar previa aprobación de algún órgano del comité central del partido comunista—; 3) 400 personas que ocupaban posiciones de mando político y cultural de importancia nacio-

nal en 1993; 4) 600 personas que eran directores generales de las 3.000 organizaciones económicas importantes, cuyo tamaño se determinó en función de la facturación anual. La mayor parte del trabajo de campo fue completado en 1993, aunque la encuesta sobre la población general polaca y sobre la elite checa fueron completados en 1994, mientras que la encuesta sobre la elite en Eslovaquia está aún en curso. Estos datos se complementan con los de una encuesta TARKI sobre 1.001 de las principales empresas húngaras, extraídos del mismo registro de empresas utilizado por Szelényi y Treiman, realizado también en 1993.

Reproducción de la elite gerencial

El Cuadro 2 compara las ocupaciones anteriores a 1989 de miembros de las nuevas elites económicas, políticas y culturales en Polonia, República Checa y Hungría en 1993. El descubrimiento más sorprendente en la columna I de este Cuadro es que la abrumadora mayoría de la nueva elite económica –los directores generales de las empresas europeas centro-orientales más importantes en los tres países– no eran gente nueva. Cerca del 72 por 100 (31,9 + 41 por 100) ocupaba posiciones de elite o de nivel directivo bajo en las instituciones económicas del socialismo de Estado en 1988. Un 12,9 por 100 adicional estaban en activo como profesionales asalariados, muchos de los cuales probablemente cubrían funciones gerenciales. Estos datos hablan directamente en contra de las previsiones teóricas según las cuales los cuadros perderían poder económico en una transición a economías de mercado⁴⁸. También refuta la hipótesis según la cual la nueva elite económica del poscomunismo se extraería a partir de los empresarios con experiencia en la «segunda economía» comunista anterior a 1989⁴⁹. Sólo un 1,1 por 100 de los gerentes de grandes empresas en 1993 eran empresarios de la «segunda economía» en 1988. Además, el Cuadro 3 muestra que incluso en Hungría, donde la «segunda economía» estaba más desarrollada con anterioridad a 1989, sólo un 1,9 por 100 de los directores generales de las 3.000 empresas poscomunistas más importantes en 1993 habían estado en la empresa privada en 1988. Estos datos respaldan nuestro argumento según el cual fueron los directivos comunistas y no los empresarios socialistas los grandes vencedores de la transición al poscomunismo en 1989.

Sin embargo, el Cuadro 2 muestra también que no todos los gerentes comunistas de elite conservaron sus posiciones durante la transformación poscomunista. Aunque el 31,9 por 100 de la nueva elite económica habían sido gerentes de elite o miembros de la *nomenklatura* en 1988, el 41 por 100 eran sólo directivos subalternos, mientras que el 12,9 por 100

⁴⁸ V. Nee, «A Theory of Market Transition», cit.

⁴⁹ Iván SZELÉNYI, «Eastern Europe in an Epoch of Transition: Towards a Socialist Mixed Economy», en David Stark y Victor Nee (eds.), *Remaking of the Economic Institutions of Socialism*, Stanford, 1988, pp. 208-232.

CUADRO 2. *Ocupación en 1988 de los miembros de las nuevas elites económicas, políticas y culturales en la República Checa, Hungría y Polonia (East Europe Survey, 1993-1994)*

Ocupación en 1988	Ocupación en 1993 (porcentaje)		
	<i>Nuevos miembros de la elite económica</i>	<i>Nuevos miembros de la elite política</i>	<i>Nuevos miembros de la elite cultural</i>
Elite/ <i>nomenklatura</i>	31,9	15,3	18,8
Gerentes de grado inferior	41,0	14,0	15,9
Empresarios	1,1	1,9	0,2
Profesionales	12,9	52,8	56,5
Trabajadores	11,3	12,0	5,0
No fuerza de trabajo	1,8	4,0	3,7
Total (número)	100 (1.793)	100 (642)	100 (464)

CUADRO 3. *Ocupación en 1988 de los miembros de las nuevas elites económicas en la República Checa, Hungría y Polonia (East Europe Survey, 1993-1994)*

Ocupación en 1988	Miembros de las nuevas elites económicas en 1993 (porcentaje)		
	<i>República Checa</i>	<i>Hungría</i>	<i>Polonia</i>
Elite/ <i>nomenklatura</i>	19,3	31,4	48,7
Gerentes de grado inferior	47,2	42,6	31,3
Empresarios	0,4	1,9	1,1
Profesionales	15,4	11,6	11,2
Trabajadores	14,8	11,4	6,6
No fuerza de trabajo	2,9	1,1	1,1
Total (número)	100 (689)	100 (570)	100 (534)

eran profesionales. Este patrón de orígenes ocupacionales indica que muchos miembros de la elite económica poscomunista experimentaron una promoción acelerada tras la caída del comunismo, probablemente porque sus superiores fueron obligados a dejar el cargo. Esto es importante porque muestra que, o bien no era muy fácil convertir el capital político devaluado después de 1989 en capital social, es decir, en conexiones empresariales personales, o bien ese capital social –concretamente, las redes sociales de la época comunista– no era muy importante para el reclutamiento en las posiciones gerenciales clave del sistema económico poscomunista. Sin embargo, habida cuenta del elevado grado de reproducción gerencial documentado en el Cuadro 2, consideramos improbable que el capital social carezca de importancia para el ascenso profesional en el poscomunismo. Sugerimos, no obstante, que el capital social tiene una importancia secundaria: sólo aquellos que cuentan con el suficiente capital cultural pueden llegar a la cumbre y, ni que decir tiene, para esta gente es probable que las redes sociales les resulten beneficiosas.

Propiedad en manos de gerentes

CUADRO 4. *Porcentaje de empresas propiedad de miembros de las nuevas elites económicas en la República Checa, Hungría y Polonia (East Europe Survey, 1993-1994)*

Porcentaje de empresas en propiedad	<i>República Checa</i>	<i>Hungría</i>	<i>Polonia</i>
Sin propiedad	80,4	48,6	81,3
Menos de 25 por 100	9,6	30,1	7,7
25-49 por 100	4,3	8,3	4,1
Más de 50 por 100	5,7	13,0	6,9
Total (número)	100 (690)	100 (578)	100 (534)

Los datos acerca de la titularidad de propiedad entre la elite económica también respaldan nuestro argumento según el cual el capital cultural es el recurso social dominante en los regímenes de estratificación del poscomunismo. El Cuadro 4 presenta datos acerca de la propiedad de empresas entre las nuevas elites económicas en Europa centro-oriental. Se definió la propiedad de una empresa en un sentido lato; preguntamos a los encuestados si ellos o un miembro cercano de la familia disfrutaban de la propiedad de una empresa. El Cuadro 4 muestra que en Hungría aproximadamente la mitad de los gerentes declaró algún tipo de propiedad de empresa, pero esta proporción era sólo de alrededor del 20 por 100 en Polonia y en la República Checa. Asimismo, del Cuadro 4 se desprende con claridad que incluso en Hungría, la mayoría de los propietarios de empresas declaran ser titulares sólo de una pequeña participación. Sólo el 21,3 por 100 (8,3 + 13 por 100) de la elite económica poscomunista en Hungría declaró que poseía más del 25 por 100 de una empresa. Y por más que ésta pueda ser una proporción lo bastante elevada de la propiedad como para asegurar el control efectivo sobre la toma de decisiones económicas en estas empresas, parece que las empresas cuya propiedad declaran los encuestados son bastante pequeñas⁵⁰.

El Cuadro 5, que utiliza datos TARKI acerca de las empresas húngaras, confirma esta sospecha, indicando que aquellos titulares de porcentajes comparativamente elevados de los activos de empresas poscomunistas parecen poseer empresas pequeñas o muy pequeñas. Entre los gerentes empleados en empresas de 10 o menos empleados, el 15,9 por 100 declara poseer entre el 50 y el 100 por 100 de la empresa, frente al 8,3 por 100 de los gerentes de empresas de menos de 100 empleados, el 1,3 por 100 de los gerentes de empresas entre 100 y 299 empleados y el 0,8 por 100 de los gerentes de empresas de más de 300 empleados. Los datos de la

⁵⁰ Zeitlin nos recuerda que el control efectivo de la corporación puede ejercerse siendo titulares de muy poco capital social si el entorno donde operan los actores económicos organizados en red se caracteriza por la propiedad difusa. Éste podría ser el caso de Europa centro-oriental contemporánea.

encuesta «Estratification in Eastern Europe» [«Estratificación social en Europa del Este»] confirman el panorama que ofrecían los datos TARKI, respaldando a su vez nuestro argumento según el cual los gerentes poscomunistas de las grandes empresas son también propietarios de algunas empresas más pequeñas. De los más de 600 directores generales que entrevistamos en Hungría, ni uno sólo de ellos afirmó tener algún tipo de propiedad en empresas de 100 empleados o más con una facturación anual de más de un millón de dólares. Sólo 12 entrevistados declararon la propiedad de empresas de entre 50 y 99 empleados y más de un millón de dólares de facturación⁵¹. Así, pues, la abrumadora mayoría de los gerentes-propietarios tienen propiedades en empresas rentables muy pequeñas. Las pequeñas empresas de propiedad de los gerentes incluyen empresas de subcontratación, pero creemos que muchas otras son paraísos fiscales, empresas que sólo existen sobre el papel para justificar la deducción por «gastos de empresa». De este modo, aunque de forma provisional, las pruebas relativas a la propiedad de empresas indican que el capital económico tiene una importancia secundaria, aunque creciente, en los países de Europa centro-oriental. De tal forma que, no obstante la mayor incidencia de propiedad de empresas por parte de gerentes en Hungría indica que este caso requiere un ulterior análisis, creemos que hay pruebas suficientes para sostener que la teoría del gerencialismo poscomunista precisa de verificaciones adicionales.

CUADRO 5. *Porcentaje de empresas propiedad de gerentes en Hungría, por tamaño de la firma (Encuesta TARKI, 1993)*

Propiedad gerencial	1-10 empleados	11-99 empleados	100-299 empleados	300 ó + empleados	Total
Ninguna	53,3	64,3	78,2	88,9	72,6
1-10 por 100	15,0	17,0	13,7	9,9	14,2
11-49 por 100	15,9	10,5	6,8	0,4	7,6
50-100 por 100	15,9	8,3	1,3	0	5,5
Total (número)	100 (107)	100 (400)	100 (234)	100 (253)	100 (994)

CUADRO 6. *Porcentaje de empresas propiedad del Estado en Hungría, por tamaño de la firma (Encuesta TARKI, 1993)*

Propiedad estatal	1-10 empleados	11-99 empleados	100-299 empleados	300 ó + empleados	Total
Ninguna	71,0	56,9	46,8	23,3	47,5
1-10 por 100	1,9	4,0	4,7	3,2	3,7
11-49 por 100	10,3	9,8	9,0	8,3	9,3
50-100 por 100	16,8	29,3	39,5	65,2	39,5
Total (número)	100 (107)	100 (399)	100 (233)	100 (253)	100 (992)

⁵¹ Queremos dar las gracias a Eric Hanley, que calculó estas cifras a partir de la encuesta Szélnyi-Treiman y nos facilitó los datos.

CUADRO 7. *Porcentaje de empresas propiedad de firmas extranjeras o de individuos en Hungría, por tamaño de la firma (Encuesta TARKI, 1993)*

Propiedad extranjera	1-10 empleados	11-99 empleados	100-299 empleados	300 ó + empleados	Total
Ninguna	71,0	71,7	74,4	83,8	75,3
1-10 por 100	0,0	0,8	2,6	4,3	2,0
11-49 por 100	5,6	8,8	7,7	4,3	7,0
50-100 por 100	23,4	18,8	15,4	7,5	15,6
Total (número)	100 (107)	100 (399)	100 (234)	100 (253)	100 (993)

Los Cuadros 5, 6 y 7 presentan datos acerca de la estructura de la propiedad de las empresas concretas gestionadas por nuestros encuestados⁵². El Cuadro 5 muestra el porcentaje propiedad de gerentes en pequeñas, medianas y grandes empresas. El Cuadro 6 ofrece las mismas cifras para la propiedad pública, mientras que el Cuadro 7 muestra la propiedad en manos de compañías extranjeras. Estos Cuadros ponen de manifiesto que, en septiembre de 1993, la propiedad de los gerentes en sus empresas era insignificante. El Cuadro 5 muestra que en las empresas verdaderamente grandes, con más de 300 empleados, sólo el 1,2 por 100 (0,8 + 0,4 por 100) de los gerentes era propietario de más del 10 por 100 de las acciones, mientras que sólo en las empresas diminutas (de 10 o menos empleados) una parte importante (15,9 + 15,9 = 31,8 por 100) eran propietarios de más del 10 por 100 de las acciones. El Cuadro 6 muestra que la forma predominante de propiedad en 1993 seguía siendo la propiedad pública. Esto era cierto sobre todo en el caso de las grandes empresas de 300 empleados o más, donde puede decirse que el Estado controlaba al menos el 73,5 por 100 (8,3 + 65,2 por 100) de todas las empresas. Debemos señalar también que en 1993, la propiedad en manos de compañías extranjeras era más importante que la propiedad de los gerentes en Hungría. El Cuadro 7 muestra que las empresas extranjeras controlaban el 11,8 por 100 (4,3 + 7,5 por 100) de las grandes empresas húngaras y controlaban un porcentaje aún mayor de las medianas empresas. Además, hay pruebas, que no presentamos aquí, que muestran que la propiedad de pequeñas empresas de subcontratación era al menos tan importante para los gerentes húngaros como la adquisición de propiedad en las empresas que dirigían o exclusivamente en otras empresas, mientras que un 8 por 100 declaraba propiedades en ambas⁵³. Como indicábamos anteriormen-

⁵² Los datos de la encuesta Szelényi-Treiman no nos permiten distinguir si la propiedad en la empresa de nuestros encuestados lo era en la firma en la que trabajan o en otra firma. Afortunadamente, en Hungría TARKI llevó a cabo una encuesta sobre 1001 empresas en septiembre de 1993. Se trataba de una muestra al azar de las empresas más grandes de Hungría, extraídas del mismo registro de empresas que utilizaron Szelényi y Treiman para recoger sus datos, de tal forma que puede hacerse un cotejo completo con éstos. No obstante, a partir de estos datos es posible identificar en qué firmas tienen propiedades los gerentes, las que dirigen o en «empresas colaterales». Queremos dar las gracias a Matilda Sági, que nos facilitó estos datos.

⁵³ Los Cuadros basadas en datos TARKI pueden conseguirse a través de los autores.

te, no resulta excesivo inferir que los gerentes tienen predominantemente acciones en pequeñas empresas (véase el Cuadro 5), porque éstas eran las empresas de subcontratación que ellos habían creado y no aquellas donde trabajaban como gerentes.

Desde luego, estas empresas de subcontratación pueden cumplir muchas funciones, de tal forma que no podemos asumir que la sola demostración de su existencia corrobore la teoría del gerencialismo poscomunista. Como señala Larry King, los directivos de una empresa pueden intentar crear «satélites permanentes» a cuyo través desviar ingresos de la empresa-madre, pero en otros casos los gerentes utilizarán estos satélites sólo como instituciones «temporales» que preparen el terreno para una adquisición de aquélla⁵⁴. Obviamente, la primera estrategia, la de los «satélites permanentes», podrá reproducir el gerencialismo, tal y como lo hemos definido, pero la segunda, la de los «satélites temporales», probablemente convertirá a los gerentes en propietarios y en una clase capitalista que responderá en buena medida a las indicaciones al respecto de los teóricos del «capitalismo político». No podemos dirimir esta cuestión sobre la base de las pruebas de que disponemos en la actualidad; tan sólo podemos decir que de nuestros datos se desprende claramente que alrededor de 1993 las adquisiciones por parte de los directivos empresariales eran relativamente poco importantes y no podrían explicar la estructura de la propiedad de la mayoría de las empresas húngaras. Además, habida cuenta de que el Cuadro 4 muestra que Hungría presentaba el porcentaje más elevado de propiedad gerencial en comparación con la República Checa y Polonia, podemos suponer que los resultados que aparecen en los Cuadros 5, 6 y 7 no se verán refutados por datos similares de estos dos países.

Para examinar esta afirmación más en profundidad, en lo que sigue compararemos datos acerca de la situación económica y las condiciones de vida de las nuevas elites económicas en Polonia, República Checa y Hungría. Si los gerentes húngaros estuvieran convirtiéndose en una gran burguesía, cabría esperar que disfrutaran de condiciones de vida mucho mejores que las de sus homólogos checos y polacos. El Cuadro 8, que contiene datos acerca de diferentes bienes que posee la nueva elite económica, a saber, vivienda en propiedad, segunda vivienda en propiedad, otros bienes inmuebles y acciones y bonos, refuta esta expectativa. En particular, consideramos razonablemente fiables los datos acerca de las condiciones de vivienda, lo que al menos nos da una impresión indirecta acerca de si nuestros encuestados son o no miembros de una burguesía emergente poseedora de un considerable capital económico. Y, de hecho, encontramos datos elocuentes acerca del tamaño de la vivienda de los encuestados. El Cuadro 8 muestra que, aunque cabe encontrar en Hungría un porcentaje levemente mayor de la nueva elite económica que

⁵⁴ Larry King, *Managerialization of the Post-Communist Economy*, cit.

CUADRO 8. *Condiciones de vivienda y propiedad de otros bienes de miembros de las nuevas elites económicas, políticas y culturales en la República Checa, Hungría y Polonia en 1993 (East Europe Survey, 1993-1994)*

Porcentaje de propiedad de los miembros de la elite	<i>República Checa</i>	<i>Hungría</i>	<i>Polonia</i>
Vivienda familiar			
Elite económica	34,2	90,2	73,1
Elite política	43,7	77,3	71,1
Elite cultural	32,1	84,8	75,8
Población general	37,2	74,6	44,0
Casa de 6 ó + habitaciones			
Elite económica	19,9	7,0	9,8
Elite política	26,2	6,2	9,6
Elite cultural	18,1	3,8	8,0
Población general	4,0	3,4	5,0
Segunda vivienda			
Elite económica	47,1	43,4	19,2
Elite política	34,1	39,4	16,8
Elite cultural	45,6	43,7	31,9
Población general	16,7	8,6	2,3
Otros bienes inmuebles			
Elite económica	17,1	22,6	12,9
Elite política	11,9	19,0	10,0
Elite cultural	14,0	15,5	13,2
Población general	5,3	5,2	4,4
Acciones y bonos			
Elite económica	87,4	45,9	37,2
Elite política	92,9	28,1	16,8
Elite cultural	92,5	21,8	25,3
Población general	12,3	7,7	6,7
Total			
Elite económica (número)	(687)	(570)	(532)
Elite política (número)	(167)	(194)	(280)
Elite cultural (número)	(215)	(158)	(91)
Población general (número)	(5611)	(4960)	(3513)

declara tener vivienda en propiedad en comparación con las elites culturales y políticas, sólo el 7 por 100 de la nueva elite económica declaraba vivir en una casa o en un bloque de viviendas con al menos seis habitaciones. Se trata de una cifra muy escasa, habida cuenta de la proporción comparativamente grande de la nueva elite económica húngara que declaraba una propiedad de empresa considerable. Aunque el valor inmobiliario varía mucho en función de la ubicación, lo razonable sería estimar que las unidades de menos de seis habitaciones pueden adquirirse por menos de 100.000 dólares. El valor de estas casas indica que la riqueza de la nueva elite económica es, incluso en Hungría, bastante modesta.

Asimismo, aunque la propiedad inmobiliaria esté más extendida en Hungría que en Polonia y en la República Checa, ello no refleja necesariamente las condiciones económicas de las elites. El mismo patrón queda patente en las cifras de la población general que aparecen en el Cuadro 8, lo que puede explicarse por el hecho de que Hungría comenzó la privatización de la vivienda antes que los demás países. Sin embargo, parece que la elite checa –y, lo que es interesante, sobre todo la elite política– disfruta de viviendas considerablemente más grandes que las elites polacas o húngaras. Además, los miembros de la elite checa poseen más del doble en acciones y bonos que sus homólogos polacos y húngaros, pero con casi total seguridad se trata de una consecuencia del proceso de privatización de bonos en la República Checa. Tanto las elites como las no elites pudieron adquirir a un precio razonable bonos que luego podían convertirse en acciones, de tal forma que la mayoría de los ciudadanos checos hizo precisamente lo anterior; no gozaron de una oportunidad similar los húngaros o los polacos. De este modo, el 12,3 por 100 de los checos, pero sólo el 7,7 por 100 de los húngaros o el 6,7 por 100 de los polacos, poseen acciones y bonos. En resumen, la mayoría de las diferencias nacionales que aparecen en el Cuadro 8 son más un reflejo de las diferencias en las instituciones económicas, en los procesos de privatización y en los estilos de vida entre los tres países, que la prueba de la formación de una burguesía.

En efecto, si dejamos a un lado las diferencias nacionales para atender a aquellas que se dan dentro de los países de acuerdo con el Cuadro 8, podemos ver que en cada uno de los países una proporción más o menos parecida de cada elite tienen casa propia, mientras que una proporción más o menos parecida de cada tipo de elite tienen casas de al menos seis habitaciones y segundas viviendas. Como cabía esperar, los miembros de la nueva elite económica en Polonia y Hungría poseen más acciones y bonos que las nuevas elites políticas o culturales, pero sus condiciones económicas y, en particular, sus condiciones de vivienda son bastante parecidas. En cambio, es evidente que todas las elites de todos los países viven mucho mejor que la población general. Aunque estos datos no son más que indicaciones y es preciso profundizar en el análisis, podemos decir con seguridad que no hay pruebas que demuestren que la elite económica goce de mayores privilegios que las demás fracciones de elite en estos países, es decir, que la nueva elite económica esté convirtiéndose en una «gran burguesía». Por el contrario, en lo que a riqueza se refiere, las tres elites presentan rasgos particularmente similares. Lo que para nosotros supone una prueba que respalda nuestra afirmación según la cual en Europa centro-oriental no estamos asistiendo a la creación de una clase propietaria, sino a la formación de una «elite de poder» compuesta de tres fracciones. Esta elite de poder puede conseguir mejores condiciones de vida que el resto de la población, pero su relativa opulencia no es ni por asomo parecida a la de las clases dominantes occidentales.

5. CONCLUSIÓN: ¿OTRA VEZ LA NUEVA CLASE?

La idea de una nueva clase ha sido objeto de burla desde que Bakunin la utilizara por primera vez en 1871, pero desde entonces ha obsesionado a las ciencias sociales. A nuestro juicio, esto se debe a que los proyectos de una nueva clase eran probablemente auténticos (aunque fallidos), proyectos de poder de clase. La razón de su fracaso fue la presencia de una clase capitalista vigorosa, concentrada y combativa en Occidente, algo que no existe por igual en la Europa centro-oriental contemporánea. Así, pues, pensamos que el poscomunismo en Europa centro-oriental nos proporciona un lugar de investigación crucial para la evaluación de una versión reconstruida de las tesis gerencialistas, mientras que las primeras pruebas recogidas respaldan el argumento según el cual los antiguos gerentes socialistas, los tecnócratas reformistas y las fracciones disidentes de la *intelligentsia* humanística dominan colectivamente las posiciones de mando de las instituciones del poscomunismo.

Sin embargo, sería preciso recalcar que el predominio gerencial es el resultado de un proceso históricamente contingente de formación de clases, un proceso que hunde profundamente sus raíces en las luchas y negociaciones entre las mismas fracciones de la *intelligentsia* de la época comunista y que continúa estructurando hoy la en ocasiones precaria alianza entre estas fracciones. El predominio del capital cultural en las formaciones sociales poscomunistas es atribuible también al pasado comunista: en primer lugar, ninguna de las burguesías sobrevivió durante el período de dominio comunista en estos países; en segundo lugar, los empresarios socialistas de la segunda economía no estaban bien situados para hacerse con el control de las posiciones de mando de las principales instituciones económicas en 1989 y, en tercer lugar, numerosos gerentes comunistas de la vieja escuela perdieron de facto poder en 1989 y en los años posteriores. En este escenario histórico, fueron los profesionales, la *intelligentsia* técnica y aquellos dotados de capital cultural los que permanecieron, por así decirlo, sin rivales en el campo del poder. Dicho de otra manera, cabe pensar que con la caída del comunismo y en ausencia de una clase capitalista, asistimos al cuarto intento de acceder al dominio por parte una nueva clase, aunque esta vez en gran medida «por incomparecencia del adversario». Aquellos que ocupan las posiciones claves de mando en las instituciones económicas y políticas poscomunistas ejercen el poder en tanto que dominación simbólica y legitiman sus pretensiones sobre la base de los saberes técnicos antes que sobre la propiedad del capital económico, al mismo tiempo que no se ven constreñidos en su ejercicio del poder por una burguesía propietaria.

Sería muy prematura, como poco, la predicción de que este proyecto de nueva clase se hará con la victoria. La cumbre de la estructura social poscomunista es un terreno de enormes rivalidades. Hay muchos actores diferentes que están reclamando el poder, de tal forma que el resultado de sus luchas es impredecible. Hoy sólo puede describirse la realidad de

Europa centro-oriental como una realidad que contiene una diversidad de formas de propiedad, así como procesos paralelos de formación de clases. Los futuros posibles del capitalismo en Europa central son múltiples y es posible incluso que pudieran surgir en diferentes países diferentes tipos de capitalismo. ¿Cuáles son los escenarios alternativos? Aunque en este momento parece que en las empresas de 100 o más empleados la forma predominante es el gerencialismo, ya hay fuerzas que están socavando este predominio.

Una de estas tendencias la constituye la adquisición de las empresas por parte de sus directivos. Los antiguos gerentes socialistas se ven tentados a adquirir las propiedades de las empresas. Como muestra Eric Hanley, la tendencia predominante de estas adquisiciones gerenciales sigue siendo el pequeño aburguesamiento, a medida que los antiguos gerentes socialistas se convierten en operadores de la pequeña empresa, pero en un reducido número de casos los gerentes adquieren la suficiente propiedad en las grandes empresas como para controlarlas en tanto que propietarios, sobre todo si pueden coordinar su acción con otros miembros de la dirección que tienen importantes porcentajes de participación⁵⁵.

Otra alternativa al gerencialismo o a la adquisición de la empresa por los propios directivos es que los tecnócratas o los gerentes se conviertan en una «*intelligentsia* compradora»⁵⁶. Con esta expresión nos referimos a aquellos profesionales gerenciales o tecnocráticos que trabajan como consultores, asesores o intermediarios para el capital extranjero. La entrada de inversiones extranjeras es una fuente potencial de modernización, aunque también podría dar lugar a un «desarrollo del subdesarrollo». La inversión extranjera tiene una historia variopinta en la Europa centro-oriental poscomunista. Algunas de estas inversiones estaban tan sólo orientadas al control de los mercados interiores o exteriores; una vez que las empresas fueron privatizadas por inversores extranjeros, en ocasiones fueron cerradas o en cualquier caso su producción sufrió una reducción considerable y sus mercados se vieron inundados de bienes extranjeros. Hubo veces que los inversores extranjeros compraron antiguos monopolios del Estado, creando nuevas situaciones de monopolio. Sin embargo, la inversión extranjera introduce un capital muy necesario, nueva tecnología y un saber gerencial, al mismo tiempo que refuerza las empresas. Ser un «*comprador*» puede ser útil para los intereses económicos nacionales. El caso es que los miembros de la élite gerencial o tecnocrática podrían –y en algunos casos lo han hecho– vender sus empresas a precios ventajosos a sus antiguos contactos comerciales extranjeros, a la par que se aseguran de que, a cambio de sus servicios, conservarán sus posiciones como gerentes. De este modo podrían elevar sus ingresos y modernizar sus empresas sin peligro.

⁵⁵ Eric Hanley, *Self-Employment in post-Communist Central Europe*, cit.

⁵⁶ En castellano en el original. [N. del T.]

Hasta ahora, todos los escenarios que hemos descrito pertenecían a la estrategia general del capitalismo desde arriba. No cabe duda de que ésta ha sido la tendencia predominante entre 1989 y 1996. Como señalábamos anteriormente, era poco probable que las personas de las pequeñas empresas que se pasaron al sector privado en la década de 1980 en Hungría o en Polonia ingresaran en la elite corporativa después de 1989. La política económica ha estado orientada a la privatización del sector público y no a la creación de nuevas empresas privadas o a estimular el crecimiento de las empresas. No obstante, también existe, de hecho, el segundo fenómeno o capitalismo desde abajo. Podría decirse que es el sector más dinámico de la economía. Aunque el capitalismo desde arriba sitúa en las posiciones de mando a antiguos gerentes socialistas, que probablemente continuarán con sus viejos hábitos comerciales, en el sector de la pequeña empresa, podríar surgir empresarios, en el sentido schumpeteriano del término, que compitieran con las antiguas empresas públicas. De este modo, si los antiguos gerentes socialistas quieren conservar su poder como gerentes o quieren convertir sus posiciones gerenciales en propiedad privada, tendrán que ponerse a la altura del desafío competitivo que representan estos empresarios.

En definitiva, no está claro si alguna vez se formará una burguesía propietaria en Europa centro-oriental. Tal vez no, de tal forma que el gerencialismo poscomunista podría consolidarse como una nueva forma de capitalismo gerencial, que probablemente irá acompañada de una considerable propiedad extranjera. Pero también es posible que se cree una gran burguesía, una burguesía que probablemente provendrá de dos estratos: los antiguos gerentes socialistas que vienen de «arriba» y los empresarios que vienen de «abajo», que en la actualidad son pequeños pero que tienen ambiciones de convertirse en grandes. Cuál será el resultado, el «capitalismo por arriba», el «capitalismo por abajo» o una mezcla de ambos, es algo que aún no está decidido.