

Perspectivas de la administración y la concepción organizacional contemporánea

Coordinadores:

Carlos Juan Núñez Rodríguez

Claudia Liliana Padrón Martínez

Oscar Lozano Carrillo

Página Legal

PERSPECTIVAS DE LA ADMINISTRACIÓN Y LA CONCEPCIÓN ORGANIZACIONAL CONTEMPORÁNEA

Coordinadores:

Carlos Juan Núñez Rodríguez

Claudia Liliana Padrón Martínez

Oscar Lozano Carrillo

Departamento de Administración de la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco

Dirección de Investigación de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM

Coordinación Editorial: Martha Julián Peña

Diseño: Luis Javier Anguiano

Primera Edición: **Junio 2013**

Grupo Editorial HESS, S.A. de C.V.

Manuel Gutiérrez Nájera No.91, Col Obrera, Cuauhtémoc, D.F., C.P. 06800

ISBN: 978-607-9011-21-5

Ni todo, ni parte de este libro, incluido el diseño de portada, puede ser reproducido, almacenado o transmitido de modo alguno, ni por ningún medio, sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin autorización expresa del editor.

Índice

La deuda pública: un problema mundial.....	6
<i>Gilberto Calderón Ortiz</i>	6
Narración y organización	42
Una aproximación desde los estudios organizacionales.....	42
<i>Rosario Castro Córdova</i>	42
El arte, la técnica y la ciencia en la administración.....	62
La disyuntiva de la naturaleza de la administración.....	62
<i>Luis Antonio Cruz Soto</i>	62
El control laboral en la organización contemporánea	79
Espacio de dominación y negociación	79
<i>Anahí Gallardo Velázquez</i>	79
Institucionalización de la responsabilidad social.....	98
como estrategia del capitalismo	98
<i>Susana García Jiménez</i>	98
Humanismo y administración	116
<i>José Alberto García Narváez</i>	116
Un acercamiento al pensamiento administrativo taylorista.....	130
<i>Mónica González Hernández</i>	130
Las grandes organizaciones empresariales en México.....	160
Aproximación a una perspectiva institucional.....	160
<i>Mario Humberto Hernández López</i>	160
Algunas revisiones y reflexiones de la administración.....	196
Origen, enseñanza y empleo en México.....	196
<i>Oscar Lozano Carrillo</i>	196
<i>María Teresa Godínez Rivera</i>	196
<i>Luis Felipe Ureña Rodríguez</i>	196
El cambio organizacional a partir de la transferencia de modelos	218
organizacionales propios del sector privado al sector público	218
<i>María Teresa Magallón Diez</i>	218
Usos, abusos y carencias de conceptos epistemológicos.....	248

en tres discursos económico-administrativos.....	248
<i>Carlos Juan Núñez Rodríguez</i>	248
El olvido del fundamento y del fin.....	280
en la ciencia, la administración y las organizaciones.....	280
<i>Claudia Liliana Padrón Martínez</i>	280
La previsión y construcción de futuro para la empresa competitiva.....	295
<i>Jaime Ramírez Faúndez</i>	295
<i>Esther Morales Franco</i>	295
La formación de la empresa global.....	332
en el marco de las cadenas de valor.....	332
<i>Seyka Sandoval Cabrera</i>	332
Violencia de género en las organizaciones.....	354
<i>Ricardo Soto Ramírez</i>	354

Presentación

Los textos que conforman la presente obra fueron discutidos en el Segundo Coloquio *Perspectivas de la administración y la concepción organizacional contemporánea* que tuvo lugar la primera semana del mes de junio de 2012 en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma México (FCA, UNAM) y en el Departamento de Administración de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco (UAM-A).

Perspectivas de la administración y la concepción organizacional contemporánea es el título que nombra tanto al Seminario Interinstitucional como a los coloquios que de éste se han derivado y en los que se ha expuesto, de forma abierta, el trabajo que los integrantes de dicho Seminario han desarrollado como parte del compromiso de analizar y difundir los estudios sobre distintos problemas teóricos de las organizaciones y de la administración. La idea principal de instituir el Seminario fue crear un espacio de diálogo y análisis entre algunos académicos de la División de Investigación de la FCA y del Departamento de Administración de la UAM-A en el que se pudiera revisar el conocimiento existente sobre las organizaciones y la administración desde una perspectiva crítica e interdisciplinaria; asimismo, generar conocimientos en las áreas de teorías de la administración y las teorías de la organización en el contexto del capitalismo contemporáneo, expresado en el Estado, en la empresa privada y las organizaciones sociales.

La reunión de profesores de dos universidades públicas tan importantes en México, como son la UNAM y la UAM, es un logro muy importante, ya que ambas universidades otorgan a sus académicos el privilegio de plantear y desarrollar sus investigaciones con plena libertad, siguiendo el sentido genuino del espíritu uni-

versitario; estas dos instituciones no están comprometidas con ningún conjunto de ideas, afirmaciones, creencias u opiniones, ni con alguna élite o grupo particular y, por el contrario, promueven la libertad de pensamiento con la aspiración de construir saberes verdaderos.

Con plena lealtad a este espíritu universitario, se crea, en la figura académica de Seminario, el foro de encuentro y diálogo para estudiar y debatir —de forma libre y sin ningún compromiso con alguna postura particular— diversas propuestas teóricas tanto de la teoría administrativa y como de la teoría de la organización, examinando autores clásicos y contemporáneos y, desde una heterogeneidad de miradas disciplinarias, la economía, la administración, la filosofía, la historia, la sociología, entre otras, ya que los participantes poseen tanto distintas formaciones como diferentes intereses teóricos, pero con el claro interés por los fenómenos administrativo y organizacional con sus diferentes conexiones y bifurcaciones.

La administración, las organizaciones y sus relaciones presentan infinidad de intersecciones y aristas en el plano de las ciencias sociales; como claro reflejo de ello, en nuestro libro: *Perspectiva de la administración y la concepción organizacional contemporánea* podrán encontrar una multiplicidad de temas contenidos en quince ensayos entre los que podemos encontrar títulos como: “La deuda pública: problema mundial”; “Narración y organización. Una aproximación desde los estudios organizacionales”; “El arte, la técnica y la ciencia en la administración. La disyuntiva de la naturaleza en la administración”; “El control laboral en la organización contemporánea, espacio de dominación y negociación”; “Institucionalización de la responsabilidad social como estrategia del capitalismo”; “Humanismo y administración”; “Un acercamiento al pensamiento taylorista”; “Las grandes organizaciones empresariales en México. Aproximación a una perspectiva institucional”; “Algunas revisiones y reflexiones de la administración. Origen, enseñanza y empleo en México”; “El cambio organizacional a partir de la transferencia de modelos or-

ganizacionales propios del sector privado al sector público”; “Usos, abusos y carencias de conceptos epistemológicos en tres discursos económico administrativos”; “El olvido del fundamento y del fin de la ciencia, la administración y las organizaciones”; “La previsión y construcción de futuro para la empresa competitiva”, “La previsión y construcción de la empresa competitiva; la formación de la empresa global en el marco de las cadenas de valor” y “Violencia de género en las organizaciones”. Todos estos trabajos presentan, con distintos tipos de análisis, perspectivas disciplinarias, métodos de desarrollo y extensión; pero con el rasgo común de ser fruto de ese semillero que se cultivo por algunos meses con el deseo de comprender distintos problemas derivados de los fenómenos administrativos y organizacionales.

Claudia Liliana Padrón Martínez

La deuda pública: un problema mundial

*Gilberto Calderón Ortiz**

Introducción

La deuda pública es un problema que en el nivel mundial tiene consecuencias sociales, políticas y económicas que rebasan la capacidad de los estados para su solución. Más aún, los organismos financieros como el Fondo Monetario Internacional han visto limitados sus esfuerzos para evitar las turbulencias en el sistema monetario, por lo que los altibajos del crecimiento obstaculizan el desarrollo afectando el nivel de vida de las poblaciones.

El manejo de la deuda por parte de algunos gobiernos, en este momento y sobre todo en Europa, los ha llevado estar a un paso de la insolvencia para cumplir sus compromisos con los bancos que han apalancado los gastos de esas naciones. Ello genera tal incertidumbre que repercute en otras economías afectando los objetivos de las políticas económicas; de la misma forma, genera en los inversionistas —y sobre todo en los grandes empresarios— expectativas que los llevan a disminuir las inversiones productivas y destinar parte de sus recursos a la compra de valores o metales para evitar la disminución de sus ganancias.

En el caso de México la deuda pública ha constituido una carga onerosa para la mayoría de sus habitantes. Desde la década de los años 20 del siglo XIX¹, en

* Profesor-investigador del Departamento de Administración, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.

México, salvo cortos periodos, la deuda ha sido un problema no resuelto y no hay visos de que se pueda saldar a fondo esos compromisos.

En este trabajo se analiza los problemas que ha generado la deuda pública en países como Grecia; se establecen las similitudes y las diferencias de la deuda pública en la etapa previa a la globalización y después de ésta; asimismo, se apuntan algunos datos y reflexiones sobre la deuda pública en México.

Además, se hace un esfuerzo por considerar las implicaciones de la deuda pública para el desarrollo del capitalismo y sus efectos para la población en su nivel de vida. Como se verá en el trabajo, interesa resaltar el papel que juega la administración pública en el tratamiento de la deuda; para ello se toman en cuenta las aportaciones de estudios de la organización y el neoinstitucionalismo.

Aspectos teóricos. Los conceptos

Deuda pública, privada, externa

La deuda pública es una consecuencia del déficit entre ingresos y gasto público, es decir, el gobierno gasta más de lo que percibe por impuestos y otro tipo de ingresos.² James O'Connor (1974: 10) señala que esta situación se conoce como “‘crisis fiscal del Estado’ [y que se define como] la tendencia que experimentan los gastos gubernamentales a crecer más rápidamente que los ingresos”. Eso obliga al Estado a emitir obligaciones que adquieren los particulares y/o, sobre todo, los grandes bancos comerciales (se hallen localizados en el interior del país o fuera) con la ex-

¹ Para mayor referencia puede ver la *Super tabla bicentenario, México 1810-2010*, en la dirección <http://www.mexicomaxico.org/Voto/super.htm>. Consulta 6 de julio de 2011.

² <http://www.eumed.net/libros/2010a/665/DEFINICION%20DE%20DEUDA%20PUBLICA.htm>. Consulta 7 de febrero de 2011. En los países hay ingresos del exterior derivados de las exportaciones públicas y privadas, por los servicios que se dan a ciudadanos extranjeros (turismo), así como por el envío de divisas que hacen aquellos que trabajan en el exterior.

pectativa de obtener ganancias futuras a costa del erario, o bien solicitar préstamos al Fondo Monetario Internacional,

En el caso de que los préstamos provengan del exterior se le denomina deuda pública externa y si son obligaciones que se adquieren con los sectores privados del interior del país se le denomina deuda pública interna; la suma de ambas constituyen la deuda pública total.

La deuda externa a su vez se compone de la deuda pública externa y la deuda que adquieren los particulares del exterior.³ Estos compromisos implican el pago a futuro tanto del capital como de los intereses en los plazos que se acuerden.⁴ En el caso de que los particulares soliciten préstamos en el interior de un país, éstos no forman parte de la deuda interna, pues son obligaciones entre particulares.

Interesa resaltar de acuerdo con lo anterior que la deuda pública es un pasivo que implica hipotecar parcialmente la producción de bienes y servicios que produzca la fuerza de trabajo. Desde luego que se espera que una vez que haya superávit en las arcas públicas, éste sea lo suficientemente grande como para pagar los compromisos, ya sea del principal o los intereses que se han generado.

Para sufragar su gasto, el gobierno puede recurrir a la política monetaria que implica emitir moneda y papel moneda más allá del valor de los bienes y servicios que produce. Si lo considera necesario también puede acudir al recurso de la deuda pública.⁵

³ “Esta entrada registra el total acumulado de todos los préstamos menos los reembolsos contraídos por un gobierno cuantificados en la moneda local. La deuda pública no debe confundirse con la deuda externa, la cual refleja el pasivo en moneda extranjera tanto del sector público y privado y que debe ser financiada con los ingresos de divisas.” <http://www.indexmundi.com/map/?v=143&l=es>. Consulta 5 de diciembre de 2011.

⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Deuda_p%C3%BAblica. Consulta 7 de febrero de 2011.

⁵ *Idem*

Es claro que la expansión monetaria más allá del valor de la producción tendrá como consecuencia la inflación que —en el caso de que suceda— es preferible a una deflación, pues el Estado contará con recursos que le permitan mantener o aumentar el ritmo de crecimiento y/o desarrollo.⁶

Si los recursos externos se dedican a la inversión es evidente que se incrementará la producción de bienes y servicios. Si bien tiene en principio un efecto inflacionario, una vez que se activa la economía, ésta supera el nivel que tenía hasta antes de la entrada de recursos del exterior; también es de esperarse un efecto en sentido contrario que permita a los organismos públicos financieros nacionales el control de la economía sin los efectos negativos del aumento de precios más allá de una economía ajustada a sus niveles productivos.

Es conveniente también no perder de vista el impacto de la entrada de capitales del exterior, cuyo fin es invertir en alguna de las ramas de la economía, pero no puede dejar de considerarse aquellos que van específicamente a la bolsa de valores, llamados comúnmente capitales golondrinos, pues ante situaciones adversas o sin ellas obtiene utilidades sin tener que pagar impuestos; pero cuando advierten la proximidad de la baja de ganancia de las empresas en las que tienen sus acciones se retiran, bien porque en otros países sus recursos en otras bolsas prometen mejores ganancias.

⁶ El economista Marcos Chávez (2011: 17), apunta que en 1930, John Maynard Keynes escribió: “La deflación significa una transferencia de las clases activas a las pasivas de la sociedad. Es verdad que la inflación y la deflación son injustas [...] Pero mientras que la primera aligera la carga de la deuda pública y estimula a las empresas, ofrece una ventaja que puede ser puesta de un lado de la balanza, la segunda no aporta ninguna compensación”. Las clases activas en este caso las constituyen la fuerza de trabajo, mientras que las pasivas, los capitalistas. La inflación permite que se creen empleos y si bien hay aumento de precios los trabajadores cuentan con ingresos para algunas necesidades; en tanto que la deflación implica reducción de la producción con el consiguiente despido de trabajadores y, por otra parte, aumento de los precios. Por eso es preferible la inflación, pues al aumentar el circulante con respecto a la deuda, ésta disminuye en términos reales.

Así como hay ingresos y egresos derivados de los señalamientos que se hicieron en el párrafo anterior, también hay capitales o recursos de aquellos que trabajan en un país y los envían hacia la nación de donde son originarios, lo mismo pasa con las exportaciones y las inversiones que provienen de otros estados; las balanzas de capitales y comercial dan cuenta de esos movimientos. Interesa aquí destacar que las bancas centrales tienen como objetivo considerar esos movimientos, pues éstos les permitirán un manejo de política monetaria que impedirá que pierdan el control de las divisas y su relación con el circulante que mantienen, ya que en un momento determinado pueden esterilizar la moneda del exterior, pues si no lo hicieran la inflación sería inmanejable.

Eso sucedió en el caso de México en el año de 1982: el control de la política monetaria se iba perdiendo porque del 100% de las ganancias de la banca privada, el 50% se debía a la especulación con dólares que realizaban los funcionarios de estas instituciones; además, las transacciones por parte de los particulares se orientaban a pactar la compra de bienes y servicios en esa divisa. Todo ello hacía que el Banco de México se viera con dificultades para manejar la política monetaria. En aquel momento el gobierno federal se vio precisado a decretar el control de cambios ante el peligro de que incluso un sector de los industriales abandonara sus empresas para dedicarse a la especulación con la compra y venta de dólares. Lo anterior obliga al análisis de la importancia del capital financiero con respecto a la deuda pública.

La administración

Es importante definir el concepto administración en general y la administración pública en particular. La administración como concepto es una organización, es un sistema normativo que regula las relaciones de sus integrantes; en ella se dan rela-

ciones de poder, se definen estatus y roles con el objetivo de alcanzar los fines propuestas, además de que en ella se contemplan, previa reglamentación, la utilización de todo tipo de recursos. Hay que agregar que toda administración especifica su quehacer en el tiempo y dentro del contexto en que se encuentra. Esto significa que su actividad impacta a la sociedad.

La administración cae dentro de lo que DiMaggio y Powell denominan campo organizacional: “[...] nos referimos a aquellas organizaciones que, en conjunto, constituyen un área reconocida de la vida institucional: los proveedores principales, los consumidores de recursos y productos, las agencias reguladoras.” (DiMaggio, 2001:106). Esta definición puede aplicarse sin lugar a dudas tanto a la administración pública como a la privada.

Así, tanto la administración pública como la privada, comparten esos rasgos esenciales apuntados en los dos párrafos anteriores; la diferencia entre ellas es que la primera tiene como objetivo alcanzar los fines del Estado utilizando los recursos que grupos o individuos dentro de la organización y fuera de ella aportan para que el aparato del Estado, el gobierno, como su representante, mantenga la cohesión y por lo tanto la gobernabilidad necesaria; esto es, la regulación para alcanzar los propósitos de todo tipo: sociales, económicos, políticos, etcétera.⁷

La administración como organización lleva a cabo, de acuerdo con los objetivos que políticamente han sido definidos por el gobierno, las tareas para alcanzar los objetivos y las metas que le han sido señalados. Con respecto a la deuda pública, es la responsable de su manejo, incluso si es necesario para la marcha de la economía de un país considera aquellas medidas por tomar referente a la deuda ex-

⁷ En el caso de la administración privada, sus objetivos son alcanzar los fines de aquellos que la integran, sean el lucro, políticos, sociales, culturales. En este caso las organizaciones no tienen la tarea de buscar la cohesión ni la gobernabilidad, pueden coadyuvar a los objetivos del Estado, pero no se les pueden exigir resultados de ese tipo.

terna contraída por empresas y particulares, pues como se verá más adelante incluso capitaliza a empresas y banca comercial.

Como dice Ferrel Heady “[...] los sistemas políticos funcionan y tratan de alcanzar los objetivos programáticos fijados por lo que toman las decisiones políticas.” (2000: 33). Así al modo de producción dominante el sistema político actúa en correspondencia con el mismo.

Sostiene Gladden (1989: 273) que en el pasado “la administración pública servía a muchos tipos de gobierno diferentes, estando sus funciones y estructuras estrictamente determinadas por la forma de gobierno, sometidas al tiempo y lugar y a las influencias importantes de la historia”. No sólo en el pasado, sino que actualmente esta afirmación se sostiene invariablemente sin importar la función de la administración pública, cuyas estructuras son definidas por el gobierno; en las condiciones actuales las influencias más importantes devienen del proceso de acumulación de capital que se encuentra en un proceso acelerado que está integrando más a las economías del mundo, proceso conocido como globalización.

El capital financiero

Rudolf Hilferding (1973: 109) plantea que el capital financiero es la disociación del capitalista industrial y el capitalista monetario, y este último es acreedor del primero, pero en la actualidad los empresarios industriales, participan como accionistas de la banca. De igual forma señala que “el capital financiero significa la creación del control social sobre la producción [...] la dominación sobre la producción social queda en manos de una oligarquía [...] la función socializadora del capital financiero facilita extraordinariamente la superación del capitalismo.” (Hilferding, 1973: 416). Así, se puede sostener que desde entonces, con respecto a la deuda pública, el

capital financiero tiene una importancia mayúscula, pues presta a los estados nacionales recursos con el fin de extraer elevadas utilidades.

Esto se puede apreciar en lo que Rosa Luxemburgo (1967: 307) escribió hace más de un siglo sobre las obligaciones públicas de EU: “después de la guerra de Secesión. La enorme deuda pública de 6 000 millones de dólares que impuso a la Unión, trajo consigo una gran elevación de los impuestos [...] el yanqui libertador de los negros celebró orgías como caballero de industria y especulador de Bolsa.” Asimismo, sobre la deuda de Egipto en el siglo XIX escribió que el capital europeo hacia fantásticos negocios usurarios otorgando créditos al gobierno despótico de Ismael (Luxemburgo, 1967: 337).

La especulación financiera en la época actual, como antaño, busca obtener pingües ganancias. Así, por ejemplo, George Soros (1999: 133) indica que el capital financiero tiene la libertad de ir en donde pueda obtener mejores ganancias, las cuales —explica— envían créditos e inversiones a la periferia. Pero habrá que agregar que también lo hace en los países de alto desarrollo, como es el caso de EEUU, cuya deuda pública es, si no la mayor del mundo, una de las más grandes.

Asimismo, señala Soros (1999: 133-134), que el capital financiero y de inversión trae muchos beneficios, como mejoras en los métodos de producción y aumento de libertad, aunque reconoce que para los gobiernos los objetivos sociales tienen menos importancia, pues para éstos el capital y sus necesidades están en primer lugar. Lo que no dice es que esas mejoras por la aplicación de nuevas tecnologías o las innovaciones en la administración significan una mayor explotación de la fuerza de trabajo. Además, los avances tecnológicos crean menos empleos de aquellos que son suprimidos.

Habla Soros de un aumento de la libertad; hay que decir que esa libertad existe, efectivamente, para los trabajadores pues, a diferencia de otros sistemas económicos como el esclavista o el feudal, escogen la empresa que les extraerá

plusvalía en su país, pero en el caso de que quiera emigrar buscando mejorar su vida tendrá facilidades si sus habilidades o conocimientos contribuyan para producir bienes o servicios con alto valor agregado; para aquella fuerza de trabajo que no tiene estas condiciones, sólo se les facilitará la entrada a otro país cuando escasee la mano de obra en actividades que no requieren conocimientos especializados.

La deuda pública en Grecia y su solución

En 2011, España, Irlanda y Grecia tuvieron problemas con su deuda externa. Cuando el gobierno de este último país anunció la realización, en enero de 2012, de un referéndum, en el que su población se pronunciaría sobre la aceptación o no de un plan de rescate por la Unión Europea, trajo como consecuencia que los mercados bursátiles se sacudieran (*El Financiero*, 2011). Dicho plan, entre otros aspectos, obligaba al recorte del gasto social,⁸ además de la reducción de sueldos a los trabajadores, despidos de empleados, menos recursos para las necesidades sociales y venta de activos griegos.

Ante el anuncio del referéndum los gobernantes europeos⁹ y los empresarios griegos reaccionaron con disgusto y las bolsas de la UE cayeron hasta 6.8%. También el presidente del Eurogrupo, Jean-Claude Juncker, expresó su malestar, pues el gobierno griego no consultó a los demás miembros.¹⁰

⁸ La deuda griega asciende a 340, millones de euros, “4.5 veces su producto interior bruto anual y más de 30,000 euros por cada uno de sus 11.3 millones de habitantes, incluso si se aplican las reformas”. Estas reformas son “recorte de gastos, subidas de impuestos y ventas de activos estatales antes del 28 de junio y ponerlo en marcha el 3 de julio para garantizarse los 12,000 millones de euros en ayudas que son vitales para evitar la bancarrota”. <http://www.cnnexpansion.com/economia/2011/06/22/grecia-afila-la-guillotina>

⁹ *La Jornada* en línea, “Pide Alemania a Grecia aclarar impacto referendo en rescate económico” 02/11/11

¹⁰http://www.elpais.com/articulo/economia/presidente/Eurogrupo/dice/referendum/griego/podria/sonponer/quiebra/definitiva/elpepueco/20111101elpepueco_4/Tes

La teoría de las organizaciones permite explicar por qué los empresarios griegos no sólo criticaron a su gobierno, sino que exigieron la dimisión del primer ministro Giorgios Papandreou. Meyer y Rowan (2001: 88) señalan que “Las organizaciones poderosas obligan a sus redes de relaciones inmediatas a adaptarse a sus estructuras y relaciones”. El empresariado griego, al igual que en todos los países, con excepciones, constituye organizaciones poderosas cuyas redes exigen a los gobiernos se adapten a sus requerimientos, de entre ellos destaca el de no entorpecer el proceso de acumulación de capital.

Además de la propuesta sobre recorte del gasto social, el plan de rescate de Grecia elaborado por las 20 principales economías proponía que el gobierno griego pagara el 50% de la deuda en manos privadas (alrededor de 100 mil millones de euros), la recapitalización de los bancos prestamistas, así como el aumento de un billón de dólares para el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera, con lo que se buscaba evitar que Italia y España siguieran el mismo camino que Grecia. También en el acuerdo de finales de octubre entre los gobernantes europeos se estipuló que “los fondos propios duros de los bancos (capital social y beneficios en reserva) sean de 9 por ciento del total de sus activos para el 30 de junio de 2012, frente al actual 5 por ciento”¹¹. También los principales gobernantes europeos acordaron con los banqueros que los inversionistas privados deberían aceptar “una pérdida de la mitad del valor de sus tenencias en bonos de deuda griega, y que refinanciarían el resto de la deuda helena a tasas preferenciales.” (*El Financiero*, 2011). Desde luego que las ganancias para los tenedores de acciones habían sido extraordinarias tal como pasó en la crisis de 2008 cuando los gobiernos europeos, japonés y estadounidense, destinaron recursos públicos para el rescate de los bancos; en el caso griego los bancos no perderán una vez más, sino que algunos inversionistas tendrán

¹¹ El 2 de noviembre de 2011, en el periódico *La Jornada* se publicó una nota cuyo encabezado fue: “A referendo, acuerdo UE-Grecia; desplome bursátil tras el anuncio”.

que aceptar reducir la ganancia por la tenencia de bonos gubernamentales griegos, pero los grandes banqueros no verán disminuir sus enormes utilidades.

El presidente francés Nicolás Sarkozy, con respecto al referéndum griego, declaró: “el plan adoptado en Bruselas es la única vía para resolver la crisis. Dar la palabra al pueblo siempre es legítimo, pero la solidaridad de todos los países de la zona euro sólo puede ejercerse si cada uno acepta realizar los esfuerzos necesarios.” (*La Jornada*, 2011). Las decisiones democráticas del pueblo griego, para Sarkozy, tienen menos importancia que las demandas de los representantes del sistema capitalista.

Eso refuerza la cita que hizo Lindblom (1999: 107) de Harold Laski, quien señaló que “los hombres de negocios prefieren derribar a un gobierno democrático con tal de no someterse en ciertas cuestiones”.

La actitud de los gobernantes Sarkozy y Merkel dan la razón a Lindblom cuando señala que “el sistema de precios [en el sistema capitalista], es un sistema político parecido al gobierno, donde ciertos poderes están en manos de una pequeña élite que toma las decisiones, denominada hombres de negocios” y en unos párrafos más adelante señala que “la iniciativa para el diseño de políticas se encuentra más bien en manos de la élite gobernante, que en la del votante.” (Lindblom, 1999: 71,72). Así, se puede entonces sostener, de acuerdo con la realidad que viven la mayoría de los griegos, que las élites políticas toman decisiones que les permitan mantener la gobernabilidad sin que en ello tenga participación, salvo algunas excepciones, el votante; en tanto que las decisiones que toman los hombres de negocios se imponen al Estado, las cuales van en el sentido de mantener su tasa y masa de ganancia. Política y economía desde siempre marchan, no sin contradicciones que no son sobre cambios estructurales, sino sobre cómo evitar, en el caso del capitalismo, que el sistema decaiga y más bien se fortalezca.

El préstamo de 100 000 millones de euros que servirán para pagar sólo una tercera parte del débito griego —que asciende a 300 000 millones de euros— es, pues, un paliativo que mantendrá a Grecia atada a la especulación financiera.

Sarkozy declara que los gobiernos que asumen rescatar a Grecia en esos términos son determinantes para la solución, que es parcial, al problema del endeudamiento de esa nación; de suyo, entonces, la decisión democrática de un pueblo no tiene importancia.

Como dice Robert Dahl:

“Si nos aproximamos al capitalismo de mercado desde un punto de vista democrático, descubrimos que, visto de cerca, tiene dos caras. Como el emblema de Jano, el dios griego, apuntan en direcciones opuestas. Una, su cara amable, apunta en dirección a la democracia. La otra, hostil, apunta al lado contrario.” (1999: 195)

El presidente francés no desmiente con sus palabras lo escrito por Dahl, pues la democracia pierde siempre que los intereses económicos vean en peligro su tasa y masa de ganancia. Finalmente, el gobierno griego de Giorgios Papandreou —luego de pláticas con Ángela Merkel y Nicolas Sarkozy, quienes le convencieron de que no llevará a cabo el referéndum que había propuesto— superó una moción de confianza en el parlamento, pero con la condición de abandonar el poder, lo cual hizo el 7 de noviembre de 2011.

Esas decisiones son consecuencia de:

“Principios de dominación encarnados en (o racionalizados por) la desigual distribución de reglas generativas, recursos y relaciones de transformación (por ejemplo, posición social, capacidad, inteligencia, *status* o dinero. A su vez, la desigual distribución de reglas y recursos genera capacidades individuales o de grupo para formular y aplicar políticas.” (Bryson, 1998:437)

Los grupos dominantes, externos y del interior del estado griego, dada su posición económica, como se ve, impusieron a la mayoría de la población su agenda política económica.

Cuando los gobernantes europeos hablan de ayudar a Grecia habrá que decir que, en sentido estricto, se trata de ayudar a sus grandes banqueros e inversionistas.

Como anota Claus Offe (1991: 175) ahora los gobiernos —con excepción del gobierno de Papandreou que se negó a ello— deben “persuadir a las personas para que se culpen a sí mismas”; por eso se habla en términos tales como ayudar a ese país y a su población, quien debe de aceptar que esas medidas le benefician, cuando en realidad es todo lo contrario.

El manejo de la deuda en las potencias

Pareciera que las dificultades para el manejo de la deuda sólo la tienen los países periféricos; eso no es así, sino que también los países más desarrollados tienen estos problemas por su elevado débito público con la consecuencia de que es mayor el impacto en el sistema financiero internacional y, por ende, en las crisis subsecuentes. Ahí está el ejemplo de los Estados Unidos, cuyos problemas en el 2008, ocasionados por el irresponsable manejo del sector inmobiliario, además del enorme presupuesto dedicado a la industria militar y los gastos por invadir otros países, provocó serios conflictos en las economías de todo el mundo. En 2011, el gobierno de Barack Obama se pronunció por el aumento de los impuestos a los grandes empresarios y especuladores ante el creciente endeudamiento del gobierno, lo que le ha traído fuertes críticas en los medios de comunicación masiva, donde, entre otras cosas, se le acusa de meter a su país en la lucha de clases.¹²

¹² RPP Noticias “Ayer, domingo, en un programa de la cadena Fox de televisión, el representante Paul Ryan, republicano de Wisconsin y presidente del Comité de Presupuesto de la Cámara baja, sostuvo que a Obama le anima un espíritu de ‘lucha de clases’, lo que puede ser bueno, dijo, para sus aspiraciones políticas, pero resulta ‘nefasto’ para la economía.

La administración y su burocracia en la globalización actúan y toman medidas trascendentes como disminuir el gasto social, buscar el equilibrio fiscal, abrir las fronteras. Para Ferrel Heady, a finales de los sesenta y al arribo de los setenta, hubo un movimiento que:

“No sólo reafirmó la ruptura de la dicotomía política-administración, sino también lanzó un reto al énfasis tradicional en las técnicas administrativas, y recalcó la obligación de que los administradores públicos se interesaran por los valores, la ética y la moral, y aplicaran la estrategia del activismo para afrontar los problemas de la sociedad”. (2000: 35)

El proceso de acumulación de capital hace nugatorios los esfuerzos de los administradores públicos que quieren afrontar los problemas a partir de la ética, pues aquellos que lo intentan se enfrentan a la necesidad de actuar racionalmente y ello conlleva que tienen que asumir que las consecuencias sociales negativas, como el desempleo, son un efecto imposible de solucionar, por lo que sólo darán paliativos que no resuelven el problema.

En el caso de la deuda, si los países necesitan nuevos créditos no se piense que serán para pagar el principal, sino el servicio de las obligaciones contraídas. Harmon y Mayer (1999: 33) consideran que la teoría de las organizaciones “es el conjunto de conocimientos e información que explica cómo y por qué (*sic*) los individuos actúan como lo hacen en los medios organizaciones”. Este hacer de la administración pública, continúan estos autores, “es la ocupación de todos aquellos

‘Esto no es lucha de clases’, le replicó hoy Obama. ‘Esto es matemáticas. Es simplemente una cuestión de equidad que pidamos que todos paguen su cuota justa’.

‘Las familias de clase media no deberían pagar impuestos más altos que los millonarios y los multimillonarios’, agregó. ‘No es correcto que en este país un maestro o una enfermera o un obrero de la construcción, que gana 50.000 dólares al año, pague impuestos más altos que alguien que gane 50 millones’.

Obama se refirió a este principio citando el caso del multimillonario Warren E. Buffett, quien ha admitido públicamente que no es lógico que él pague menos impuestos por sus rentas del capital que su secretaria por las rentas de su trabajo, obrero de la construcción, que gana 50.000 dólares al año, pague impuestos más altos que alguien que gane 50 millones”. http://www.rpp.com.pe/2011-09-19-obama-propone-aumentar-impuestos-a-ricos-para-reducir-deficit-noticia_405165.html

que actúan en nombre del pueblo —en nombre de la sociedad, que delega en forma legal— y cuyas acciones tienen consecuencias para los individuos y los grupos sociales.” (Harmon y Mayer, 1999: 34)

Para Soros (1999: 153) en tiempo de crisis, los que siempre salen perjudicados son los deudores, pues los acreedores “Tal vez tengan que refinanciar sus préstamos, prorrogar las fechas de vencimiento, o incluso otorgar tasas concesionarias, pero no abandonan sus reivindicaciones”, e incluso “tienden a recuperar una parte significativa de las deudas incobrables”. Por supuesto, cada vez más, los grandes bancos solicitan que el Estado acuda en su auxilio para salvarlos.

Importa destacar en este momento que la deuda pública tiene también que cargar con los compromisos incumplidos por aquel sector de la banca comercial instalada en un país —la de mayor importancia— por el monto de los recursos financieros que mueve, pues el Estado y sus administraciones se deben responsabilizar de esas deudas, de lo contrario la supervivencia de esos bancos estaría en riesgo; esto sucedió en Chile (1982), en la República Mexicana (1994), y en 1998 nuevamente se presentó ese riesgo en Corea, Indonesia y Tailandia (Soros 1999:153).

Ante la crisis de 2008, el gobierno coreano, como la mayor parte de los países de más alto desarrollo, apoyó a la banca privada; así, el 19 de octubre de ese año se destinó a ésta 30 mil millones de dólares. Además, el Banco Industrial de Corea declaró que el sector financiero “se encontraba en buen estado y que las reservas en monedas extranjeras eran suficientes”,¹³ lo cual no era cierto porque si eso hubiera sucedido no habrían requerido, como así fue, el apoyo del gobierno coreano.

Si bien pudiera ser que los acreedores no recuperen el total de los préstamos, sí lo hacen en el porcentaje que les permite mantener satisfechos a banqueros

¹³ <http://asiapacifico.bcn.cl/reportajes/reporte-corea-%20tormentoso-trimestre>. 15 de noviembre de 2008, reporte mensual Corea: Un tormentoso trimestre

y grandes especuladores, lo que no sucede para la mayoría de los pobladores de países deudores, pues pagan los manejos turbios de los anteriores a costa de su desarrollo (Soros 1999: 153).

El papel del Estado

Es importante entender que la esencia del Estado y las razones que lo llevan a apoyar no sólo a los grandes bancos y conglomerados empresariales que operan en cualquier país, incluido el rescate de aquellas grandes empresas privadas que se apalancaron en forma ineficiente, es destinar recursos financieros públicos para evitar su quiebra.

En todas las épocas y en todos los sistemas, una vez que las sociedades se han dividido en el plano político en dos grandes grupos: dominantes y dominados; en gobernantes y gobernados, en la cual los dominantes incluyen a los principales funcionarios públicos —que ocupan los más altos cargos para la toma de decisiones trascendentes— y a los gobernados —que ocupan en las pirámides económicas y sociales, sobre todo, el más alto nivel por su dominio en los rubros más importantes de la economía, lo que les permite la concentración y centralización de capital—, por lo que ambos grupos determinan la política económica, mediante la cual dirigentes políticos y grandes empresarios se ven favorecidos. En tanto que el resto de los gobernados y aquellos de los gobernantes que ocupan las escalas inferiores —policías, militares, empleados públicos y del sector privado y que no entran en el juego de la corrupción— soportan las crisis.

Sobre la deuda pública desde luego que está el Estado; su esencia es vista desde un plano formal, como lo es el hecho de presentarlo como una institución —la mayor de toda sociedad que mantiene la cohesión— y que tiene como objetivo preservar la seguridad de los individuos en su vida y propiedades, así como tener

con el exterior relaciones con otros Estados en un plano de igualdad. Esto es lo que se conoce como soberanía nacional.

Otra concepción coincide con la anterior en que efectivamente es factor de cohesión; pero como institución preserva el sistema en todos los órdenes: económico, social, político, etcétera. En ese sentido, el Estado es una abstracción que regula, como una de sus principales funciones, las relaciones principalmente políticas entre grandes grupos de hombres e individuos con desigualdades en todos los planos de la vida social, económica, política, ideológica, etcétera.

En abundancia, el aparato de Estado en las democracias actuales, donde tiene el objetivo de mantener la gobernabilidad; en éstas los gobernantes formalmente atienden las demandas y necesidades de todos los habitantes de la nación, es decir, de los ciudadanos y aquellos que aún en virtud de que pasan por su niñez o adolescencia no lo son. En sentido estricto, resuelven en primer lugar los intereses de las grandes corporaciones —que están dirigidos por sólo un pequeño grupo de inversionistas y empresarios— y de los grandes políticos, no sin frecuencia ligados, ya sea como personeros o por relaciones sociales y económicas, con el grupo anterior.

Los estados, salvo algunas excepciones, se adecuan al proceso de la globalización, que tiene como principales protagonistas a los grandes bancos y a las grandes empresas transnacionales y nacionales (estas últimas, en general, aliadas con oligopolios del exterior). El sistema capitalista en su esencia se caracteriza porque la producción de la riqueza es socializada, pero la distribución de los beneficios es desigual¹⁴ porque, en contubernio con el Estado, la mayor parte de ellos queda en manos privadas, lo que origina las crisis mundiales. Los desequilibrios económicos

¹⁴ James O'Connor escribió en la década de los setenta que "El capital monopólico socializa costos de capital y gastos sociales de producción en forma creciente. Sin embargo, las ganancias no son socializadas. (1974: 63)

se busca sean resueltos por los gobiernos de los países más desarrollados y los organismos como el Fondo Monetario Internacional, quienes obligan a los estados, para proteger los intereses de sus grandes banqueros y capitalistas, a realizar los cambios que se requieren para paliar los apuros del sistema.

“Las grandes empresas imponen las políticas económicas.

“Los futuristas [...] creen que el ascenso de las corporaciones a gran escala, sobre todo de empresas globales multinacionales, hará disminuir la importancia y el poder de los organismos gubernamentales. En realidad, Ogilvy (1987) considera que las instituciones económicas se harán cargo de funciones gubernamentales [...] En suma, continuará el borramiento [*sic*] de la separación entre los sectores público y privado.” (Emmert, *et al.*, 1998: 459)

Pero lo anterior obliga a señalar que detrás de esas grandes empresas y bancos hay un puñado de familias e individuos concretos que, velando por sus intereses y el sistema de que se nutren, se han organizado en el nivel mundial para señalar a los estados y a los organismos financieros de política pública internacional medidas para afrontar los problemas que el manejo de sus grandes fortunas ocasionan. Un claro ejemplo de ello, como se desprende de los investigadores de la Red Voltaire, se da desde 1954, año en que se iniciaron las reuniones del Grupo Bilderberg; en aquel entonces acudieron “un centenar de eminentes personalidades de Europa Occidental y de Estados Unidos [que] se reúnen anualmente —a puertas cerradas y bajo condiciones de estrecha protección— en el seno del Grupo Bilderberg.” (Meyssan, 2011: 55)

A esa reunión asistieron miembros de la nobleza europea, así como ex primeros ministros —como el francés Guy Mollet y el italiano Alcide de Gasperi— responsables entre otros del Plan Marshall; de igual forma, participaron un partidario de la Guerra Fría, Paúl H Nitze, y el “poderosísimo financiero: David Rockefeller” (Meyssan, 2011: 57); otros personajes fueron el ex canciller y presidente de la

República Federal de Alemania, Walter SCheel, quien ocupó tales cargos entre 1981 y 1985, así como el empresario Etienne Davignon.

Actualmente, en el Consejo de Administración del grupo Bilderberg se encuentran, entre otras personalidades, Josef Ackermann (banquero suizo, director del Deutsche Bank y vicepresidente del Foro de Davos), Fran Bernabe (banquero italiano, actual propietario de Telecom Italia), George A David (presidente-director general de Coca Cola), John Elkann (presidente-director general del grupo automovilístico italiano Fiat), Martin S Feldstein (ex consejero económico de Ronald Reagan y de George W Bush, y actual consejero económico de Barack Obama), George Osborne (ministro británico de Finanzas) (Meysan, 2011: 62-63).

Como lo señala Thierry Meysan (2011: 62), el Grupo Bilderberg no fue anti-soviético, ni actualmente es antirruso porque “Lo que hace es seguir una estrategia de la alianza atlántica que no constituye un pacto contra Moscú, sino que está destinada a defender —y de ser posible a extender— la zona de influencia de Washington”. Desde luego que no sólo se ventilan los problemas políticos en torno a las zonas de influencia, sino que también los descabros económicos, como los problemas de la deuda pública de los países más ricos del mundo. Nótese que hay banqueros destacados, ministros de finanzas y empresarios o representantes de grandes empresas.

Como lo anota Emmert, la división entre intereses públicos y privados siempre ha existido en el capitalismo en un plano formal, pero pocas veces en la historia¹⁵ ha sido real. Por eso se puede insistir siempre en que ante los ojos de los

¹⁵ “Por lo tanto, Francia sólo parece escapar al despotismo de una clase para reincidir bajo el despotismo de un individuo, y concretamente bajo la autoridad de un individuo sin autoridad. Y la lucha parece haber terminado en que todas las clases se postraron de hinojos, con igual impotencia y con igual mutismo, ante la culata del fusil. Capítulo VII [...] Es bajo el segundo Bonaparte cuando el Estado parece haber adquirido una completa autonomía. La máquina del Estado se ha consolidado ya de tal modo que frente a la sociedad burguesa, que basta con que se halle a su frente el jefe de la Sociedad del 10 de Diciembre, un caballero de industria venido de fuera y elevado sobre el pavés

ciudadanos, la organización gubernamental plantea que la deuda pública es de todos los habitantes, aunque esconde que el grueso de los beneficios corresponde a los intereses privados.

Las crisis actuales y semejanzas con el pasado

El origen de la crisis económica mundial de 1982 fue causada por el alza de las tasas de interés en los EEUU; en tanto que la de 1992, a decir de Soros (1999), se debió a los problemas monetarios en Europa, debido a la desproporción en el circulante de Alemania y el resto de Europa; por su parte, la de 1997 tuvo como origen la revaluación del dólar (Soros, 1999: 155).

Pareciera que nada ha cambiado si se revisa el pasado. Así, en el siglo XVIII, en Francia, en Inglaterra y en Escocia, por ejemplo, para reducir el monto de la deuda gubernamental o bien se elevó el valor de la moneda o se le adulteró en secreto reduciendo el contenido de metal precioso. En el caso del primer país, en 1761 se juramentó a los funcionarios para evitar la fuga de información de tal suerte que no hubiera consecuencias económicas. “Esto nos explica por qué (*sic*) una vez descubierta esta última operación —y rara vez puede permanecer mucho tiempo oculta—, ha solido (*sic*) suscitar mayor indignación que la primera.” (Smith, 1997: 829-830). Por supuesto que la indignación puede llevar a los pueblos, en sus estratos social, económico y político más numerosos, pero paradójicamente con menor importancia en la toma de decisiones, a estallidos sociales.

por una soldadesca embriagada, a la que compró con aguardiente y salchichón y a la que tiene que arrojar constantemente salchichón. De aquí la pusilánime desesperación, el sentimiento de la más inmensa humillación y degradación que oprime el pecho de Francia y contiene su aliento. Francia se siente como deshonorada”. Tomado de “El dieciocho brumario de Luis Bonaparte”, diciembre, 1851-marzo, 1852. Disponible en <http://www.marxists.org/espanol/m-e/1850s/brumaire/brum1.htm>. Consultado el 31/10/11.

Las movilizaciones sociales

Las movilizaciones de protesta, originadas por los efectos de los problemas de la deuda, se han dado no sólo en los países como Grecia o España, sino que también ya se efectúan en la economía estadounidense, quizá todavía la más grande. Recuérdese que en España el movimiento de los jóvenes denominado los indignados prosiguen con su descontento. Este ejemplo se ha extendido en varias ciudades de EE.UU.; inició con unas centenas de jóvenes que protestaban no sólo en el corazón financiero de ese país y punto de referencia para otras regiones. Este movimiento crece y ahora no sólo son estudiantes y desempleados los que se manifiestan, sino que empiezan a movilizarse también los sindicatos en apoyo a las demandas para que se ponga un alto a la actitud depredadora, siempre presente, de la banca. Leo Gerard, presidente internacional del sindicato más grande de América del Norte, el United Steelworkers (USW), apoya el movimiento:

“[...] en solidaridad [...] con Ocupa Wall Street. Los hombres y mujeres valientes, muchos de ellos jóvenes sin empleo, quienes han estado manifestado (sic) a toda hora por casi dos semanas en la ciudad de Nueva York están hablando por los muchos en nuestro mundo. Estamos hartos de la avaricia empresarial, la corrupción y arrogancia que han infligido dolor a demasiados por demasiado tiempo.” (Brooks, 2011)

Desde luego que el aparato del Estado, único que tiene el legítimo uso de la fuerza, recurrió como siempre lo hace —no sólo en ese país, sino en cualquier parte del mundo— a la represión y encarceló a 700 manifestantes.

Algunas personalidades de EE.UU., como también en todos los países, apoyó al movimiento; entre otros podemos mencionar a Noam Chomsky, Michael Moore, artistas como Susan Sarandon, el filósofo Cornel West (Brooks: 2011). Esa actitud de reconocidas personalidades, a lo largo de la historia en el mundo, cons-

cientes de su responsabilidad como seres sociales que están en contra de la desigualdad y la opresión, es una constante.¹⁶

La deuda pública en el mundo

Una visión de la situación de la deuda pública mundial en un entorno globalizado indica que no hay nación —salvo China, Brasil, Rusia, e India— que no haya recurrido a elevar drásticamente los niveles de endeudamiento.

Comparado con el PIB mundial, la deuda pública global se ha más que duplicado, al grado de que parece que no hay topes, pues en 2000 era de 18 billones de dólares y en la última década se ha elevado un 44.2% en 2010. En cifras absolutas se apunta que “supera ya los 40 billones de dólares: según la Intelligence Unit de la prestigiosa publicación británica *The Economists* asciende a 42,6 billones de dólares”, A su vez Factbook de la CIA de EU señala que la deuda es “nada menos que el 59,3% de la actividad económica del planeta”. En euros serían aproximadamente 30 billones.¹⁷ Esos porcentajes son un promedio, pues hay países que superan fácilmente esas cifras.

Así, datos recientes sobre la deuda pública de varios países indican que el país más endeudado en el mundo es Zimbabue que, según la CIA, en 2008, con respecto al PIB, era de 241.2%; en tanto que para Japón era 170.4% según la misma fuente; sin embargo, la OECD ofrece un dato ligeramente superior de 173.0%,

¹⁶ En el caso de EEUU, Norman Mailer, Noam Chomsky, y muchos otros intelectuales, se manifestaban permanentemente, Chomsky lo sigue haciendo, pero Mailer ya no, pues ha muerto. Por ejemplo, repudiaron la guerra de Vietnam y se sumaban a las manifestaciones en contra de ella. Jean Paul Sartre, Jean Genet, Víctor Hugo, etcétera, lucharon en su momento contra la opresión en cualquier parte del Mundo. México no ha sido la excepción, puesto que su clase pensante también ha actuado en ese mismo tenor con personajes como el licenciado Primo Verdad en la época de la Colonia, Ignacio Manuel Altamirano, José Revueltas, Octavio Paz, etcétera.

¹⁷ <http://quiron.wordpress.com/2011/07/25/la-deuda-publica-acumulada-en-el-mundo-multiplica-por-30-el-pib-espanol/>.

mientras que el IMF señala que es de 198.6%. La deuda de Francia con respecto al PIB según esas tres fuentes (CIA, OECD y IMF) tiene cálculos que difieren ligeramente, pues apuntan que es de 67.0%, 72.5% y 65.2%. Los Estados Unidos presenta los siguientes porcentajes 60.8%, 73.2% y 61.5%, respectivamente, según las mismas fuentes. Los datos para Grecia, salvo IMF que no reporta cifras, son de acuerdo con la CIA de 90.1% y según la OECD de 100.8%.¹⁸ Obsérvese que son desproporcionados los porcentajes que representa la deuda de los países con respecto al PIB, pues supera con creces las capacidades de esas naciones con respecto a su producción de bienes y servicios, lo que significa que los gobiernos han rebasado ampliamente su endeudamiento.

En otra fuente consultada se señala que el crecimiento de la deuda “se explica por la aplicación de políticas keynesianas de gasto en la mayor parte de los Gobiernos del planeta, que incurrieron en voluminosos déficits presupuestarios y cebaron el endeudamiento”. La deuda pública de los países en las economías, según lo anterior, que muestran crecimiento —como China, India, Brasil— han utilizado la deuda para ese fin, pero no representan los porcentajes más elevados con respecto a su PIB, sino que esto ha ocurrido “en países ricos como Japón (225% del PIB), Italia (118%), Francia (83%) o Alemania (79%). Estos emisores destinan el grueso de los fondos captados al consumo, no a la inversión”. También se indica que el porcentaje de la deuda de los 20 países más ricos superará en tres años el 100% del PIB de ese conjunto de naciones. Más aún se explica que en el caso de la deuda española, quien ha venido desplazando a los países acreedores europeos, aunque Francia

¹⁸ http://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Pa%C3%ADses_por_deuda_p%C3%ABblica. Consulta 12 de mayo de 2011

tiene la cuarta parte del total, China ha aumentado su participación, pues del 2% que poseía en 2000 ahora tiene la quinta parte de la deuda española.¹⁹

En el siguiente cuadro se anotan los porcentajes más recientes de la deuda externa con respecto al PIB de los principales países desarrollados y algunos que no lo son, pero cuyo débito ha repercutido en las finanzas mundiales. Como se podrá apreciar, hay diferencias con datos anteriores, pero es probable que los movimientos de unos años a otros traigan como consecuencia los cambios de las cifras.

País	Fecha de datos	% deuda externa con respecto al PIB
Estados Unidos	30 julio de 2010	95
Reino Unido	noviembre 2009	365.44
Alemania	30 de junio 2007	185.2
Francia	1 de enero 2010	175
España	30 junio de 2007	180.65
Japón	30 junio de 2007	34.93
Luxemburgo	2010 estimado	4 973.68
Italia	30 junio de 2008	58.21
Grecia	septiembre 2009	153
China	Diciembre 2010	4.11

Fuente:

http://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Deuda_externa_por_pa%C3%A9s consulta 12 de mayo de 2011

Obsérvese que la deuda de Luxemburgo es la más grande, pero la economía de ese país es reducida comparada con la de Estados Unidos, que sigue siendo la primera en el mundo. La que quizás es ya la segunda potencia, China, tiene un porcentaje incomparablemente reducido con respecto a de los otros países que se aprecian en la tabla anterior. Se ve también como Reino Unido, Alemania y Francia rebasan los dos dígitos. Países como Estados Unidos, Alemania y Francia tienen porcentajes que rebasan con holgura su PIB, pero dada la fuerza de la banca que

¹⁹ <http://quiron.wordpress.com/2011/07/25/la-deuda-publica-acumulada-en-el-mundo-multiplica-por-30-el-pib-espanol/>

tienen ésta es la que otorga préstamos leoninos a los países de economías pequeñas, las cuatro anteriores naciones no se ven enfrentadas, hasta ahora, a la posibilidad de declararse en suspensión de pagos de su deuda, pero sí reducen el nivel de vida de su población ante la reducción de sus ingresos fiscales.

La deuda pública de Estados Unidos, a finales de 2011, en términos absolutos, es de 15,194 billones de dólares (*El Financiero*, 2011). Entre los países que son acreedores se encuentra China, que ya es quizá la segunda potencia económica mundial. Es con este país con el que está más endeudado EE.UU. Su deuda aumentará, ya que la calificadora Standard & Pool disminuyó su calificación de crédito de largo plazo que era de AAA a AA+. Eso elevará “los costos de endeudamiento del Gobierno, empresas y consumidores estadounidenses.”²⁰ Los datos son ya de por sí elocuentes, pues las deudas de EE.UU. con otros países son “China, [con] aproximadamente 1,16 billones de dólares, seguido por Japón con 882.300 millones, el Reino Unido con 272.100 millones, los exportadores de petróleo con 211.900 millones y Brasil con unos 187.000 millones de dólares.”²¹ Otras fuentes apuntan que son “alrededor de US\$ 2 billones en activos denominados en dólares, principalmente bonos del Tesoro de USA y de valores de agencias (por ejemplo, Fannie Mae y Freddie Mac).”²² La economía de Estados Unidos y su significativa deuda pública ya muestran un irreversible declive de la mayor potencia mundial.

Es necesario tener en cuenta que la mayoría de los países que se endeudan destinan el grueso de los fondos captados al consumo y no a la inversión, cabe aclarar que tal política beneficia con creces en primer lugar a las grandes empresas

²⁰ <http://www.cnnexpansion.com/economia/2011/08/06/agencia-china-se-le-va-encima-a-eu>. Consulta martes 27 de diciembre de 2011

²¹ http://www.cincodias.com/articulo/mercados/32-deuda-estados-unidos-manos-extranjeras/20110714cdscdsmer_22/. Consulta 27 de diciembre de 2011

²² <http://www.urgente24.info/noticias/val/11952/china-pendiente-de-la-crisis-de-deuda-de-usa-.html>. Consulta 27 de diciembre de 2011

transnacionales, pero paradójicamente los gobiernos mantienen el control de los salarios y no pueden detener el desempleo creciente.

La fórmula a la que recurren los gobiernos para disminuir ese déficit del que habla en el siguiente párrafo O'Connor —además de los impuestos directos que cobran al ingreso (impuesto directo progresivo) para aumentar sus ingresos— consiste en elevar el impuesto al valor agregado (IVA) que no es otra cosa que impuestos indirectos, pues gravan el consumo. Esto significa que quien consume más por ser más numerosa es aquella población que vive de su salario, por lo que es la mayor aportante de ingresos derivados del IVA.

James O'Connor escribió que en el caso de los Estados Unidos, en la década de los treinta del siglo pasado, se estableció el impuesto al consumo: “Estos impuestos, que son parcial o totalmente regresivos, también son particularmente onerosos para los trabajadores de menores ingresos” y enseguida sostuvo que tal decisión tenía como objetivo “reducir la carga soportada por los propietarios de propiedades residenciales, comerciales e industriales.” (O'Connor, 1974: 287)

El gobierno italiano, por ejemplo, entre otras medidas, además de aumentar la edad de jubilación (66 años en los hombres y 62 en las mujeres), con respecto al IVA señala que:

“[el] IVA (pasa del 21 al 23 por ciento), la reintroducción del impuesto a la primera casa [...] Las dos terceras partes de lo que recabarán son producto del alza de impuestos, que afecta, sobre todo a las clases media y baja, mientras que no se ha tocado a los grandes capitales y no se han previsto medidas destinadas a hacer crecer la economía y los puestos de trabajo (*La Jornada Morelos*, 30/12/2011).”

En igual sentido lo ha hecho Grecia, pues las medidas de Papandreou, como se anotó, fueron reducción de salarios, aumento en la edad de jubilación y del IVA (*La Jornada Morelos*, 30/12/2011). Llama la atención, además del aumento del IVA con los efectos regresivos sobre los ingresos de los asalariados, que casi todos los

países también amplían los años de trabajo para la jubilación; de esta forma, las posibilidades de que los trabajadores mueran estando en activo implica que habrá ahorros por jubilación.

Este problema del envejecimiento de la población trabajadora en todo el mundo ya fue también destacado por Michel Crozier, quien apuntó que para el caso de Japón se establecieron medidas como la reducción de los gastos de salud “y un nuevo equilibrio del financiamiento de las pensiones eliminando cierto número de ventajas adquiridas”; en líneas anteriores se ha señalado que el sostenimiento de los compromisos financieros del Estado era un problema ya en la sociedad clásica y no sólo de Japón “en la medida en que el envejecimiento de las poblaciones la agravará cada vez más en los quince o veinte años próximos.” (Crozier, 1995: 12-16)

Ante la crisis fiscal de los estados y su creciente endeudamiento, las medidas propuestas también incluyen disminuir los avances que había tenido la población trabajadora, pues además de aumentarle los impuestos también le elevan la edad para su jubilación. De tal suerte que ahora los viejos que entregaron su vida laboral para el proceso de acumulación de capital son una carga a la que hay que quitarles sus justificadas conquistas conseguidas en el estado de bienestar o benefactor.

Desde luego que las políticas keynesianas no implicaron, como cuando se hablaba del estado benefactor, el crecimiento del empleo y la ampliación del mercado en el interior de los países, si bien aumentó el primero y hay sin lugar a dudas crecimiento del mercado, ambas variables se han expandido menos que proporcionalmente. La pregunta que surge entonces es saber cuál es la diferencia con el establecimiento del estado neoliberal, pues ahora ese endeudamiento ha sido utilizado para aumentar la brecha en la concentración de la riqueza, o lo que es lo mismo, los ricos se han hecho más ricos y el resto de la población relativamente ha visto disminuir su nivel de vida.

Las poblaciones en todos estos países y otros que se encuentran en situaciones similares mantienen endeudada a su población quien paga con falta de empleo, aumento de precios, reducción de gasto dedicado a lo social, etcétera.

La deuda mexicana

En México, en 1982, el control de la política monetaria lo iba perdiendo el gobierno de José López Portillo porque del 100% de las ganancias de la banca privada el 50% se debían a la especulación con dólares que realizaban los funcionarios de estas instituciones; además, las transacciones por parte de los particulares se orientaban a pactar la compra de bienes y servicios en esa divisa. Todo ello hacía que el Banco de México se viera con dificultades para manejar la política monetaria. En aquel momento el gobierno federal se vio precisado a decretar el control de cambios ante el peligro de que incluso un sector de los industriales abandonara sus empresas para dedicarse a la especulación con la compra y venta de dólares.

En el caso de México, en ese sexenio, ante los problemas originados por la deuda contraída, este gobernante declaró sin rubor que era el pueblo el que se había endeudado; desde luego habló como representante de la sociedad mexicana, pero lo que no aclaró es que nunca se hizo una consulta con los ciudadanos, ya sea un referéndum o plebiscito sobre si aceptaba que se incrementará la deuda pública.

La situación en que dejó el país un posterior ocupante de la presidencia (1988-1994), aquel que dijo que México ya había entrado al primer mundo, son los siguientes: la banca comercial debía al exterior 24 000 millones de dólares y las empresas del sector privado tenían un pasivo con bancos del externo que ascendía a los 23 000 millones de dólares. Hay que agregar que el déficit de la balanza comercial se acercaba a los 28 mil millones de dólares. En cuanto a la deuda gubernamental las obligaciones contraídas en ese momento eran de 85 000 millones de dólares

con lo que se acercaba la posibilidad de declarar la moratoria (Núñez *et al.*, 1995: 21).

Las medidas que tomó el gobierno mexicano no fueron transparentes para los inversionistas extranjeros (fundamentalmente especuladores financieros), es posible que el secreto no se haya filtrado; no era necesario pues fueron los efectos que causaron la pérdida de parte de su inversión para aquellos que tenían colocada inversiones en bonos gubernamentales; por un lado, había 28 mil millones de dólares invertidos por mexicanos y, por otro, había 50 mil millones de dólares invertidos por extranjeros en acciones de la bolsa (Núñez *et al.*, 1995: 27). Con la depreciación del peso automáticamente se disminuyó el valor de esos instrumentos, lo que causó tal irritación en EEUU que revirtió el secreto con que se había manejado la devaluación entre magnates mexicanos y gobernantes conspicuos.

El retiro masivo de capitales y la drástica disminución de la reserva mexicana —con el consiguiente problema de no contar con recursos para las importaciones necesarias para no detener la marcha de la economía— presagiaba un problema de contaminación para el resto de las principales economías del mundo. El entonces presidente Bill Clinton acudió al rescate de sus especuladores y junto con el Fondo Monetario Internacional y bancos comerciales aportaron 50 mil millones de dólares —cantidad insuficiente, pero que permitía salir del paso, lo cual recuerda como las administraciones públicas recurren a este expediente cuando los problemas las desbordan— para pagar y calmar a los acreedores.

Hubo necesidad de firmar un acuerdo el 21 de febrero de 1995 en la capital de EEUU; con esta acción el gobierno mexicano se comprometió a hipotecar los ingresos derivados del petróleo, así como privatizar los ferrocarriles —lo cual el presidente en turno cumplió cabalmente y actualmente es miembro del Consejo de Administración de la empresa estadounidense que controla este medio de transporte—, buscar el superávit del sector público, etcétera (Núñez *et al.*, 1995: 42 y ss).

Por supuesto que además se comprometió a mantener informado al gobierno de EEUU y al FMI de su comportamiento. Desde luego la soberanía en un mundo globalizado y merced al poder de las grandes empresas y los detentadores de las grandes fortunas va siendo sólo una expresión formal, por lo que se reduce su contenido real.

Los últimos datos que se han publicado sobre la deuda pública mexicana indican que en los gobiernos panistas, a partir de 2000, en cifras de billones de pesos la deuda era de 2,045,007.3, (30.66% del PIB), en ese año y al final del sexenio ya ascendía a 3,135,438.9 (29.10% del PIB); en lo que va del sexenio 2006 a septiembre de 2011 las cifras son las siguientes: en 2007 fue de 3,314,462.7 (27.75%); para 2008 subió a 4,063,364.3 (33.26%); en 2009 la cifra se incrementó a 4,382,263.2 (34.71%); para 2010 aumentó a 4,813,210.5 (34.86%); hasta septiembre de 2011 ya alcanzó los 5,173,894.3 (35.79%). Es importante destacar que en la información que proporciona la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se señala que la deuda externa se ha reducido, lo cual se publicita como un logro del actual gobierno; pero de las cifras que se mostraron también se observa que el crecimiento de la deuda interna es mayor, pues representó casi el 20% en 2000; la deuda externa representa un poco más del 10% del PIB. Para finales del sexenio 2000-2006 la deuda interna subió a casi 22% y sigue su proceso ascendente, pues en 2008 ya es del 24%; para 2009, 2010 y hasta septiembre de 2011 su porcentaje es del 25%. Decir a la opinión pública que es un logro esa reducción de la deuda externa en parte es una falacia, pues el monto más importante de esa deuda es con la banca privada, que como se sabe en un 90% está en manos de capitales privados españoles; por lo tanto, la deuda externa en el fondo aumentó más que la interna. Desde luego que habrá que hacer una indagación para saber con mayor precisión los montos de los bonos gubernamentales en manos de esos bancos.

En el caso mexicano, es necesario anotar que además de la reducción del gasto público dedicado a lo social, para aumentar los ingresos fiscales, se estableció la Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA), que entró en vigor el 1° de enero de 1980; dicha ley aclaraba que para “toda operación gravada con el IVA se expedieran documentos probatorios [...] con el monto del IVA expresamente señalado [y se anotarían las palabras] [...] ‘al consumidor final’ [...] dichos documentos probatorios deberían expedirse a más tardar a los 15 días de realizada la transacción”. El IVA establecido tenía como impuesto en ese año 10%; para 1983 se aumentó al 15%; para 1991 se redujo a 10%; nuevamente en 1995 se vuelve a imponer el 15% (Castañeda Aragón *et al.*, 2007). En la actualidad la tasa es de 16%.

Nótese que justamente cuando la globalización acelerada del proceso de acumulación de capital se establece en 1980, es cuando en México se impone el IVA. El país, en este sentido, aplica las políticas generales del Fondo Monetario Internacional con los perjuicios para la mayoría de la población y los beneficios para el sector más importante de los capitalistas e inversionistas.

Conclusiones

Las administraciones públicas, como toda institución, son organizaciones que ejecutan, no sin matizar, la política en general y la política económica en particular; por ello sus funciones y estructuras, responden al tipo de gobierno y el contexto en que éste y la sociedad se encuentran. La puesta en práctica de las medidas propuestas por los gobiernos sobre el manejo de la deuda pública en el proceso de la globalización acelerada del capitalismo responden a los intereses de las grandes instituciones financieras y empresariales privadas internacionales y los organismos como el Fondo Monetario Internacional, quienes velan porque la economía en el nivel mundial marche de acuerdo con las necesidades de las primeras. Pero detrás

de estas instituciones, como se apuntó, existen grupos e individuos: las élites, quizá un centenar de personas, que son los que realmente dirigen, como sujetos, el destino de miles de millones de personas las cuales, por lo tanto, salvo que resistan, deben ser consideradas como objetos.

Los problemas de la deuda pública muestran la incapacidad cada vez mayor de los gobiernos y sus administraciones para gravar progresivamente la ganancia, por lo que dejan caer el peso de los débitos en los hombros de la mayoría de los habitantes, a los cuales el fisco, además de gravar el ingreso a su salario, impone otras cargas como el impuesto, el cual se considera regresivo, al valor agregado (IVA).

El apoyo o rescate de los grandes bancos y empresas privadas con problemas económicos y ante su posible quiebra es una constante en la mayoría de los países —incluso los gobiernos se hacen cargo implícitamente de sus deudas cuando también se ven imposibilitados de pagar al destinarles recursos lo que les permite recuperarse y pagar sus débitos; pero para lograr ese objetivo, si es necesario, la administración pública también aumenta el monto de la deuda externa.

De este modo, los principales organismos financieros privados y los conglomerados empresariales, una vez que recuperan y/o aumentan su tasa y masa de ganancia, convierten la deuda pública contraída para su protección en un activo, en tanto que la carga de la anterior resulta en un pasivo para la mayoría de la población; hasta ahora, en general, las organizaciones públicas gubernamentales no informan sobre si las empresas rescatadas se comprometieron y cumplen con reintegrar a las arcas del estado los recursos con los que fueron rescatados.

Con respecto a la deuda pública y privada externa se da también la desigual distribución de reglas y recursos en las organizaciones entre países y entre los habitantes que viven en ellos; de esa manera, funcionarios de los organismos públicos financieros internacionales y los gobernantes de los países más desarrollados im-

ponen a aquellas economías de menor desarrollo condiciones para el pago de su deuda pública externa, cuyas consecuencias sociales crean problemas de gobernabilidad, pues el desempleo crece y por lo tanto la pobreza también.

Las contradicciones entre la economía y la democracia son evidentes ya que cuando las grandes empresas trasnacionales y los gigantescos bancos dejen de percibir o sufrir mermas en sus utilidades, no les importa que el Estado prosiga con la política económica que les favorece prestando poca atención a los pronunciamientos en contra de la mayoría de la población, sea a través de plebiscitos o referéndum o bien realizando movilizaciones. La democracia sólo es aceptada en el capitalismo hasta el momento en que no ponga en riesgo la viabilidad del sistema económico.

Como se ha denominado a este trabajo, la deuda pública externa, e incluso la interna en todos los países, es un problema irresoluble y lo es más aún porque los representantes de los estados, como lo son los gobiernos, ante la reducción de los ingresos fiscales no tienen otra alternativa que elevar los niveles de endeudamiento cargando los pasivos, socialización, sobre la mayor parte de la población, en tanto que las ganancias, que se derivan del pago del principal y los intereses de los débitos públicos, se han privatizado. Desde luego hay países como Brasil y China cuyo manejo de sus obligaciones apenas sobrepasa el nivel de su producción de bienes y servicios.

La contradicción principal del sistema capitalista es irresoluble: producción socializada, pero apropiación privada en unas cuantas manos de la mayor parte de la riqueza. La explotación de los recursos de la tierra para aumentar la acumulación de capital tiene que contar forzosamente con el empleo de la fuerza de trabajo a la que se le paga por debajo del valor de la riqueza que genera.

El estado como una organización política asegura la gobernabilidad, saliendo al paso de los cuestionamientos y movilizaciones de los ciudadanos sobre el

papel que juega para evitar. Con ello evita el desbordamiento que ponga en peligro la esencia política, económica, social e ideológica del sistema.

Bibliografía

- Bryson, John M., y Bárbara C. Crosby (1998). "La planeación de políticas y el diseño y uso de foros, ámbitos y tribunales", en Barry Bozeman (coord.), *La gestión pública, su situación actual*, México: CNCPyAP, Fondo de Cultura Económica, Universidad Autónoma de Tlaxcala.
- Castañeda Aragón, Mónica Elizabeth *et.al.* (2007). *Antecedentes del IVA en el mundo y especialmente en México*, consultado en: www.monografias.com, 15 de septiembre de 2007.
- Crozier, Michel, (1995). *Cómo reformar al Estado. Tres países, tres estrategias: Suecia, Japón y Estados Unidos*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Dahl, Robert, (1999). *La democracia: Una guía para los ciudadanos*, Madrid: Taurus.
- Emmert, Mark A, Michael Crow, R.F. Shangraw Jr. (1998) "La gestión pública en el futuro", en *La gestión pública, su situación actual*, Barry Bozeman (coord.), México: Fondo de Cultura Económica, CNCPyAP, Universidad Autónoma de Tlaxcala.
- Gladden, E. N., (1989). *Una historia de la administración pública*, México: Instituto Nacional de Administración Pública, Fondo de Cultura Económica.
- Harmon M., Michael y Richard T. Mayer (1999). *Teoría de la organización para la administración pública*, México: Fondo de Cultura Económica, CNCPyAP.
- Heady, Ferrel, (2000). *Administración pública, Una perspectiva comparada*, México: CNCPyAP, Fondo de Cultura Económica.
- Hilferding, Rudolf (1973). *El capital financiero*, México: El Caballito.

- Lindblom, Charles E. (1999). *Democracia y sistema de mercado*, México: Fondo de Cultura Económica, CNCPyAP, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Luxemburgo, Rosa, (1967). *La acumulación del capital*, México: Juan Grijalbo.
- Meyer, John y Brian Rowan, (2001). "Organizaciones institucionalizadas: la estructura forma como mito y ceremonia", en Walter W. Powell y Paul J. DiMaggio (compiladores), *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, compiladores, México: NCPyAP, Fondo de Cultura Económica, Universidad Autónoma del Estado de México.
- Núñez, Héctor *et al.* (1995). *Cien días de gobierno zedillista*, México: PAC.
- O'Connor, James (1974). *Estado y capitalismo en la sociedad norteamericana*, Buenos Aires: Ediciones Periferia.
- Offe, Claus (1991). *Contradicciones en el Estado del bienestar*, México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, Alianza Editorial.
- Powell, Walter W, Paul J. DiMaggio (2001). "II. Retorno a la jaula de hierro: El isomorfismo institucional y la racionalidad colectiva en los campos organizacionales", en Walter W. Powell y Paul J. DiMaggio (compiladores) *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, México: CNCPyAP, Fondo de Cultura Económica, Universidad Autónoma del Estado de México.

Hemerografía

- Brooks, David (2011). "Se suma sindicato nacional al movimiento ocupa Wall Street", en *La Jornada*, 2 de octubre, México.
- Chávez, Marcos (2011). "El infame Congreso de la impunidad y el pillaje", *Contra-línea*, año 10, no. 258.

El Financiero en línea (2011). "Día negro para bolsas europeas por plan de referendo griego", Finanzas, martes 1 de noviembre.

————— (2011) "Acuerdan ampliar capacidad del fondo europeo a un bde", 27 de octubre.

La Jornada (2011). "Grecia al borde del colapso; legisladores piden dimisión de Papandreou; Arrastra el referéndum griego a las bolsas de UE, cayeron hasta 6.8%", 11 de enero, México.

La Jornada Morelos (2011). "Azota crisis económica a Grecia y a Italia, durante el 2011; enfrentan retos para 2012", 30 de diciembre, México.

Meysan, Thierry/Red Voltaire (2011). "La OTAN QUIERE el control del mundo", en *Contralínea*, mayo, año 10, n° 233.

Narración y organización

Una aproximación desde los estudios organizacionales

*Rosario Castro Córdova**

Para Roland Barthes (1996) no existen personas sin narrativas, ni pueblos sin relatos. La narrativa se presenta en el mito, la leyenda, la fabula, el cuento, la novela, la épica, la historia, la tragedia, la comedia, la mímica, el cine, el comic, pero también en las conversaciones cotidianas de los seres humanos en diversas sociedades. Esto es, hay infinidad de formas, en cómo las narrativas pueden expresarse, ya que han estado siempre presentes en cada época, en cada lugar, en cada sociedad.

Dicho en otros términos, somos por naturaleza contadores de historias, damos cuenta de nosotros mismos y de los demás a través de narraciones que contamos durante la interacción social. Nuestra propia identidad es producto de una secuencia de relatos que nos definen a lo largo de una historia de vida. Sin embargo, las narraciones son mucho más que episodios continuos que expresan hechos relevantes en la experiencia de los individuos; éstas son también formas de conocer el mundo, de construir significados (Bruner, 2006), de reproducir saberes, comportamientos, creencias, valores, dentro de las sociedades y las organizaciones (Van Dijk, 2008).

Las narraciones son medios de interpretación, reinterpretación y reproducción de significados, modos en cómo se le otorga sentido a las acciones durante la interacción social; por lo tanto, son formas a través de las cuales los investigadores pueden explicar diversos fenómenos organizacionales, dado que a través de las

* Profesora de la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.

historias que se consideran legítimas se promueven metas y roles organizacionales (Czarniawska, 1997).

De acuerdo con las premisas antes mencionadas, el presente artículo tiene como objetivo principal destacar la relevancia del análisis narrativo como dispositivo epistemológico para realizar un acercamiento hermenéutico dentro de los estudios organizacionales. Para tal propósito en primer término abordaremos la perspectiva de Teun Van Dijk (2008) quien comprende al discurso como una forma de interacción social, que trasciende el ámbito puramente lingüístico, para estudiar las implicaciones del uso del lenguaje y sus implicaciones sociales; dentro de este enfoque se encuentra el análisis narrativo que presentamos en este texto. En segundo término, hablaremos de la narración como una forma de conocimiento y como un medio para la creación de significados, según la propuesta de Jerome Bruner (1997). Para este autor el poder de la narrativa se desprende del rol que juega en las interacciones sociales debido a que es principalmente mediante narraciones que las personas dan cuenta, explican o interpretan sus experiencias de vida y transmiten cánones culturales que modelan la acción social. Finalmente, hablaremos de la perspectiva de narrativa organizacional que propone, entre otros autores, Barbara Czarniawska (1997) quien considera a las narraciones como un recurso epistemológico que permite interpretar el sentido que los actores organizacionales dan a su vida cotidiana al interior de las organizaciones. Esto permite ampliar el ángulo de visión del análisis organizacional, considerando a las organizaciones no sólo como entidades donde se producen bienes y servicios, visto desde una postura positivista, sino como comunidades sociales donde se crean mitos, se cuentan historias y se comparten significados a través de las conversaciones que se desencadenan cotidianamente en las organizaciones.

Discurso como interacción en la sociedad

En las últimas décadas se ha incrementado el interés en las ciencias sociales por el análisis del discurso para explorar no sólo al lenguaje en sí mismo, sino para entenderlo como un componente activo en las interacciones sociales. A través de esta propuesta, que considera el estudio del discurso como una forma de interacción social (Van Dijk, 2008), no sólo existe el lenguaje como forma sintáctica y gramatical, sino que además está enclavado en un contexto histórico, social y cultural determinado. La intención del análisis del discurso desde esta perspectiva contempla la interpretación de la acción social que llevan a cabo los usuarios del lenguaje, tal como anota Van Dijk:

“Los discursos no sólo consisten en (estructuras de) sonidos o, imágenes, y en formas abstractas de oraciones (sintaxis) o estructuras complejas de sentido local o global y formas esquemáticas. También es posible describirlos en términos de las acciones sociales y dentro de la sociedad y la cultura en general.” (2008: 38)

De acuerdo con lo anterior, el lenguaje es un elemento irrenunciable para el entendimiento de los fenómenos sociales debido a que los usuarios del lenguaje, como el autor los denomina, se encuentran insertos en contextos de acción e interacción social, son hablantes, receptores e intérpretes; es decir, las conversaciones, las narraciones, las palabras existen más allá de su forma escrita o fonética, existen dentro de estructuras sociales. Por lo tanto, el análisis del discurso se realiza considerando este origen social y se concentra en analizar cómo a partir del texto y la conversación se genera acciones; en otras palabras, examina el papel del lenguaje como parte de una situación social.

Se trata entonces de entender, desde la visión de Austin (1991), cómo se *hacen* cosas con palabras. Como a partir de actos de habla, como los denomina el filósofo, se crean acciones. Las palabras cobran en este sentido un poder performativo que tiene implicaciones en los individuos y sociedades.

Esto es, se estudia la función social del lenguaje con respecto a las intenciones de los hablantes y sus repercusiones en diversas interacciones sociales. En consecuencia, el discurso es una forma de acción sobre todo porque es una acción humana controlada y con propósitos específicos, tal como destaca Van Dijk:

“[...] mediante el habla o la escritura, los actores suelen afirmar o preguntar algo, acusar a alguien, prometer algo, evitar dar una respuesta, contar una historia, defendernos a nosotros mismos, ser corteses, o persuadir a un auditorio están entre las muchas cosas que hacemos con palabras y que usualmente realizamos más o menos intencionalmente y con un propósito determinado” (2008: 29).

Por consiguiente, el discurso como acción considera que los seres humanos al hablar no sólo exhiben estructuras abstractas de tipo lingüístico, sino que además el uso del lenguaje permite un acto comunicativo en el que hablantes reales desarrollan diferentes acciones. El autor explica que los usuarios del lenguaje que utilizan activamente los textos y el habla no sólo son hablantes, escritores oyentes o lectores, sino también son miembros de categorías sociales, grupos, profesiones, comunidades, sociedades o culturas.

Desde este punto de vista el lenguaje es un fenómeno cultural y social que da forma al pensamiento y se convierte en el instrumento que permite comunicar ideas, creencias, valores, entre distintos grupos humanos según el sistema tradicional de una sociedad determinada (Sapir, 2004). Así, esta propuesta parte de que el lenguaje¹ toma un rol cognitivo, constructor mediante el cual los grupos y las colectividades edifican realidades sociales (Berger y Luchmman, 2001). En este contexto, la mayor parte de la investigación centrada en el análisis del discurso como interacción social, tiene que ir ligada a estudiar cómo las personas usan el lenguaje y algunas veces de cómo el lenguaje usa a las personas. De esta manera, se

¹ Este interés sobre estudios del lenguaje en contextos sociales, en opinión de Alvesson y Karreman (2000), deriva de desarrollos recientes en ramas como la sociología, psicología social, antropología y teoría de la comunicación, disciplinas de cuyo trabajo empírico destaca el estudio del lenguaje en uso para el entendimiento de los fenómenos sociales.

considera tanto el análisis de enunciación, como de recepción de mensajes; por ejemplo, para explorar la creación de subjetividades mediante narrativas diversas que desencadenan formas de dominación o explotación como la del discurso flexibilidad laboral, dadas las tendencias de la división internacional del trabajo.

Dicho en otros términos, las narrativas tienden a condensar patrones de acción que pueden tener implicaciones sociales (Czarniawska, 1997).

El lenguaje adquiere, entonces, un carácter pragmático que se desarrolla en la vida cotidiana de los seres humanos, en las sociedades, en las organizaciones, dado que “el discurso manifiesta o expresa, pero al mismo tiempo, moldea las múltiples propiedades relevantes de la situación sociocultural que denomina su contexto” (Van Dijk, 2008: 28). De esta manera, al situar al lenguaje dentro de un contexto social-cultural, según este autor, se deben incluir en el análisis tres componentes principales²: el uso del lenguaje, la comunicación de creencias, y las interacciones sociales, dado que una tarea característica del uso del discurso consiste en proporcionar descripciones integradas de estos tres elementos, entendiendo al lenguaje como una forma de cognición sociocultural. En suma, el propósito del análisis del discurso como interacción social es brindar descripciones de fenómenos sociales que permitan formular teorías que expliquen las relaciones entre el uso del lenguaje, las creencias y la interacción social dentro de un contexto determinado:

“El contexto desempeña un papel fundamental en la descripción y explicación del texto y la conversación [...] podemos definirlo como la estructura de todas las propiedades de la situación social que son pertinentes para la producción y recepción del discurso. No sólo las características del contexto influyen sobre el discurso; lo inverso también es cierto: el discurso puede asimismo definir o modificar las características del contexto” (Van Dijk, 2008: 30).

En consecuencia, el contexto se define como el marco en donde se desarrollan las relaciones sociales, dentro de un espacio sociohistórico determinado. Desde

² Ello con el propósito de cuestionarse ¿cómo influye el uso del lenguaje en la formación de creencias?; ¿de qué manera influye el lenguaje en las interacciones sociales o viceversa?; ¿cómo se utiliza en lenguaje para modelar identidades sociales?, entre otros.

ese esquema, el lenguaje se convierte en una fuente de cognición permanente de patrones culturales; a diferencia de lo que dentro del análisis de las ciencias sociales en general y de los estudios organizacionales en particular se convierte en una importante herramienta para desarrollar un acercamiento hermenéutico a los fenómenos sociales. Lo anterior desde algunas de sus disciplinas, como la pragmática, la semiótica o el análisis narrativo, el cual describiremos a continuación.

La narración en la vida de los seres humanos y el análisis narrativo

Las narraciones forman, en amplio sentido, parte de la historia de la humanidad, pues no se limitan a aspectos de narrativas de ficción, sino que son relatos que los seres humanos hacen sobre sus vidas. Somos seres que durante la interacción social contamos historias de nosotros mismos y de los demás. Al respecto escribe Bruner (1997) que una de las formas más frecuentes y poderosas del discurso en la comunicación humana es la narración; desde su opinión es la forma más natural en que organizamos nuestra experiencia y nuestro conocimiento.

De forma semejante, Ochs (2008) explica que podemos entender a la narrativa como un género fundamental que organiza los modos en que pensamos e interactuamos socialmente. Por tal razón, la narrativa incluye un enorme espectro de formas discursivas que incluyen géneros tanto populares como cultos. Dentro de esta pluralidad de concepciones y acercamientos al pensamiento narrativo, la autora destaca que una de las formas más predominantes es la conversación corriente que realizan los seres humanos en su diario vivir. En este orden de ideas, las narraciones pueden ser vistas como modos de conocimiento porque nos permiten explorar los significados que los individuos otorgan a sus acciones (Bruner, 1997). Por dicha razón, el principal interés del análisis narrativo desde el punto de vista cien-

tífico es analizar los significados de la narración situados en contextos determinados, como formas de inteligibilidad de las acciones sociales (Gergen, 1998).

Como se señaló en la introducción de este artículo, para el estudio de las narraciones como formas de conocimiento y como vehículo de creación de significados tomamos como eje central la propuesta de Jerome Bruner, quien define a la narración como una secuencia de acontecimientos, que inicia cuando un suceso rompe con lo habitual:

“Una narración supone una secuencia de acontecimientos. La secuencia lleva un significado [...] Pero no cualquier secuencia de eventos es digna de ser relatada. La narración es un discurso, y la razón principal del discurso es que haya una razón que lo distinga del silencio. La narración se justifica, se autoriza, por el hecho de que la secuencia de acontecimientos, sea una violación de la canonicidad: informa de algo inesperado o de algo que el oyente tiene razones para dudar” (1997: 140).

Es decir, las historias comienzan cuando algún suceso rompe con los rangos canónicos de una sociedad; esto es lo que una comunidad considera cómo válido o aceptable de acuerdo con lo que se considera legítimo en un contexto cultural determinado (Bruner, 1997). Se trata, entonces, de la defensa de las historias legítimas reconocidas en diversas sociedades, de lo que puede ser examinado por los integrantes de una misma cultura. Esto es posible porque el poder de la historia depende de la realidad extralingüística que se genera mediante las conversaciones narrativas (Bruner: 1997). La realidad extralingüística, según el investigador, procede de las construcciones sociales que produce la interacción social y que corresponden a las concepciones sobre el mundo o las normas de conducta que se desarrollan independientemente de la expresión lingüística.

A partir de lo anterior, entendemos a la narrativa como una forma de conocimiento, que tiene un origen cultural debido a los marcos interpretativos que forman parte de una cultura determinada y con base en los cuales los seres humanos desarrollan sus acciones. Se aprende, entonces, a través de las narrativas que se

desencadenan durante la interacción social, donde no sólo se describen hechos, sino que se expresan valoraciones y se construyen significados. En otras palabras, además de contarse una trama se interpretan las acciones y se construyen realidades sociales, entre los narradores y los escuchas de las historias, dado que en el transcurso de las conversaciones los distintos interlocutores forman parte de la construcción de la historia (Boje, 1991). Así, durante la narración se cuentan sucesos, se hacen apreciaciones personales, se aplican juicios morales dentro de lo que los miembros de una comunidad consideran como legítimo; por ello, destaca Bruner (2006), se negocian significados de forma permanente.

En este orden de ideas, el análisis narrativo incluye la observación de cómo los seres humanos se relacionan entre sí mediante el uso de narraciones y de cómo estas narraciones construyen y reconstruyen significados. Dicho en otros términos, esta interacción social genera marcos de referencia comunes con base en los cuales los individuos significan y resignifican sus realidades sociales y en relación con ello realizan acciones. Por tal razón, como se ha reiterado, las narraciones deben ser interpretadas considerando un contexto sociohistórico y de un marco conceptual determinado. Al respecto, Mumby (1997:18) señala que el análisis narrativo se refiere: “al uso que se hace del lenguaje, partiendo de su naturaleza dialógica y de lo que ello se desprende en torno a la construcción de marcos de referencia comunes en torno a los cuales se construye la realidad social”. Se entiende, en este sentido, al discurso como una forma de interacción social, como un intercambio constante de palabras en torno al cual se construyen y se describen hechos sociales.

Así, el análisis narrativo está enclavado en las tradiciones cualitativas de investigación social; el énfasis recae en interpretar la experiencia vivida de los individuos que se revela a través de las historias que cuentan sobre sí mismos o sobre los demás, con el propósito de analizar cómo se construyen concepciones, descripciones de sujetos o hechos sociales mediante las narraciones que crean los hablan-

tes; es decir, el estudio del uso del lenguaje adquiere un carácter pragmático que se desarrolla en la vida cotidiana de los seres humanos, en las sociedades, en las organizaciones debido a que “el discurso manifiesta o expresa, pero al mismo tiempo moldea las múltiples propiedades relevantes de la situación sociocultural que denomina su contexto.” (Van Dijk, 2008: 28). Lo anterior significa que las narraciones tienen la cualidad de crear acciones concretas, como la definición de fenómenos sociales o la construcción de identidades; esto se ve claramente, por ejemplo, en la definición del concepto de familia o de los roles de género. En un estudio realizado por Langellier y Peterson (1997) se sostiene que la unidad familiar que llamamos familia no es una identidad predeterminada, sino que se construye más bien a través de las distintas estructuras narrativas que expresan los miembros de una familia. Dicho en otros términos, a partir de las historias que se cuentan de padres a hijos, de madres a hijas, de abuelos a nietos etc., se reproducen las definiciones de roles sexuales, los significados de la edad, la naturaleza de las obligaciones familiares, los roles de géneros. Narraciones a partir de las cuales, desde la concepción de la familia monolítica, se desencadenan formas de dominio del género masculino sobre el género femenino (*ibid*). Son las mismas narraciones familiares las que una vez reproducidas de generación en generación someten a las mujeres a la obediencia hacia sus cónyuges.

Así, podríamos mencionar otros ejemplos de aproximaciones que se han hecho estableciendo una relación entre la narración como una forma de interacción social y la creación de identidades; por ejemplo, en torno a la diversidad sexual (Sabsay, 2005), a la discriminación racial (Van Dickj, 1997) o a la explotación laboral (Witten, 1997). Como ponemos inferir a partir de los ejemplos anteriores, las narraciones son mucho más que una secuencia de hechos que se enuncian; son formas cognitivas que promueven marcos de referencia comunes para grupos humanos. No son sólo entretenimiento para las audiencias o escuchas de las historias, son

también formas de persuasión, de generación de conductas, ya que —como anota Van Dijk (1997: 168)— “pueden contribuir a la reproducción del conocimiento, de las creencias, actitudes, ideologías, normas o valores de un grupo o de la sociedad en su conjunto”. En suma, las narraciones constituyen un género discursivo para la reproducción de la cultura y de la sociedad (*ibid*). Formas de reproducción que también se observan al interior de las organizaciones, tema que abordaremos en el siguiente apartado.

Narrativa organizacional

La importancia de las narraciones como dispositivo epistemológico dentro los estudios organizacionales deriva, en opinión de Czarniawska (1997), de la proclividad que tenemos los seres humanos de contar historias. Así, el conocimiento de la narrativa está basado en el supuesto de que nosotros damos sentido a nuestra existencia a través de una secuencia integrada de historias.

¿Cuáles son las narrativas dominantes en cierto tipo de organizaciones? ¿Por qué se privilegian unas narrativas sobre otras? Muchas interrogantes pueden ser resueltas mediante el análisis narrativo debido a que es a través de la narrativa como los actores explican e interpretan su experiencia³. El argumento central es que el análisis narrativo revela los fenómenos de los que se habla en la organización, los cuales son descritos en forma narrativa (Vaara, 2002). Lo anterior porque la narrativa no sólo es una manera de legitimar una explicación, sino que además es el modo más apropiado para representar las acciones y los eventos organizacionales. Se trata, entonces, de las relatos que los propios actores cuentan

³ Para Czarniawska (1997, 1998, 1999) la narrativa organizacional se ha convertido en una corriente multidisciplinaria que procede de ciencias como la lingüística, la teoría literaria, la psicología y la antropología. Surgió de la influencia de las tendencias interpretativas en los estudios organizacionales.

sobre sus acciones y las de los demás, sobre sus propios roles, metas y problemáticas (Czarniawska, 1997); sobre el pasado e incluso sobre las expectativas a futuro (Cunliffe *et al.*, 2004). Así, el análisis narrativo, como una perspectiva dentro del análisis del discurso como interacción social, parte de la premisa de que las realidades sociales son socialmente construidas (Berger y Luckman, 2001). Es decir, derivan de la interacción social que se da de forma cotidiana al interior de la organización. Interacción mediante la cual se logran acuerdos intersubjetivos entre individuos y grupos que logran objetivarse para dar lugar o lo que se percibe como real dentro de una comunidad determinada. Dicho en otros términos, las narraciones son socialmente construidas y reproducidas de tal forma que pueden contribuir a la transmisión del conocimiento, a las creencias, actitudes ideologías, normas o valores organizacionales.

Para entender dicho proceso, indica Czarniawska (1997), se puede hacer una analogía entre la socialización de un niño y la entrada de un nuevo miembro a la organización, dado que el principal conocimiento que se transmite se da de forma narrativa, cuando los integrantes de la organización relatan historias de la misma organización. Es decir, las narraciones capturan la vida organizacional, no sólo como una compilación de hechos, sino como interpretaciones de los sucesos que los investigadores suelen describir.

En otras palabras, el conocimiento se trasmite también mediante narraciones en el interior de la organización; los relatos que se cuentan unos actores a otros contemplan versiones canónicas de los individuos y los grupos, de lo que es esperado, de lo que es apropiado en cada organización, de lo que se considera como una narración válida o legítima para ciertos individuos o grupos.

Las narrativas se convierten en instrumentos cognitivos porque, como expone Jerome Bruner (1997: 159): “la realidad narrativa nos vincula con lo que se espera, lo que se legitima y lo que se acostumbra”; el autor denomina canonicidad

de las narraciones y se refiere a los cánones de comportamiento que cada comunidad o grupo impone de acuerdo con su contexto sociocultural. De esta manera, en las organizaciones y en las sociedades las narraciones moldean las acciones de los seres humanos a partir del sentido que se le atribuye colectivamente a los hechos o acciones sociales. Por lo anterior, se identifica a las narrativas con nociones de autoridad, dado que se convierten en el medio a través del cual las personas justifican y guían sus acciones dentro y fuera de las organizaciones (Cunliffe *et al.* 1997).

Por lo tanto, el interés en la investigación no se centra exclusivamente en las características del lenguaje, sino que también contempla la manera en cómo las historias son introducidas por lo actores en la interacción social, como los escuchas o los hablantes responden, reconstruyen las narraciones y de esta manera crean significados y acciones (Boje, 1991). Es decir, las historias son situadas en sus propios contextos a partir de los cuales son interpretadas. Así, el enfoque teórico metodológico de narrativa organizacional parte de un interés hermenéutico que busca indagar cómo cada comunidad o grupo al interior de la organización puede utilizar diferentes recursos narrativos para describir un mismo evento. De ello se desprende, en opinión de Czarniawska (1997: 20), el carácter interpretativo de las narraciones porque permiten a los investigadores ir en busca del sentido que los actores dan a los procesos organizacionales. En otras palabras, permiten leer o interpretar la experiencia organizacional; son historias que, desde esta perspectiva, deben ser interpretados como textos (Czarniawska: 1997). En el mismo sentido coincide O' Connor (1995), quien sostiene que se entiende fundamentalmente a la narrativa como un recurso analítico que permite indagar los significados compartidos por los actores organizacionales. Esto se basa en el supuesto de que los individuos otorgan sentido a través de narrativas espontáneas a asuntos organizacionales; es decir, se dan entendimientos de los asuntos organizacionales mediante el habla cotidiana,

mientras se escucha o se habla, de esta manera las narrativas se convierten en instrumentos cognitivos (Czarniawska, 1996; Hardy *et al.* 1998)

Aproximaciones metodológicas del análisis narrativo en estudios organizacionales

A partir del interés interpretativo antes mencionado, se han desarrollado varias líneas de investigación dentro de las cuales destacan el simbolismo y cultura organizacional; narraciones como vehículos para la comunicación; aprendizaje organizacional; y narraciones como formas de dominación social (Gabriel, 1998: 85).

Como podemos inferir a partir de lo que se ha planteado hasta ahora, las narraciones deben ser recolectadas dentro de sus propios contextos y tratados como objetos u hechos sociales, como una forma de habla en acción (Hardy *et al.* 1998). Como textos a los que se les dedica atención empírica especial, en un contexto lingüístico y extralingüístico donde estas historias son formadas (Bruner, 1997). Esto significa que las historias son obtenidas a través de la escucha de la interacción social entre los actores que se puede lograr, entre otras técnicas, mediante el análisis conversacional (Potter, 1998); o bien mediante entrevistas semiestructuradas de carácter autobiográfico (Czarniawska, 1997), técnicas a partir de las cuales es posible rescatar el diálogo narrativo entre los actores organizacionales, o entre el investigador y sus entrevistados.

La pregunta que puede surgir ante estos planteamientos es cómo las narraciones adquieren relevancia para las ciencias sociales en general y los estudios organizacionales en particular. La explicación para Czarniawska (1998) deriva de la posibilidad de aceptar la idea de utilizar un lenguaje cotidiano de los seres humanos como un dispositivo epistemológico que permita acceder a las experiencias de vida de los seres humanos. Se captura el lenguaje como dato, se interpreta de acuerdo con marcos de referencia definidos y después se transforma

en lenguaje científico. Hecho que no está libre de debates porque históricamente el tratamiento de las narrativas se adjudica más al terreno de la literatura que al de la ciencia.

En este orden de ideas, el punto de vista tradicional —concretamente en ciencias sociales— es que la ciencia debe concretarse a los hechos, dejando las metáforas y las historias para la literatura, o bien concibiendo a las narraciones como sedimentos de tiempos premodernos y de sociedades orales (Czarniaska, 1998). Sin embargo, esta autora considera que contrariamente a esta creencia popular, la ciencia puede valerse de la literatura para realizar un análisis de formas literarias, como narraciones y metáforas. Esto es, entender a las acciones sociales como tramas o como visiones metafóricas de la realidad; es decir, el análisis literario puede servir para examinar de qué manera los actores organizacionales dan interpretaciones o explicaciones simbólicas de su realidad, lo cual puede enriquecer al dato duro convencional que procede de categorías preestablecidas para la estimación estadística de algún hecho social. En este sentido, Czarniawska coincide con Bruner (1997) con respecto a que las narrativas contribuyen al enriquecimiento del conocimiento derivado de posturas positivistas. Lo anterior se explica porque es la propia voz de los miembros de una organización la que describe los problemas de estudio, en contraste con investigaciones que proceden de una orientación positivista⁴ que se concretan a la descripción de hechos en tanto resultados numéricos y categorías de análisis específicas. A partir de esta perspectiva de narrativa organizacional, la palabra reemplaza al número y produce otra forma de acercamiento científico a través del cual se pueden interpretar esas narra-

⁴ De acuerdo con el positivismo, las historias se tornan a científicas y son consideradas más bien como parte de la literatura o de la tradición oral de los pueblos. A partir de estos parámetros del positivismo lógico en ciencias sociales se declara un silencio narrativo (Gabriel, 1998). Las narraciones en tanto opiniones de los individuos resultan metafísicas y no pueden ser consideradas para el acercamiento científico.

ciones en la búsqueda del sentido que se le atribuye a los procesos organizacionales (Cunliffe *et al.*, 1998). En suma, a través de esta perspectiva se realiza un análisis de la creación de significados compartidos, de la renegociación de significados y de las contradicciones que pueden ser encontradas entre los distintos grupos organizacionales con respecto al problema de estudio (Boje, 1991). De acuerdo con lo anterior, se asume que durante la investigación se colectan e interpretan textos, que son observados a partir de un planteamiento teórico-metodológico determinado.

Con respecto a los procedimientos metodológicos del análisis narrativo aplicado a los estudios organizacionales aún no hay un consenso. Sin embargo, la propuesta de trabajo de campo es fundamentalmente etnográfica sobre todo a partir de la escucha y de la observación directa que permite al investigador involucrarse directamente en las interacciones verbales ya sean habladas o escritas (Czarniawska, 1998)

En el caso de Czarniawska, quien es una de las principales impulsoras del análisis narrativo en estudios organizacionales, su propuesta metodológica tiene como finalidad estudiar lo que ella denomina memoria colectiva del trabajo a través de un análisis literario. Como puede deducirse, el componente principal es su noción de narrativa, la cual debe estar compuesta por los siguientes tres elementos: un estado original, una acción o un evento y un estado consecuente. Esta aproximación retoma la teoría literaria al establecer una analogía entre un nudo de una historia y un problema de investigación por observar; es decir, se trata de analizar algún fenómeno organizacional que puede desarrollarse a manera de historia.

Al respecto la investigadora explica que con base en este planteamiento teórico metodológico los investigadores organizacionales están envueltos en prácticas lingüísticas, pero ello significa más que hablar, se refiere a que constantemente se ha reiterado que los textos son interpretados como acciones. En sus palabras, las

acciones son textos que deben volverse legibles para los investigadores de acuerdo con un marco teórico específico. Así, la misma autora recalca que todas las acciones especialmente institucionalizadas se vuelven textos que deben ser interpretados en sus contextos específicos. Estas acciones a su vez son descritas por los actores organizacionales a través de distintas estructuras narrativas.

Conclusiones

A lo largo de la historia a través de la teoría de la organización y de los estudios organizacionales han existido diversas formas de acercarse científicamente a las organizaciones con una considerable tendencia, desde la práctica administrativa, para realizar análisis de corte positivista con el propósito de resolver problemas prácticos y aumentar la eficacia y la eficiencia organizacional.

Sin embargo, al aplicar enfoques interpretativos como el de narrativa organizacional que se ha planteado en el presente artículo existen otros fenómenos que pueden estudiarse, partiendo del hecho, de que las organizaciones no sólo son sistemas productores de bienes y/o servicios, sino también concibiéndolas como entidades sociales, donde se cuentan historias, se desarrollan mitos, existen valores, creencias, rituales etcétera.

En este sentido, en el análisis del discurso como interacción social, de donde se derivan las propuestas de análisis narrativo, trasciende la concepción tradicional de organización como entidad racional. En contraste, desde esta propuesta se concibe a las organizaciones como comunidades expresivas en la cual se comparten significados (Smircich, 1983).

Desde esta perspectiva el anclaje teórico parte de corrientes posestructuralista en estudios organizacionales donde es frecuente aplicar enfoques multidisciplinarios que derivan de ciencias como la lingüística, sociología, antropología y la

teoría literaria. La propuesta es observar a seres humanos que poseen creencias, valores, identidades y que son influidos por sus respectivos contextos. A partir del contexto, el investigador observa, sitúa a los sujetos y al uso que ellos hacen del lenguaje en escenarios sociohistóricos determinados. Por tales razones, el análisis narrativo tiende a enriquecer las propuestas positivistas porque representa una aproximación más acorde a las acciones sociales, entendiendo a los individuos como seres lingüísticos que se desenvuelven en ámbitos culturales diversos.

En este orden de ideas, los actores organizacionales son los protagonistas de sus propias historias, pero también son influidos por otras narraciones que existen dentro y fuera de las organizaciones. Se trata de recuperar mediante las conversaciones narrativas o de las entrevistas autobiográficas o demás técnicas de recolección de datos, la memoria institucional de las organizaciones (Czarniawska, 1998) con el fin de detectar cuáles son las historias legítimas que definen las realidades organizacionales.

En suma, desde esta perspectiva nos acercamos a la organización como a un texto con el propósito de leer como los actores organizacionales interpretan sus acciones y otorgan significados compartidos a sus experiencias profesionales. Lo que abre sin duda variadas posibilidades sobre todo a partir de una intencionalidad crítica para explorar las diversas subjetividades que subyacen en los macro discursos y que una vez llevado a su perspectiva de microanálisis, que prevalece en las distintas vertientes de análisis organizacional, revelan hechos de los que la ciencia debe dar cuenta, como los fenómenos de explotación laboral, flexibilidad, excelencia. ¿Qué es lo que prevalece en estos discursos? ¿Cómo se narran los actores organizacionales a partir de la influencia de las distintas formas organizacionales?

Dicho en otros términos, la riqueza de la exploración narrativa deriva de su pretensión hermenéutica donde la palabra o el lenguaje se convierten en el centro del análisis. La palabra que no sólo describe secuencias de acción, sino la palabra

que construye y define hechos sociales. Una palabra que edifica, desnuda o revela como se narran los individuos, organizaciones y sociedades.

Bibliografía

- Austin, John L (1991). *Cómo hacer cosas con palabras*, Barcelona: Paidós.
- Bruner, Jerome (1998). *Realidad y mundos posibles*, Barcelona: Gedisa.
- (1997). *La educación puerta de la cultura*, Madrid: Aprendizaje Visor.
- (2006). *Actos de significado: más allá de la revolución cognitiva*, Madrid: Alianza Editorial.
- Barthes, Roland (1996). *Análisis estructural del relato*, México: Editorial Coyoacán.
- Berger, Peter y T. Luckmann (2001). *La construcción social de la realidad*, Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Boje, David M. (1991). "The storytelling organization: a study of story performance in an", en *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36.
- Czarniawska, Barbara (1997). *Narrating the organization. Dramas of Institutional Identity*. EE.UU.: The University of Chicago Press.
- (1998). *A Narrative approach to organization studies*, Oxford: University Press.
- (1999). *Writing Management: organization theory as a literary genre*, Oxford: University Press.
- Contursi, María Eugenia y Fabiola Ferro (2004). *La narración usos y teorías*, México: Grupo Editorial Norma
- Cunliffe, Ann, John T. Luhman y David M. Boje (2004). "Narrative temporality: implications for organizational research, en *Organization Studies*, Vol. 25, No. 2, pp. 261-286.

- Chia, Robert (2000). "Discourse analysis as organizational analysis", en *Organization Science*, Vol. 7, No. 3, pp. 513-518
- De Cock, Christian y Land Christopher Land (2009). "Organization/literature: exploring the seam", *Organization Studies*, Vol. 27, No. 4, pp. 517-535.
- Gabriel, Yiannis (1998). "Same old story or changings? Folkloric, Modern and Postmodern Mutations en David Grant y Tom Keenoy (1998), en *Discourse and organization*, Londres: Sage Publicaciones.
- Gergen, Kennet (1996). *Realidades y relaciones. Aproximaciones a la construcción social*. Barcelona: Paidós.
- Grant, David y Cynthia Hardy (2003). "Introduction: struggles with organizational discourse", en *Organization Studies*, Vol. 25, No. 1 pp. 5-13.
- Grant *et al.* (1998). "Introduction: organizational discourse: of diversity, dichotomy and multidiscinarity, en David Grant, Tom W. Keenoy y Clifford Oswick (comp.) *Discourse and organization*. Londres: Sage Publicaciones.
- Hardy, Cynthia, Lawrence Thomas y Phillips, Nelson (1998). "Talk and Action: Conversation and Narrative in International Collaboration, en Grant, David, Keenoy Tom (1998). *Discourse and organization*. Londres: Sage Publicaciones.
- (2005). "Researching organizational Discourse", en *International Studies of Management and Organization*, Vol. 31, No. 3, pp. 25-47.
- Langellier, Kristin M. y Eric. Peterson (1997). "Narrativa y cultura de obediencia en el lugar de trabajo", en *Narrativa y control social: perspectivas críticas*, Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Mumby, Dennis K. (1997). "Introducción: narrativa y control social", en Dennis K. Mumby, *Narrativa y control social: perspectivas críticas*, Buenos Aires: Amorrortu Editores.

- (1997). "Introducción: narrativa y control social", en Dennis K. Mumby, *Narrativa y control social: perspectivas críticas*, Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Ochs, Elionor (2008). "Narrativa", en Teun A. Van Dijk, *El discurso como estructura y proceso*, Barcelona: Gedisa, pp. 271-304.
- Potter, Jonathan (1998). *La representación de la realidad. Discurso retórica y construcción social*. Barcelona: Paidós.
- Sabsay, Leticia (2005). "Representaciones culturales de la diferencia sexual figuraciones contemporáneas" en Leonor Arfuch (comp.), *Identidades sujetos y subjetividades*, Buenos Aires: Prometeo libros.
- Sapir, Edward (2004). *El lenguaje*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Smircich Linda (1983). "Concepts of culture and organizational analysis", en *Administrative Science Quarterly*, Vol. 28.
- Vara, Eero (2002). "On discursive construction of succes/failure in narratives of post merger integration", en *Organization Studies*, Vol. 23, No. 2, pp. 211-248.
- Van Dijk, Teun A. (1997). "Historia y racismo", en Dennis Mumby (comp.), *Narrativa y Control Social*. Buenos Aires: Amorrortu Editores, pp. 163-188.
- (2008). "El discurso como interacción en la sociedad" en Teun A. Van Dijk (comp.), en *El discurso como interacción. Estudios sobre el discurso II. Una introducción multidisciplinaria*, Barcelona: Gedisa, pp. 19-66.
- Witten, Marshall (1997). "Las historias de la familia como estrategia de control social", en Dennis K. Mumby, en *Narrativa y control social: perspectivas críticas*, Buenos Aires: Amorrortu Editores.

El arte, la técnica y la ciencia en la administración

La disyuntiva de la naturaleza de la administración

*Luis Antonio Cruz Soto**

Es común encontrar en los textos que abordan el estudio de la administración una indefinición en torno a su naturaleza al catalogarla como una ciencia, una técnica o un arte, incluso hay autores que han llegado a asumir que es una combinación de las tres. Estos debates y las aseveraciones que van acompañadas a ellos, muy loables en el esfuerzo de precisar el significado del fenómeno administrativo, son el reflejo de la imprecisión explicativa con la que se suele referirse a la administración. Definir la naturaleza de la administración nos permitirá dar razón de su significado y, al mismo tiempo, distinguir la técnica administrativa de la teoría administrativa, lo cual constituye una necesidad de cualquier disciplina para identificar su naturaleza de estudio.

Este trabajo responde a estas inquietudes explicativas en torno al fenómeno administrativo, a la posibilidad de incorporar elementos de análisis que contribuyan a definir el significado de la administración a partir de una disquisición muy somera de lo que comprendemos por arte, técnica y ciencia. Cada uno de estos conceptos guarda un nivel de complejidad mayor con el que se utilizan comúnmente en los textos de administración, pero no es nuestra intención realizar un estudio minucioso de ellos, sino de abordarlos en la dimensión que nos permita dar mayores elementos de explicación para dilucidar a qué nos referimos cuando hablamos de la naturaleza de la administración.

* Investigador, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México.

La posibilidad de abordar el estudio de la administración desde el ámbito propio de la filosofía —pues la necesidad de precisar su naturaleza responde al espacio del quehacer filosófico— representa una oportunidad para definir los alcances de explicación en esta disciplina. Este ensayo pretende contribuir al debate en torno a la epistemología de la administración, lo que implica, entre otras cosas, tratar de delimitar los espacios de discusión que concurren en la práctica y en la teoría administrativa. Aun cuando sabemos que la naturaleza misma de esta disciplina se orienta en mayor medida por su contenido práctico, esto no puede constituir una razón válida para cancelar la posibilidad de asumir una epistemología administrativa o a reconocer una ciencia de la administración, pues toda disciplina aspira a conformar un cuerpo de conocimientos teóricos que hagan posible su desarrollo conceptual. El motivo de estas reflexiones tiene su punto de partida en el texto “Administración: ¿ciencia, técnica o arte?” de Bernardo Kliksberg (1990: 29-42), el cual nos servirá para abordar el objetivo de este trabajo que consiste en reflexionar sobre los conceptos de ciencia, técnica y arte en la administración, con el fin de definir las bases de estudio para establecer la distinción entre la práctica y la teoría administrativa.¹

La ciencia en la administración

Diversos autores han definido a la administración como una ciencia, una técnica y un arte,² y entre ellos no parece haber mayor preocupación por establecer un análisis conceptual lo suficientemente claro para demostrar que estas tres dimensiones efectivamente puedan contribuir al esclarecimiento del significado de la adminis-

¹ El análisis de ambas dimensiones de estudio ha sido abordado de una manera más amplia por Juan Manuel Silva Camarena (2003) y por Claudia Padrón Martínez (2002).

² *Vid.* Koontz y Weihrich (1991), Terry (1972), Fernández Arena (1991), Reyes Ponce (1990), entre otros.

tración. Entre los autores que han definido a la administración como una ciencia se encuentran Harold Koontz y Heinz Weihrich, George Terry, Javier Laris Casillas, José Antonio Fernández Arena o Agustín Reyes Ponce, quienes han señalado que la administración es una ciencia porque es un conocimiento organizado (Koontz y Weihrich, 1991: 11) o que sigue un razonamiento científico (Fernández Arena, 1991: 107) que puede ser utilizado en la práctica administrativa (Terry, 1972: 47; Koontz y Weihrich, 1991: 11 y 16). Otro teórico de la administración que se ha ocupado de estos temas en torno a su carácter científico es Herbert Simon, quien señala que las ciencias de la administración se ocupan puramente de las proposiciones fácticas (1979: 239) al considerar que las “ciencias fácticas” pueden ser consideradas prácticas o teóricas, distinguiéndolas de su contenido ético (1979: 235); para Simon, una ciencia administrativa puede tomar el significado “teórico” o “práctico” cuando atienden a una forma puramente descriptiva, como es el caso de las teóricas, y son prácticas cuando “han sido primariamente seleccionadas por su utilidad para derivar un imperativo de otro”, expuesto de la siguiente forma, a manera de enunciado: “Para crear tal estado de cosas, es preciso hacer esto y esto” (1979: 235). En suma, para Herbert Simon las proposiciones acerca de la administración pueden ser descripciones de la manera como los seres humanos se comportan en los grupos organizados, a lo que este autor dio en llamar la sociología de la administración; en tanto una ciencia práctica de la administración consiste en establecer proposiciones sobre cómo se comportarían los hombres si desearan que su actividad llegase a la máxima consecuencia de los objetivos administrativos con medios escasos (1979: 239-240).

Con el breve análisis que hemos esbozado en las líneas anteriores con respecto al carácter científico de la administración nos damos cuenta de que hay una inexactitud por definir a esta disciplina como ciencia; el debate que se ha dado en el terreno de la filosofía en el sentido de considerar la practicidad de la ciencia,

queda de manifiesto en la posibilidad de definir a la administración como una ciencia. Sin pretender incorporarnos en el debate filosófico de la naturaleza de la ciencia, asumimos, por nuestra parte, que ésta no postula, como su principio fundamental, su contenido práctico, pues lo que define el conocimiento científico es la explicación. En este sentido, el conocimiento científico de la administración no necesariamente tiene que tener una repercusión en la práctica administrativa, ni estaríamos de acuerdo, como lo indica Simon, que exista una ciencia práctica, lo que en la actualidad se conoce como la tecnociencia, término que denota la razón instrumental y lo que puede hacer la ciencia con la técnica o la técnica con la ciencia.

Para hablar de ciencia de la administración nos quedamos con la definición que da Simon de la ciencia teórica, la cual consiste en definir el hecho administrativo que es propio del comportamiento humano en las organizaciones, y que este autor denominó como la sociología de la administración. Si bien la intención de este trabajo no consiste en realizar un análisis exhaustivo en torno al significado de la ciencia en la administración debido a que ello requeriría un mayor desarrollo conceptual, por el momento diremos que lo que se ha dado en llamar la ciencia de la administración tiene que referirse a la explicación de la realidad administrativa, capaz de establecer regularidades de comportamiento, como sucede con la división de funciones, donde la consecución de objetivos colectivos obedece necesariamente al trabajo común que provee el esfuerzo individual mediante la organización de actividades, lo cual se encuentra sustentado teóricamente en el pensamiento de Platón y Aristóteles, y en la sociología de Durkheim y Weber, entre otros; se trata de identificar principios explicativos de la realidad, independientemente de las causas y consecuencias prácticas de esa explicación, de modo que el vínculo que se establece entre el conocimiento científico y la práctica administrativa no es del todo clara. Koontz y Weihrich (1991: 11) sostienen que “[...] los gerentes pueden trabajar mejor utilizando el conocimiento de la administración”, y señalan que este cono-

cimiento es lo que constituye una ciencia, de manera que, indican, “el conocimiento organizado en que se basa la práctica se puede considerar como una ciencia”. Asimismo, Terry (1972: 47) afirma que “El desarrollo de la ciencia de la administración puede incluir, e incluye, el conocimiento acerca de la aplicación de la administración”.

Es evidente que el administrador trabaja mejor si utiliza los conocimientos propios de la administración, incluso constituye un imperativo de la práctica administrativa el que el administrador cuente con los conocimientos propios de su profesión para la realización de su función; asimismo, también es claro que el conocimiento científico puede proveer de elementos de análisis para mejorar la práctica administrativa, aun cuando sostengamos que su finalidad no es el de la utilidad. Sin embargo, el conocimiento que aplica un administrador no necesariamente es conocimiento científico, como parecen afirmar Koontz y Weihrich, pues debemos diferenciar el conocimiento que es necesario para la práctica administrativa de los conocimientos que tiene por objeto la explicación de la realidad; por ejemplo, el poseer conocimientos para la realización de un análisis de puestos o la elaboración de la nómina o de un manual de procedimientos no quiere decir que sea un conocimiento científico, más bien se trata de un conocimiento práctico propio de la profesión administrativa que sirve para la resolución de problemas administrativos. Lo que tratamos de decir es que la práctica administrativa puede realizarse sin el conocimiento científico, aun cuando sostenemos que el avance de la profesión tiene que ver con el avance del conocimiento de la ciencia administrativa, pues con éste es posible aspirar a un mejor conocimiento de la forma en que se administra, lo cual es propio de la técnica.

Pensamos que existe una confusión en la teoría administrativa entre el significado del conocimiento técnico y el conocimiento científico. Quien es considerado como el padre de la administración, Frederick Winslow Taylor, acuñó la idea de

considerar a la técnica administrativa como un conocimiento científico, esto fue un elemento determinante para considerar el pensamiento de este autor como el precursor de la llamada Escuela de la Administración Científica. Taylor señala en su obra *Principios de la administración científica* que “los diversos métodos e instrumentos utilizados en cada elemento de cada oficio hay siempre un método y un instrumento que son más rápidos y mejores que cualquiera de los demás. **Y este mejor sistema y este mejor instrumento no puede descubrirse o crearse más que por medio de un estudio o un análisis científico de todos los procedimientos e instrumentos en uso**, junto con un estudio de tiempo y movimiento que sea preciso y minucioso” (1971: 31).³ Taylor supone que la sistematización del trabajo administrativo es una cualidad del *análisis científico*, que en ningún pasaje de su libro explica suficientemente el contenido de la supuesta racionalidad científica. Evidentemente que Taylor alude a la cuestión científica desde la perspectiva de la racionalidad administrativa, explicada por medio de la racionalidad instrumental de medios y fines, pero sin considerar, en ningún momento, la explicación de la realidad administrativa, por lo que su denominación de la *administración científica* no sugiere el menor contenido epistemológico más que la mecanización del trabajo administrativo.

Kliksberg (1990: 37) señala que la definición de la práctica administrativa en Taylor está orientada por la técnica, en la forma de un conjunto de normas de operación; también indica que las organizaciones, como todos los fenómenos del mundo natural y social, encauzan su comportamiento dentro de determinadas regularidades. Efectivamente, la caracterización de una disciplina científica es la posibilidad de explicación de una regularidad, que es lo que definiría el grado de científicidad de la ciencia administrativa. Por ejemplo, la forma de comportamien-

³ Subrayados nuestros.

to que asumen los individuos ante diversos ordenamientos de la autoridad dentro del ámbito propio de la organización; en este caso se establece una regularidad de explicación, susceptible de explicarse racionalmente. En este sentido, se podría *utilizar* esta explicación para que la autoridad, con ese conocimiento, asumiera un tipo de comportamiento frente a los dominados.

Si bien el objeto de la teoría es propiamente explicativo, también es cierto que este conocimiento sirve a la práctica administrativa para identificar regularidades de comportamiento administrativo, con el fin de que los sujetos actúen en consecuencia. Sostenemos que la administración es eminentemente práctica o técnica, pero eso no quita la posibilidad de ser explicada teóricamente, lo que implica la posibilidad de asumir una ciencia de la administración, sin quitarle su contenido práctico, de modo que la ciencia de la administración y la técnica administrativa son dos vertientes de estudio en la naturaleza administrativa. Podemos afirmar que para administrar no se requiere, necesariamente, de la teoría, pues el objeto de ésta es fundamentalmente la explicación, en todo caso puede tomar elementos de sus descripciones para ejercer la práctica administrativa. Sostenemos que la administración es una técnica, pero requiere de su dimensión teórica para poder identificar un objeto de estudio con el fin de definir la naturaleza de la práctica administrativa.

La técnica y la naturaleza administrativa

Hemos señalado que la administración es de naturaleza práctica susceptible de explicarse científicamente. En sus términos más comunes, una disciplina práctica está referida a una cuestión técnica, esto es, a la posibilidad de *hacer algo*, a la habilidad que posee una persona para realizar una actividad. El término proviene del griego *téchnē* (*téjne*) y quiere decir, textualmente, arte, y la definición de técnica co-

mo arte tiene que ver con el empeño y pericia que dispone un individuo para emprender una tarea, de modo que una técnica, en su definición etimológica, está determinada por la creación, lo que ahora entendemos por artesanía, en donde el hombre plasma parte de su ser, cuando la elaboración de los objetos tiene que ver con su sentido artístico y no comercial. Ferrater Mora (2001: 246-247, *s.v. arte*) señala que en el origen del término *téjne* significa arte, en particular el arte manual, industria u oficio: alguien tenía arte por tener una habilidad particular y notoria. En su sentido etimológico, la *téchn* (*téjne*) consiste en la posibilidad de que los hombres desarrollen una habilidad que es propia.

Aristóteles en la *Ética Nicomáquea*⁴ hace una distinción entre los diferentes saberes, que denomina como las virtudes intelectuales,⁵ las cuales responden a la parte racional del alma. Entre ellas, el arte (*téchn*) se distingue de las otras cuatro —la ciencia, la prudencia, la sabiduría y el intelecto— en que es un estado de capacidad para hacer algo, siempre que implique un estado de razonamiento verdadero, es decir, un método. El arte, siguiendo a Ferrater Mora (2001: 247), no trata de lo que es necesario, tampoco de la acción, sólo hace alusión a la producción. Con ello, ya podemos ver una distinción del arte con respecto al significado de la técnica —como el sentido común nos indica que es: un procedimiento para realizar algo, no sólo para formar un objeto, sino para realizar una acción—, pues el arte puede comprenderse como creación, que es el sentido original del término producción. Si bien con esto aún no podemos determinar una distinción etimológica clara entre arte y técnica, en este trabajo entenderemos por técnica, siguiendo a Ferrater (2001: 3450, *s.v. técnica*), “una habilidad mediante la cual se hace algo (generalmente, se transforma una realidad natural en una realidad “artificial”). La *téchnē* [*sic*] no es,

⁴ VI, 3, 1139b, 15 y ss.

⁵ El arte (*téchn*), la ciencia (*e1pisth'mh*), la prudencia (*frónhsiV*), la sabiduría (*sofía*) y el intelecto (*nou<V*).

sin embargo, cualquier habilidad, sino una que sigue ciertas reglas. Por eso *téchne* [sic] significa también “oficio”. En general, *téchne* [sic] es toda una serie de reglas por medio de la cuales se consigue algo.”

La técnica es, pues, un saber hacer, que ya no corresponde con la actividad creadora del espíritu, como es el arte, sino con una actividad por realizar siguiendo un procedimiento, de manera que la administración, en su sentido práctico, es una técnica porque persigue una acción bajo determinadas reglas, la cual no tiene por fin la creación, sino la realización de una actividad. Agustín Reyes Ponce (1990: 27) ha definido a la administración como una técnica, porque “busca lograr resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas que integran una empresa”, mediante un conjunto sistemático de reglas, añade Fernández Arena (1991: 109), “en las formas de estructurar y operar un organismo social”.

Para Koontz y Weihrich (1991: 16) las técnicas son formas de hacer cosas, métodos para lograr ciertos resultados, lo cual coincide, en parte, con lo que es la administración, pues el carácter funcional de la práctica administrativa tiene que ver con la estipulación de la forma más eficiente en que se realizan las actividades; sin embargo, pensamos que la definición de técnica también tiene que ver con las habilidades propias que asume el administrador o la autoridad para ejercer cierta influencia sobre los individuos a su mando, lo cual hace referencia a la definición de arte en la administración que hemos revisado someramente y que posteriormente estudiaremos. El concepto de técnica que advierte Bernardo Kliksberg nos da la pauta para comprender mejor el significado de la técnica en la administración, el cual define de la siguiente manera: “El conocimiento técnico pertenece a [...] la transformación de la realidad mediante una relación de carácter normativo con los fenómenos que la componen. Se trata de obtener determinadas modificaciones en las cosas, o determinado comportamiento de los individuos” y añade: “La ciencia explica determinada realidad. La técnica se propone transformarla, pe-

ro sólo podrá operar sobre ella de modo eficiente si parte de la comprensión de la naturaleza, [su] dinámica de funcionamiento, [y sus] interrelaciones” (Kliksberg, 1990: 32). Así, pues, la administración, entendida como técnica, establece mecanismos de acción para la realización de una actividad, como puede intuirse en los procedimientos administrativos o en las relaciones que se establecen entre los individuos, en el entendido de que quien conforma una organización obedece a un objetivo común de funcionamiento, lo cual necesariamente es propio de la práctica administrativa, sustentada en la técnica, aun cuando reconocemos la complejidad que representa comprender las relaciones humanas.

La técnica se refiere a la descripción racional para cumplir una función; su fin consiste en sugerir la manera en que se realiza una actividad y la forma en que se efectúa, mediante los conocimientos propios de una profesión, con el objeto de utilizar de la mejor manera los recursos disponibles, incluyendo la coordinación y el establecimiento de líneas de mando y/o de comunicación, por ejemplo. Lo que predomina en la técnica es el procedimiento y la forma de emprender una tarea de manera coordinada. Si habría que establecer una relación entre la técnica y la ciencia, la explicación científica serviría a la técnica como parámetro de actuación para emprender una acción; esto es, como principio sobre el que parte la actividad para actuar en consecuencia, sin que ello signifique que la ciencia tenga esa finalidad, como indica Agustín Reyes Ponce (1990: 25): “las reglas y los instrumentos administrativos, ciertamente se fundan en principios como los de la especialización, de la unidad de mando, del objetivo, de la coordinación, etc.”. En todo momento, administrar significa emprender una actividad, con lo que el fenómeno administrativo es propio de la técnica, como la hemos definido en este trabajo.

La falsa concepción del arte en la administración

Para Reyes Ponce la administración busca la obtención de resultados de máxima eficiencia en la coordinación de los recursos, y sólo a través de ella se puede aspirar a la máxima eficiencia o aprovechamiento de los recursos materiales como el capital, las materias primas o la maquinaria; y señala que un buen administrador es bueno por sus cualidades y las técnicas que posee para coordinar todos los elementos disponibles en las organizaciones en la forma más eficiente (Reyes Ponce, 1990: 19). Quien administra tiene la pericia y el conocimiento técnico para realizar la función de administración, esta aseveración se ha interpretado, por quienes escriben sobre la administración, como un arte. En este sentido, se supone que la posibilidad de poseer cualidades y técnicas hacen del administrador un artista, y si, además, posee el conocimiento propio de sus tareas se considera como un científico; es evidente que el poseer cualidades y realizar bien una función, por más complejas que sean, no hacen de las personas artistas, y mucho menos el tener conocimientos acerca de su profesión no hace del administrador un científico. De alguna u otra manera, todo individuo, al emprender una acción, hace uso de sus cualidades y de sus técnicas, así como de sus conocimientos, lo cual no implica la posibilidad de producir cosas artísticas, sino que es una condición propia del hombre para realizar una actividad, es decir que las cualidades son inherentes al ser del hombre, como el ojo posee la cualidad de ver.

Entre los autores que señalan a la administración como un arte —como Terry, Laris Casillas, Fernández Arena, así como Koontz y Weihrich— parece haber un consenso entre ellos de que el arte en los administradores se manifiesta en la aplicación de sus conocimientos con destreza porque organizan y utilizan el talento humano (Terry, 1972: 47), y porque tienen la habilidad para dirigir “los elementos humanos, así como disponer de los materiales en forma productiva para la con-

secución de un objetivo común” (Fernández Arena, 1991: 107, *apud* Francisco Javier Laris Casillas). Asimismo, Fernández Arena (1991: 107) indica que la administración es un arte porque quien administra o dirige aplica sus conocimientos, experiencia, intuición y habilidad para conducir los elementos humanos, así como disponer de los materiales en forma productiva para la consecución de un objetivo común. Koontz y Weihrich (1991: 11) resumen que el sentido artístico de las actividades administrativas es el resultado de la práctica administrativa. Una mayor explicación en torno al significado del arte en la administración nos lo da George Terry al señalar lo siguiente:

“También existe el arte de la administración. El significado de arte es *lograr un resultado que se desea mediante la aplicación de la destreza*. Es decir, el arte tiene que ver con la aplicación del conocimiento o ciencia, o de la pericia en la ejecución. Esto es especialmente importante en la administración, debido a que en muchos casos es necesaria mucha creatividad y destreza en la aplicación de los esfuerzos administrativos para alcanzar los resultados deseados. La administración es una de las más creativas de todas las artes. Es el arte de las artes, porque organiza y utiliza el talento humano.” (1972: 47)⁶

La explicación que nos da Terry con respecto al significado del arte en la administración se podría entender mejor como la técnica o las técnicas que posee el administrador para dirigir u organizar las actividades, es decir, habilidades con las que cuentan los hombres para emprender una acción. El hecho de organizar y utilizar el talento humano no significa que debamos entenderlo como artístico, sino como la habilidad con la que cuentan los hombres para emprender las acciones con el fin de resolver problemas administrativos. Ahora bien, si bien es cierto que la creatividad define el arte, no por eso debemos considerarla así en la administración, pues lo que hacemos en la administración es poner en práctica la pericia para realizar las acciones, cuyo fin principal es la resolución de problemas prácticos. La habilidad para administrar no puede constituir más arte que la mera posibilidad

⁶ Subrayados en el original.

de poseer habilidades y aplicarlas a la solución de problemas administrativos, independientemente de su sentido artístico: se trata de alcanzar la eficacia, incorporando la técnica administrativa, el conocimiento y las habilidades que son propias del administrador, pero esto no significa que sea una habilidad artística, se trata, más bien, de una habilidad técnica.

No es propio definir a la administración como una actividad artística, en la interpretación de los autores a los que hemos hecho referencia. Es claro que el arte en la administración, como lo hemos visto, no guarda ninguna relación con la idea actual del arte, como expresión espiritual del hombre en donde se manifiesta la creación humana de lo bello; sin embargo, si nos atenemos a la raíz etimológica del término "técnica", como *téchnē* (*téjne*), entonces diríamos que la técnica y el arte son sinónimos, pues entre los griegos se pensaba que quien poseía la técnica tenía la habilidad y la *poiēsis* (*poíesis*), esto es, la creatividad de la actividad a partir del sentido placentero de la acción, capaz de recrear la espiritualidad de los actos (Ferrerer Mora, 2001, *s.v. arte*).

La doble dimensión de la palabra griega *téjne* no sólo es el nombre para el hacer y el saber hacer del obrero manual, como señala Martin Heidegger (1994: 15), sino también para el arte, en el sentido elevado, y para las bellas artes. En este sentido, el saber hacer y la actividad creadora del espíritu sólo puede entenderse en el ámbito de la acción que es placentera al alma, esto es, que responda a la satisfacción personal de los individuos, acompañada de la pericia en la realización de la actividad; ahora bien, si la administración también es un arte, de acuerdo con lo que hemos expuesto, entonces el sentido del trabajo administrativo deberá estar en consonancia con lo que se manifieste por el ser del hombre y no únicamente por la capacidad de hacer, porque si la interpretación del arte en la administración la ubicáramos a partir de esta última aseveración, entonces estaríamos hablando de la actividad puramente procedimental de la función administrativa.

Pensamos que la administración no guarda ninguna relación con lo artístico; sin embargo, podríamos apelar a este adjetivo si el trabajo administrativo —la acción de administrar— se resumiera en términos del sentido original del término técnico, en el que el valor de las acciones fuera el resultado de una forma de vida, capaz de expresar la imagen creativa del hombre y su sentido placentero, y no como se interpreta el arte en la administración como la pericia del hombre para hacer más eficiente a la organización. La técnica, entendida como arte, trascendería lo meramente material y se ubicaría en el ámbito de la espiritualidad de los individuos en la posibilidad de ir más allá de la pura realización de las tareas. Esto implicaría asumir al trabajo, incluido al trabajo administrativo, dentro de una idealidad, pues significaría entenderlo como parte de la esencia de lo humano, donde el hombre es capaz de hacer algo más que una cosa: se trataría, más bien, de construir una obra, la obra que es inherente a cada quien.

Reflexiones finales

Para los autores que exploran la naturaleza de la administración, ésta es una ciencia porque se trata de un conocimiento sistemático, susceptible de aplicarse en la práctica administrativa; de igual manera, la administración es una técnica porque los métodos que emplea permiten la solución de problemas; y, finalmente, la administración es un arte porque utiliza los recursos y el talento humano en forma creativa.

La exposición que hemos hecho sobre la ciencia, la técnica y el arte en la administración nos da la pauta para afirmar que es posible asumir una ciencia de la administración y comprender el significado de la técnica administrativa como dos dimensiones divergentes para el estudio de esta disciplina, por lo que no tenemos mayor objeción en considerar a la administración como una ciencia, suscep-

tible de ser explicada racionalmente, y como una técnica, en la que se estipulan una serie de parámetros para la realización de las actividades administrativas. Sin embargo, las dudas surgen a partir de la posibilidad de que la administración pueda considerarse como un arte, pues lo artístico, como se concibe actualmente —y no como sucede con el término griego *téchnē*, en el que la técnica y el arte eran considerados como uno solo debido a que el hombre que poseía la técnica tenía la habilidad y la *poiēsis* (*poiesis*) (Heidegger, 1994), esto es, la posesión creativa de la actividad, lo que implicaba asumir el sentido placentero de la acción, capaz de recrear el sentido espiritual de los actos—, se comprende como una posibilidad de evidenciar la creación humana a partir de la expresión espiritual, en la mayoría de los casos, al margen de su funcionalidad material o técnica; en este sentido, la administración no guardaría ninguna relación con lo artístico, a menos de que esas expresiones fueran el resultado de una conducta concebida en términos del sentido original del término *téchne* (Ferrater Mora, 2001, *s.v. arte*), en el que el valor de las acciones fuera el resultado de una forma de vida capaz de expresar la imagen creativa del hombre —como el propio Kliksberg lo manifiesta al señalar que “La actividad artística trata de trascender el nivel de la mera utilización en la relación del hombre con los hombres y con el medio. **Trata de llegar a las esencias, y de rescatar la belleza y el sentimiento**” (Kliksberg, 1990: 34).

Es evidente que el empleo creativo de los recursos o las habilidades que poseen los administradores para el cumplimiento de sus tareas, como señalan Koontz y Weihrich, Terry, Laris Casillas y otros, no obedece a la manifestación espiritual de lo humano en donde se expone la belleza creativa, como puede ser una escultura, una pintura o una pieza musical, como bellas artes, sino que es una consecuencia de la pericia de los administradores para la realización de las tareas que le son propias, y que en buena parte es una consecuencia de los conocimientos técnicos y de la habilidad para dirigir los esfuerzos individuales a un objetivo común, pues si

nos referimos a la aplicación del conocimiento estamos aludiendo a técnicas y habilidades con las que cuentan los hombres para la ejecución de una actividad, para resolver problemas prácticos, porque si se tratara de la realización de una tarea artística no estaría referido a la administración, sino a las bellas artes. Aun cuando reconocemos la complejidad que representa la dirección del elemento humano, no por eso podemos decir que sea catalogado como un arte, en el sentido señalado por los autores antes mencionados.

En suma, la ciencia de la administración alude a cuestiones explicativas en la resolución de problemas teóricos y no prácticos, lo que implica un ámbito de significado que es propio de la teoría administrativa. Asimismo, la habilidad para administrar no puede constituir más arte que la propia posibilidad de poseer la habilidad y aplicarla a la solución de problemas administrativos, independientemente de su sentido artístico: se trata de alcanzar la eficacia en la administración, incorporando la técnica administrativa, el conocimiento y las habilidades que son propias del administrador, pero esto no significa que sea una habilidad artística, se trata de una habilidad técnica, con lo que asumimos el carácter práctico de la administración.

Bibliografía

Fernández Arena, José Antonio (1991). *El proceso administrativo*, 2ª. ed., México: Diana.

Ferrater Mora, José (2001). *Diccionario de filosofía*, Barcelona: Ariel.

Heidegger, Martin (1994). "La pregunta por la técnica", en *Conferencias y artículos*, tr. Eustaquio Barjau, Barcelona: Odós.

Kliksberg, Bernardo (1990). *El pensamiento organizativo. De los dogmas a un nuevo paradigma gerencial*, Buenos Aires: Tesis.

- Koontz, Harold y Heinz Weihrich (1991). *Elementos de administración*, tr. Julio Coro Pando, 4ª. ed., México: McGraw Hill.
- Padrón Martínez, Claudia (2002). "Administración, ciencia, técnica y tecnología", en *Contaduría y Administración*, abril-junio, No. 205, pp. 27-35.
- Reyes Ponce, Agustín (1990). *Administración de empresas. Teoría y práctica*, México: Limusa.
- Silva Camarena, Juan Manuel (2003). "La administración: entre la profesionalización y la cientificidad", en *Contaduría y Administración*, octubre-diciembre, No. 211, pp. 9-15.
- Simon, Herbert (1979). *El comportamiento administrativo*, Buenos Aires: Aguilar.
- Taylor, Frederick Winslow (1971). *Principios de la administración científica*, tr. Ramón Palazón, 10ª. ed., México: Herrero Hermanos.
- Terry, George R. (1972). *Principios de administración*, tr. Alfonso Vasseur Walls, México: Continental.

El control laboral en la organización contemporánea

Espacio de dominación y negociación

*Anahí Gallardo Velázquez**

Introducción

El tema del control organizacional, en general, y del control laboral, en particular, ha sido dimensión recurrente en las investigaciones, tanto teóricas como empíricas, que se llevan a cabo en el ámbito de la administración. Al parecer el interés se sustenta en la necesidad de mitigar la incertidumbre organizacional, manifiesta en la propia dinámica de las organizaciones, debido a la heterogeneidad de sus actores, intereses, recursos y contextos; por ejemplo, trabajadores y empleadores con objetivos antagónicos y recursos disímiles (materiales y simbólicos) que entran en tensión al interactuar entre sí.

Esto se acentúa en la organización contemporánea, donde se estrechan las distancias y los tiempos, apoyada por las tecnologías de la información y la comunicación, lo que hace más expedita la comunicación entre sus actores; empleadores, trabajadores, consumidores, proveedores, competencia, Estado, y dada la diversidad de intereses y asimetrías entre ellos, la interacción se torna más compleja, incrementando la incertidumbre organizacional y, por ende, la necesidad de implementar estrategias de control que la mitiguen.

* Profesora-investigadora, Departamento de Administración, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.

De ahí el objetivo de este trabajo es caracterizar el proceso de control laboral, que tiene lugar en la organización capitalista contemporánea; para ello se reconoce la presencia del control jerárquico y del control concertado, este último al parecer el más utilizado al implementarse políticas de flexibilidad laboral, que requieren del trabajador un mayor involucramiento o compromiso (léase sumisión) para el cumplimiento de los objetivos empresariales.

Cabe señalar que este tema ha recorrido un camino también complejo, tanto por concurrencia de diferentes disciplinas a su estudio: administración, ingeniería, psicología, economía, sociología, antropología, filosofía, etc., como por las diferentes perspectivas teóricas y metodológicas que se adoptan: positivismo, constructivismo o su mediación. Por lo tanto, su conocimiento se ha enriquecido y sigue en construcción y debate.

Aquí se consideran algunas de las investigaciones que conceptualizan el proceso de control laboral formando parte del ejercicio del poder que tiene lugar en la organización contemporánea, se toma en cuenta la visión weberiana, se recuperan hallazgos de la teoría organizacional, así como de estudios postestructuralistas, lo que permite caracterizar el fenómeno de manera integral a través de tres apartados del ensayo: el contexto socioeconómico y lo organizacional, el poder y el orden organizacional y la evolución del control laboral.

El contexto socioeconómico y lo organizacional

Al revisar el contexto social, económico y político, de gran parte del siglo XX, se observa que éste se ve mediado por la lógica de la modernidad, por la preeminencia de la razón instrumental, cuyo objetivo plantea la necesidad de lograr la eficiencia; maximizar la producción, minimizar los costos en todos los órdenes de la

vida social y que de alcanzarse prometía no sólo el progreso material, sino también la felicidad.

Para ello se comprometía a las personas a seguir una vida de orden y disciplina, de producción creciente, bajo las normas y valores institucionales de corte autoritario. Fue así que se transitó, económicamente hablando, de una era agraria, sustentada en la tradición y en el respeto del hábitat, a una era de gran crecimiento industrial, llena de leyes y procedimientos racionalizadores y optimizadores, pero carente de valores, de solidaridad o de corresponsabilidad para el cuidado del otro. Sociedad moderna capitalista que en el último cuarto del siglo XX se ve alcanzada por crisis recurrentes: económicas, sociales, políticas y ambientales con la perentoria necesidad de transformación institucional y organizacional.

En ese contexto, el paso de la sociedad industrial a la llamada sociedad postindustrial o era de la información¹ presenta cambios en varios niveles (estructurales y superestructurales) que hoy están transformando la dinámica social; por ejemplo, cambia lo que se produce, cómo y con qué se produce, pero sobre todo, se transforma la forma de vida social, más interrelacionada en tiempo y espacio con el apoyo de las tecnologías de la información y comunicación contemporáneas (TIC).

Esto se refleja en el nivel organizacional, pues emergen nuevos modelos y estrategias para atender a las organizaciones en un mundo globalizado, un mundo en red, caracterizado por la heterogeneidad de sus actores e intereses, el cambio

¹ Bell (1973), citado por Hatch (1997), señala que mientras “[...] las sociedades industriales se organizan alrededor del trabajo para la producción de bienes, la sociedad postindustrial se organizará alrededor de la creación de conocimiento y del uso de la información, así la sociedad postindustrial estará formada y definida según los métodos que utilice para adquirir, procesar y distribuir información, elementos que se han innovado gracias a la aparición del computador. El énfasis que se le da a la información ha llevado a algunos, incluyendo a Bell, a bautizar este período "Era de la Información", y a predecir un incremento en el sector servicios y una reducción en la industria manufacturera, además, que los técnicos y los profesionales; trabajadores del conocimiento, reemplazarán a los dueños del capital como los miembros más poderosos de la sociedad.” (Hatch, 1997: 24)

continuo, la complejidad y la mayor incertidumbre. ¿Pero cómo se entiende lo organizacional, cómo se configura su orden?

Al parecer la definición depende de la aproximación teórico epistemológica que se asuma, desde el enfoque positivista propio de las escuelas de la administración científica, las relaciones humanas, la burocracia, el comportamiento o la contingencia, hasta la emergencia del enfoque construccionista. Su conceptualización ha transitado del objetivismo/determinismo hacia el subjetivismo/voluntarismo para llegar a privilegiar el énfasis en la interpretación de la acción del sujeto; es decir, en la intersubjetividad inmersa en la acción social organizada.

En el enfoque positivista, la organización se entiende como una unidad acabada o “colectividad con una frontera relativamente identificable, un orden normativo, niveles de autoridad, sistemas de comunicaciones y sistemas de coordinación de membrecías; esta colectividad existe de manera continua en un ambiente y se involucra en actividades que se relacionan por lo general con un conjunto de metas; las actividades tienen resultados para los miembros de la organización, la organización misma y la sociedad.” Hall (1996: 33)

En esa visión, recordando a Talcott Parsons (1976 [1951]), la organización es un subsistema social y como tal, para lograr el orden y la estabilidad, debe cumplir cuatro funciones fundamentales: la reproducción de las normas y valores, que definen la orientación fundamental de sus miembros y que busca que sus objetivos concuerden con dichas normas y valores; la adaptación o movilización de recursos para alcanzar sus fines; la ejecución que mediante la coordinación de los recursos busca lograr los objetivos y, finalmente, la integración que se encarga de armonizar los diferentes elementos y propiciar lealtad e involucramiento de sus miembros.

Por el contrario, desde el enfoque construccionista y de acuerdo con Luis Montaña y Marcela Rendón (2000), la organización se concibe como un objeto difuso con fronteras sociales que no se corresponden con las físicas y las legales. Es

decir, es un objeto multideterminado, cruzado por lógicas de acción contradictorias dados sus múltiples actores e intereses; además, complejo, por su naturaleza diversa, y dinámica, por su incesante cambio. Es un objeto a la vez cultural, político, económico e histórico, distante de la visión ortodoxa que la define como comunidad transparente, monolítica, armónica, ordenada y racional en pos de la eficiencia.

Desde esta perspectiva, lo organizacional se puede entender como un proceso de interacción entre sus actores, con objetivos y recursos diversos; esto es, como un sistema complejo cuyos elementos heterogéneos se condicionan mutuamente, en un estado de cambio o desorden permanente, dado el juego de asociaciones libres y aleatorias (Morin, 1998).

Por lo mismo, el orden organizacional se definiría como una construcción política, económica y cultural en constante cambio, donde las personas juegan entre dos estados, la autonomía (dados sus recursos) y la dependencia (dadas sus carencias); por un lado, buscan el reconocimiento de su identidad; por el otro, ante la complejidad creciente, asumen una pertenencia social o grupal para obtener algún nivel de seguridad y certidumbre.

En suma, en la teoría organizacional se ha venido privilegiando desde el último cuarto del siglo pasado una nueva posición conceptual: *los estudios organizacionales*, que se distancian de la visión convencional, al rechazar la comprensión de la organización como estructura o unidad acabada a favor de interpretaciones que la conceptúan como un proceso en construcción permanente.

En esa visión, al orden organizacional se le entiende como un problema por resolver, por negociar entre los actores de manera continua, comprendiendo que no está predeterminado por alguien, sino que se construye y reconstruye socialmente.

El poder y el orden organizacional

Cabe señalar que la estructura en las organizaciones ha sido caracterizada a través de tres dimensiones: la primera se refiere al grado en que las actividades de la organización se dividen o fragmentan de acuerdo con el tipo de complejidad; la segunda tiene que ver con la medida en que se aplican las reglas y procedimientos, es decir, con el nivel de formalización de las actividades de la organización; y la tercera, se relaciona con la centralización de las decisiones que manifiesta en donde reside la autoridad para la toma de decisiones (Robbins, 1987).

Entonces, las características estructurales delimitan el campo de la negociación organizacional, el espacio del ejercicio del poder² entre los actores de una organización para generar un orden, pues definen sus condiciones, sus restricciones y recursos, con los que éstos entran a negociar sus intereses. Pero la dominación/negociación que tiene lugar, o ejercicio del poder, es una interacción de doble vía entre la estructura (el sistema) y la acción de los actores (la agencia); es decir, existe un condicionamiento mutuo en el juego organizacional interminable. Al respecto Crozier y Friedberg señalan:

“[...] toda estructura de acción colectiva [...] se constituye como sistema de poder. Es un fenómeno, un efecto y un hecho de poder. En tanto constructo humano acondiciona, regulariza, “aplaca” y crea poder, para permitir a los hombres cooperar en las empresas colectivas [...] la acción colectiva, finalmente, no es otra cosa que la política cotidiana, y el poder su “materia prima.” (1990: 22)

Y agregan:

² Weber es explícito “*Poder* significa la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad [...] por *Dominación* debe entenderse la probabilidad de encontrar obediencia a un mandato de determinado contenido entre personas dadas [...] por *Disciplina* debe entenderse la probabilidad de encontrar obediencia para un mandato por parte de un conjunto de personas que, en virtud de actitudes arraigadas, sea pronta, simple y automática” (Weber, 1964; 45 [1921]).

“[...] no existen sistemas sociales completamente regulados o controlados y los actores individuales o colectivos que los componen jamás pueden reducirse a funciones abstractas y desencarnadas. Los actores, en su totalidad, son quienes, dentro de sus restricciones, a veces muy pesadas que les impone “el sistema”, disponen de un margen de libertad que emplean de manera estratégica en sus interacciones con los otros. La persistencia de esta libertad deshace las reglas más sabias y hace del poder, en tanto mediación común de estrategias divergentes, el mecanismo central e ineluctable de regulación del conjunto.” (Crozier y Friedbeg, 1990: 25)

Por su parte, Bourdieu (2009) plantea una importante reflexión sobre la relación estructura/agencia, utilizando tres elementos analíticos: el campo, el capital y el *habitus*³, ubicándose en una posición de mediación; es decir, sostiene que la estructura es estructurante, pero a través del agente también puede ser estructurada. Aclara que las personas realizan sus acciones desde el *habitus* y en función de sus disposiciones (capital cultural, económico, relacional y simbólico), pero que el propio *habitus* no es sólo una estructura estructurante que organiza las prácticas y la percepción de las prácticas, sino que también él mismo es producto de la internalización de su espacio social.

Es importante comprender la naturaleza y las reglas de los juegos que operan en las relaciones de poder (dominación y negociación) entre los actores involucrados, configurando así el orden organizacional para posteriormente analizar cómo se ejerce el poder en el ámbito laboral, los tipos de control laboral implementados (mecanismos disciplinares) y la respuesta de los trabajadores involucrados.

Lo primero que se evidencia es que el poder no existe por sí mismo, que más bien se ejerce en una relación entre los actores involucrados (relación social) en el cumplimiento de una tarea determinada dentro de un conjunto organizado.⁴ Así,

³ El *habitus* alude al proceso por medio del cual los sujetos internalizan su ambiente, las normas, las instituciones, proceso que no es totalmente consciente, pero que posibilita su acción; es decir, sus intereses responden a su entorno

⁴ Para Foucault (1975) el poder se observa en toda interacción entre personas diferentes, sea en el seno de una familia, una universidad, un cuartel, un hospital, una consulta médica etc. También señala que si bien en este proceso se desarrollan toda una serie de procedimientos o técnicas para

“[...] los actores sociales no pueden alcanzar sus objetivos más que por el ejercicio del poder, pero al mismo tiempo, no pueden ejercer poder entre sí, más que cuando se persiguen objetivos colectivos cuyas propias restricciones condicionan en forma directa sus negociaciones.” (Crozier y Friedberg, 1990: 65)

Asimismo, se denota que la organización coloca a sus miembros en una situación de interdependencia desequilibrada o asimetría de los recursos de éstos en la que por lo mismo cada participante necesita la contribución del otro; posteriormente, con base en un margen mínimo de autonomía se abrirá el espacio para la negociación o ejercicio del poder permeado por la incertidumbre siempre presente (Friedberg, 1997).

Friedberg (1997), en su libro *El poder y la regla*, muestra que en el espacio de dominación y conflicto la contingencia de los actores, sus intereses y sus móviles son de una infinita variedad y entran al juego del poder, como capacidad de acción, al final las relaciones de poder desarrolladas que son las que establecen la naturaleza de las reglas que los regulan y condicionan las estrategias adoptadas por los actores; esto es, configuran el orden organizacional. Siguiendo a Weber:

“[Al] "contenido de sentido" de una relación social le llamamos: a) "orden" cuando la acción se orienta (por término medio o aproximadamente) por "máximas" que pueden ser señaladas. Y sólo hablaremos, b) de una "validez" de este orden cuando la orientación de hecho por aquellas máximas tiene lugar, porque en algún grado significativo (es decir, en un grado que pese prácticamente) aparecen validas para la acción, es decir, como obligatorias o como modelos de conducta. De hecho la orientación de la acción por un orden tiene lugar en los partícipes por muy diversos motivos. Pero la circunstancia de que, al lado de los otros motivos, por lo menos para una parte de los actores aparezca ese orden como obligatorio o como modelo, o sea, como algo que debe ser, acrecienta la probabilidad de que la acción se oriente por él y eso en un grado considerable. Un orden sostenido sólo por motivos racionales de fin es, en general, mucho más frágil que otro que provenga de una orientación hacia él mantenida únicamente por la fuerza de la costumbre, por

asumir, vigilar y controlar el comportamiento de los individuos, sus gestos, su manera de hacer, sus aptitudes, su situación, su residencia, éstos no tienen la función esencial de prohibir (aunque prohíben y castigan), sino más bien su objetivo es el permitir u obligar a los individuos a multiplicar su eficacia, sus fuerzas y aptitudes para utilizarlas en el aparato productivo

el arraigo de una conducta; la cual es con mucho la forma más frecuente de la actitud íntima. Pero todavía es mucho más frágil comparado con aquel orden que aparezca con el prestigio de ser obligatorio y modelo, es decir, con el prestigio de la legitimidad. Max Weber." (1996, pp.25-26)

En otras palabras, la acción de los participantes se encuentra orientada por la validez de un orden que se asume como obligatorio o como el deber ser, y desarrolla la convicción de legitimidad entre los individuos involucrados en la organización. De ahí que el control organizacional no es solo un dispositivo para garantizar la eficiencia en el empleo de los recursos, la calidad en la ejecución de los procesos o la eficacia en la obtención de resultados, sino sobre todo es un medio para establecer y desarrollar un orden y en última instancia representar un estado de legitimidad.

De ahí que el ejercicio del poder/dominación para alcanzar el orden organizacional lleve implícita la aplicación de sistemas de control complejos que, en el caso del ámbito laboral, es necesario develar para comprender en su justa dimensión la acción social que tiene lugar ahí, y cuyo objetivo es tanto la eficiencia como la legitimidad.

Evolución del control laboral: de la jaula de hierro al control concertado

Para comprender el proceso de control laboral y su evolución en términos integrales, es importante ubicarlo imbricado en el espacio de interacción social donde se ejerce el poder, la dominación y la negociación⁵

⁵ El concepto de *poder* es sociológicamente amorfo. Todas las cualidades imaginables de un hombre y toda suerte de constelaciones posibles pueden colocar a alguien en la posición de imponer su voluntad en una situación dada. El concepto de *dominación* tiene, por eso, que ser más preciso y sólo puede significar la probabilidad de que un *mandato* sea obedecido. En cambio, el concepto de *disciplina* encierra el de una "obediencia habitual" por parte de las *masas* sin resistencia ni crítica (Weber, 1964; 43 [1921]).

También es necesario reconocer que el estudio del control laboral ha sido amplio, diverso y no libre de antagonismos, donde las diferencias conceptuales dependen del investigador y de la perspectiva epistemológica que utilice (véase el cuadro). Así, se tienen estudios teóricos y prácticos como, por ejemplo, los referidos al análisis teórico del poder/dominación y la disciplina en el espacio laboral, o los pragmáticos, interesados en el diseño y monitoreo de sistemas de control, y evaluación del desempeño por parte de la autoridad jerárquica.

Finalmente, hay que identificar una confluencia entre ellos, pues desde la implementación del control jerárquico de corte taylorista o weberiano hasta el control concertado o autocontrol por parte de los trabajadores, esto es, desde la aplicación de los mecanismos disciplinarios jerárquicos, autoritarios (jaula de hierro), hasta los autorregulados concertados (más “suaves”), se advierte un mismo interés, el cumplimiento eficaz de los objetivos organizacionales.

**Cuadro
Control laboral**

Autor	Perspectiva
Weber, 1922	La regulación normativa del trabajo capitalista se erige en una forma de control a través de la legitimidad y la racionalidad de la norma organizacional
Sloan, 1963 y Drucker, 1979	Control mediante la fijación de objetivos productivos, en cuyo caso se consiguen incentivos económicos
Woodward, 1965	La organización del trabajo y la relación entre trabajadores y la dirección es contingente a la tecnología productiva
Foucault, 1975	La sociedad moderna, basada en el predominio del poder disciplinario, persigue la obediencia de los cuerpos a través del adiestramiento y el castigo correctivo (docilidad).
Edwards, 1979	I) Control simple o jerárquico, basado en la supervisión directa (siglo XIX). II) Control tecnológico, se consigue con el flujo continuo de producción, típicamente tayloriano. III) Control burocrático, la imposición impersonal de un sistema normativo weberiano (mediados del sigloXX).
Burawoy, 1983	Control en función del régimen industrial: A) Coerción (despótico) y B) Consentimiento (hegemónico)
Mintzberg 1992	Control personal (control burocrático)
Barley y Kunda, 1992	Control normativo

Autor	Perspectiva
Barker, 1993	Control concertado
Du Gay, 1996	Situación en el sujeto la responsabilidad por su propia actuación, que el trabajador se autorregule y tenga iniciativa, con el propósito de alcanzar un mejor rendimiento.
Sewell, 1998	Control ejercido entre sí por los miembros del grupo (vigilancia entre iguales, pares)
Boltanski y Chiapello, 1999	Control mercantil, el control derivado de la dependencia directa con el cliente
Danaher, 2000	Aspectos del poder disciplinario. I) El panóptico, la posibilidad de estar sometido siempre a vigilancia. II) El adiestramiento, proceso de normalización y sometimiento de los cuerpos a actividades y saberes (clasificación de los sujetos conforme a su rendimiento). III) El autodisciplinamiento, esfuerzo por alcanzar un estado deseado de perfección individual
Dubar, 2002	El mundo del trabajo ha transitado de las relaciones de producción a las relaciones de servicio, clientelares.
Crespo, Revilla y Serrano, 2006	Sujeción moral o auto-sujeción
Alonso y Fernández, 2009	La Ideología hegemónica del mercado (flexibilidad) produce una incertidumbre que mueve a los trabajadores al compromiso con los valores del sistema y aceptar disciplinadamente la precariedad.

Fuente: Elaborado con base en el artículo de Juan Carlos Revilla y Francisco José Tovar, "El control organizacional en el siglo XXI: en busca del trabajador auto disciplinado". Revista *Española de Investigaciones Sociológicas*, 135, julio-septiembre 2011, pp. 47-68.

De tal manera que hoy se cuenta con un conjunto diverso de investigaciones sobre el control laboral: las sustentadas en la visión taylorista o weberiana (Weber, 1996 [1922] que adoptan la teoría organizacional crítica y que ponen en duda la bondad de los sistemas concertados (Barker, 1993; Couparsson, 2000; Sewell y Wilkinson, 1992) o aquellas con el enfoque postestructuralista que revisan los sistemas de resistencia o emancipación del trabajador (Alvesson y Willmott, 2002; Ezzamel, Willmott y Worthington, 2001; Knights y McCabe, 2003, entre otros) y, por supuesto, los trabajos de Pierre Bourdieu (2009) con sus conceptos de Campo, Habitus y Capital que manifiestan las diferencias de disposiciones de los actores en interacción.

Lo anterior permite señalar que la relación laboral que se establezca y los mecanismos de control laboral (materiales y simbólicos) que se implementen son producto de una construcción social, de una relación de poder, donde trabajadores y empresarios, vía sus intereses, recursos y significados entran en un juego de poder/dominación; es decir, entablan interrelaciones y negocian su acción configurando el orden organizacional.

Desde esa perspectiva el espacio de trabajo se considera un campo en disputa, entendiendo por campo, de acuerdo con Pierre Bourdieu (2009), el sistema de relaciones de posiciones diferenciales y desiguales en las que los agentes disputan capitales específicos,

Las relaciones laborales en la organización contemporánea constituyen un campo o espacio, donde se observa la disputa en dos órdenes, personificados por el capitalista y el trabajador: “[...] por un lado, la lucha por los recursos, es decir, la disputa en torno a la plusvalía —la existencia misma de ella o los márgenes; por otra parte [...] la lucha por la determinación de las condiciones de trabajo (tipo de contratación; tiempo de trabajo, organización de la producción, ritmos, entre otros) (Montes, 2005: 76). Implicando, por supuesto, el nivel político o capacidad que posean estos actores de imponer a los otros su visión. Luego entonces las condiciones materiales y simbólicas en que está organizado el trabajo se asentarán en relaciones de poder, dominación y negociación.

Ahora bien, el diferencial del poder con que cuentan hoy los empresarios, señala Castillo (2005), se reforzó a través del proceso de flexibilización laboral desde el que se introdujeron cambios en la concepción y organización del trabajo, que erosionaron las bases en las que se sustentaban las relaciones laborales; esto es, se plantean nuevos esquemas disciplinarios y de control de la fuerza de trabajo más “sutiles” y, al mismo tiempo, se debilita a los sindicatos.

En efecto, el ámbito laboral actual se caracteriza por la fragmentación de los mercados, el individualismo del trabajador, la intensificación y precarización laboral presentando singulares retos de investigación al abordarse el tema del poder/dominación, ya que las nuevas estrategias de control implementadas por el empleador con su discurso democratizador y de autodeterminación del trabajador en búsqueda de la excelencia —llámese subcontratación, empoderamiento, polivalencia— a fin de cuenta significan una mayor intensificación laboral sin contraprestación de pago, lo que remite a estudio más específicos por las contradicciones implícitas en la nueva relación laboral.

Varias investigaciones permiten analizar esta dinámica; por ejemplo, la implementación de procesos de organización del trabajo de tipo toyotista con el concurso de regímenes de producción, apoyados por los sistemas de información automatizados, han generado dispositivos de vigilancia más eficientes, que lo que podría esperarse del modelo taylorista fordista, ya que ellos se soportan en la “anuencia” del propio trabajador para su dominación, favoreciendo el autocontrol y, por lo tanto, la mayor eficiencia organizacional (Barker, 1993; Courpasson, 2000; Sewell y Wilkinson, 1992, Sewell, 2005).

Precisamente, se denota que los procesos organizacionales que facilitan la horizontalidad de las relaciones productivas, vía el trabajo en equipo, el justo a tiempo y la calidad total, a pesar de sostener un discurso empresarial esperanzador con respecto a que estas prácticas posibilitarían una libertad y autodeterminación del trabajador, en los hechos no liberan tiempo a éste para su esparcimiento o creatividad, sino, por el contrario, le implican una mayor intensificación laboral; se presenta una nueva jaula de hierro que hoy se le califica como burocracia “suave” (Courpasson, 2000).

Sewell y Wilkinson (1992), inspirados en los trabajos de Michel Foucault, específicamente en la concepción sobre poder/conocimiento como aparece en su

libro *Vigilar y castigar* (2009 [1975]), presentan un análisis de los mecanismos de vigilancia y control que operan contemporáneamente en el lugar de trabajo con el apoyo de las TIC. Refieren que, aunque se hable de *empowerment*, o se viva una sensación de que la responsabilidad operativa se delega, en la práctica organizacional el control estratégico se centraliza; por ejemplo, en los sistemas justo a tiempo y calidad total (JIT/TQC) los autores indican que existen dos fuerzas disciplinarias en juego. La primera que deriva del escrutinio de los pares (en la célula, los círculos de calidad) sustenta el control concertado⁶; la segunda proviene del uso creciente de la gestión de los sistemas de información que facilitan una extensa vigilancia en el piso de trabajo mediante un control vertical jerárquico, derivado del panóptico electrónico⁷.

Esto demuestra que este sistema integral de vigilancia implica un dispositivo disciplinar más efectivo y coercitivo que los anteriores, pues el control del ejercicio se basa en pocos supervisores, trata de minimizar las divergencias negativas de los empleados (dada su “anuencia”) y facilita la definición y legitimación de normas administrativas para maximizar el potencial creativo.

Es así que estas prácticas disciplinarias parecen recuperar la metáfora de la fábrica/prisión (la jaula de hierro) al regular la actividad humana en tiempo y espacio; es decir, la vigilancia del proceso de trabajo bajo los regímenes JIT/TQC con

⁶ El control concertado de acuerdo con Barker (1993) es un sistema de control descentralizado que implica la participación del trabajador en la toma de decisiones operativas (dada su experiencia), donde se utiliza la cultura corporativa como dispositivo disciplinar; es decir, existe un consenso negociado entre el trabajador y empleador para regular la conducta del trabajador que se ve guiada, por los valores, creencias y símbolos; por lo tanto, intereses empresariales.

⁷ El libro de Foucault, *Vigilar y castigar* (1975), refiere al trabajo de Jeremy Bentham quien conceptualiza la máquina arquitectónica denominada panóptico, como una concepción utilizada en el siglo XVIII de un modelo de prisión. Sintéticamente, éste alude a una torre central de observación rodeada por un anillo concéntrico de celdas. Los observadores en la torre pueden observar directamente dentro de cada celda de manera simultánea, dado que éstas sólo se abren por el frente, los individuos encarcelados pueden apreciar la torre, pero no pueden comunicarse con sus compañeros. El efecto principal es inducir en el prisionero un estado de conciencia y visibilidad permanente que asegure el funcionamiento automático del poder.

el apoyo del panóptico electrónico da cuenta de una superestructura del control en el lugar de trabajo a través de la promoción de los equipos de trabajo autorregulados, el mejoramiento continuo o la calidad total (Barker, 1993). En otras palabras, se asegura el mejor desempeño organizacional, vía la intensificación laboral con el concurso, aceptación y sumisión por parte del trabajador a los nuevos dispositivos electrónicos, lo que expresa también —señalan Alvesson y Willmott (2002)— el propio control de la identidad del trabajador; esto es la generación de subjetividades *ad hoc* al interés del capitalista.

En efecto, el panóptico electrónico (Internet, intranet computadora, celular, robótica, etc.) provee una superestructura física del control, basada en la visibilidad del proceso de trabajo en tiempo real (Sewell, 2005); mientras que la conformidad de los individuos, resultado de una cultura corporativa introyectada, se alcanza vía las sanciones: normativas o sutiles. Cabe señalar que un sistema de vigilancia bien desarrollado supone el uso de medios más sutiles, como es el caso de la utilización de medios simbólicos.

El dispositivo simbólico (cultural) ha sido utilizado en mayor medida en las organizaciones más desarrolladas, las que operan en red con el apoyo de las TIC; sin embargo, hoy su uso es generalizado, encontrándose su aplicación en todo tipo de organizaciones con mayor o menor avance tecnológico, al hacer conciencia el empresario de la efectividad de este dispositivo de control del “alma humana”, que al parecer tiene como resultado un mejor desempeño.

En ese contexto, se manifiesta la violencia simbólica porque precisamente a raíz de la implementación de políticas de flexibilización laboral⁸ se requiere de un

⁸ La flexibilización laboral hace referencia a mecanismos jurídicos, reformas y estrategias, destinadas a quitar rigidez a la legislación laboral a fin de permitir que el factor trabajo, se ajuste fácilmente a las necesidades de los empresarios, para reducir el costo laboral y aumentar su rentabilidad, caso de la subcontratación, la intensificación laboral vía las TIC y por supuesto la disminución de las prestaciones sociales.

mayor involucramiento (sumisión), por parte del trabajador, para el cumplimiento eficaz de los objetivos organizacionales.

Además, los procesos de flexibilización laboral con el auxilio de las TIC se convierten en el panóptico ideal, señala Foucault: “No hay necesidad de armas, de violencias físicas, de coacciones materiales. Basta una mirada. Una mirada que vigile, y que cada uno, sintiéndola pesar sobre sí, termine por interiorizarla hasta el punto de vigilarse a sí mismo; cada uno ejercerá esta vigilancia sobre y contra sí mismo” (Foucault, 1980: 9).

En efecto, señala Eduardo Ibarra (2006: 132), “pasamos así de la rigidez de la jerarquía, del puesto o la autoridad formal, a la flexibilidad de los artefactos portátiles, desde los que se reconstituye el sujeto moderno, que extiende sus potencialidades enlazándose sistémicamente mediante celulares, *notebooks*, *personal database assistants*, tarjetas de memoria, y cualquier otra extensión o implante en el cuerpo que le convierta en una máquina humana más perfecta, más productiva, adaptable y eficaz.”

Cabe, sin embargo, aclarar que al mismo tiempo de la implementación de estos dispositivos de control, los trabajadores han demostrado en su práctica laboral cotidiana estrategias de distanciamiento para salvar o trascender la mayor coerción laboral, que implican procesos de negociación dentro del juego del ejercicio del poder (Ezzamel, Willmott y Worthington, 2001; Knights y McCabe, 2003). Como es el caso del cinismo, el humor, el silencio, la lentitud operativa, además de los paros, la huelga etc., aspectos por profundizar en subsecuentes trabajos.

A manera de conclusión se puede señalar que las viejas y las nuevas prácticas de control laboral (las formas “coercitivas” y las formas “suaves”), si bien difieren en cuanto a sus dispositivos (materiales o simbólicos) no alteran las relaciones de dominación y legitimación presentes en la relación entre el trabajador y el empleador en la organización contemporánea, sino que las refuerzan. Incluso los me-

canismos de control derivados de las innovaciones tecnológicas (*hardware* y *software*) y de las innovaciones organizacionales (flexibilidad laboral) implementan dispositivos híbridos (coercitivos y concertados) con el consecuente resultado de mayor eficiencia y legitimación.

Bibliografía

- Alvesson, Mats y Hugh Willmott (2002). "Identity Regulation as Organizational Control: Producing the Appropriate Individual", en *Journal of Management Studies*, Vol. 39, No. 5.
- Barker, James (1993). "Tightening the iron cage: Concertive control in self-managing teams", en *Administrative Science Quarterly*, No. 38.
- Bourdieu, Pierre (2009). *El sentido práctico*. México: Siglo XXI Editores
- Castillo, Juan José (2005). "Contra los estragos de la subcontratación: trabajo decente" *Sociología del trabajo*, No.54
- Courpasson, David (2000). "Managerial Strategies of Domination. Power in Soft Burocracies", *Organization Studies*, Vol. 21, No. 1.
- Crozier, Michel y Erhard Friedberg (1990), *El actor y el sistema, Las restricciones de la acción correctiva*, México: Alianza.
- Ezzamel, Willmott y Worthington (2001). "Power, control and resistance in the factory that time forgot", *Journal of Management Studies*, No. 38.
- Foucault, Michel (2009, [1975]). *Vigilar y castigar. Nacimiento de la prisión*, México: Siglo XXI.
- (1980). "El ojo del poder", Entrevista con Michel Foucault, en *Bentham, Jeremías, El Panóptico*, Trad. Julia Varela y Fernando Álvarez-Uría, Barcelona: La Piqueta (1980),.

- Friedberg, Erhard (1997). *Le pouvoir et la règle. Dynamiques de l'action organisée*, París: Editions du Seuil.
- Hatch, Mary Jo (1997). *Organization Theory. Modern, Symbolic and Postmodern Perspectives*, Nueva York: Oxford University Press.
- Hall, Richard (1996). *Organizaciones estructuras, procesos y resultados*, México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Ibarra, Eduardo (2006). "¿Estudios organizacionales en América Latina? Transitiendo del centro hacia las orillas", en *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: Nuevos enfoques*, Enrique de la Garza Toledo (coord.), Anthropos, UAM-I.
- Knights, Davis y Darren McCabe (2003). "Governing through teamwork: Reconstituting subjectivity in a Call Centre", en *Journal of Management Studies*, Vol. 40, No. 7.
- Montaño, Luis y Marcela Rendón. (2000). "La noción de organización. Sentido, polisemia y construcción social", en revista *Iztapalapa*, No. 48.
- Montes, Juan (2005). "La configuración del poder en los espacios laborales. Dispositivos disciplinarios y resistencia de los trabajadores", *Sociología del trabajo* No. 54.
- Morin, Edgar (1998). *Introducción al pensamiento complejo*, Barcelona: Editorial Gedisa.
- Parsons, Talcott (1976 [1951]). "El sistema social", *Revista de Occidente*, Madrid.
- Robbins, Stephen (1987). *Comportamiento organizacional. Conceptos, controversias y aplicaciones*. Prentice Hall Hispanoamericana.
- Sewell, Graham (2005). "Nice work? Rethinking managerial control in an era of knowledge work", en *Organization*, Vol. 12, No. 5.
- y Barry Wilkinson (1992). "Someone to watch over me: surveillance, discipline and just in time labor process", *Sociology*, Vol. 26, No. 2.

Weber, Max (1996). *Economía y Sociedad. Esbozo de Sociología Comprensiva*, México:
Fondo de Cultura Económica.

Institucionalización de la responsabilidad social como estrategia del capitalismo

Susana García Jiménez*

Introducción

En las últimas décadas el término responsabilidad social ha cobrado importancia en el contexto de la globalización. Organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), etc., al igual que instituciones públicas, grandes conglomerados industriales, financieros y algunas organizaciones de la sociedad civil han aceptado casi de forma unánime la importancia de la responsabilidad social como fundamental en la elaboración de estrategias para el bienestar social en el presente y que perduren en el futuro, bajo el concepto de *responsabilidad social corporativa (RSC)* o *responsabilidad social empresarial (RSE)*.

Esta estrategia se desarrolla en el marco de la crisis que enfrenta el sector financiero y en general la economía de mercado en el nivel global; por mucho tiempo, si no es que desde su origen, estos grupos financieros y económicos han demostrado su irresponsabilidad y falta de ética, como lo muestran los fraudes bancarios, las dudosas ventas y adquisiciones de algunas compañías, la contaminación emitida por las grandes compañías sin la menor sanción, los bajos niveles de salario que pagan a sus trabajadores, etc.: “La economía capitalista de mercado emerge y es percibida crecientemente como ilegítima en función de sus prácticas antisocia-

* Maestrante en Estudios Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa.

les y en muchos casos inhumanas. En la ideología neoliberal, la misión y el único mandato ético y social de las empresas es maximizar los ingresos de sus accionistas" (Fonteneau, 2003: 1).

En ese tenor, la estrategia empresarial de autonombrarse socialmente responsables busca legitimar sus prácticas valiéndose de herramientas de mercadotecnia que combatan la percepción de ilegalidad que tiene el sistema capitalista.

El artículo que aquí se presenta está estructurado en tres apartados: el primero se refiere a la estrategia de responsabilidad social como una estrategia que se institucionaliza en el contexto de crisis de los conglomerados empresariales y financieros; el segundo apartado pretendo mostrar cómo existe un doble discurso en la puesta en marcha de la estrategia de responsabilidad social; el tercer apartado se refiere a cómo el término responsabilidad social ha sido acotado al sector corporativo y, por lo tanto, limita las responsabilidades que tienen los estados nación con la sociedad y deja que las empresas decidan cuáles son las prioridades para el bienestar social.

Por el contrario, la responsabilidad social, entendida como el compromiso que cada persona o grupo asume por el impacto que sus acciones u omisiones generen en la sociedad o en una persona en particular, además de contribuir al bienestar social, es el término al que pretendo llegar en este artículo por considerar que es más amplio y que engloba más aspectos de la sociedad, a diferencia de los términos responsabilidad social corporativa (RSC) o responsabilidad social empresarial (RSE).

¿Responsabilidad social o estrategia?

La responsabilidad social surge a la par del capitalismo y no a mediados del siglo XX, como algunos autores proponen; a partir de entonces es que se busca institu-

cionalizar el término; no obstante, la responsabilidad social es tan o más antigua que el capitalismo y recibía nombres como paternalismo o caridad.¹

Desde los orígenes del capitalismo, los empresarios han buscado la máxima ganancia, lo cual lleva a la explotación de trabajadores, las malas condiciones laborales, el uso de mano de obra infantil, las excesivas jornadas de trabajo, la contaminación ambiental etc. Es hasta mediados del siglo XIX y principios del siglo XX que en algunos países europeos se busca la eliminación del trabajo infantil o atenuar la situación mediante horas de juego para los menores trabajadores. Se crean escuelas y clubes deportivos para los trabajadores y sus hijos como una forma de cambiar la visión del patrón deshumanizado en un intento por mostrar el compromiso del patrón con la sociedad y maquillar la realidad. A pesar de ello, en “Francia, Bélgica, Gran Bretaña, los patronos, las cámaras de comercio, se opusieron constantemente a cada regulación (jornada de trabajo, inspecciones regulares, asistencia obligatoria a escuelas) que podría constituir, en su opinión, competencia injusta” (Fonteneau, 2003: 2)

Teniendo como base la conferencia de Baudung² en 1955, en los años sesenta la idea de responsabilidad social empresarial se articula como una molestia sobre el impacto de las empresas multinacionales en los estados nación del tercer mundo. Éstos propusieron reformas estructurales en el orden de comercio mundial,

¹ Considerando al paternalismo como una modalidad del autoritarismo, en la que una persona ejerce el poder sobre otra combinando decisiones arbitrarias e inapelables con elementos sentimentales y realizando algunas concesiones.; tal es el caso de los países europeos industrializados, donde las esposas de los patronos organizaban talleres de costura para las madres de los niños obreros y talleres o recreos para éstos últimos, sin que ello significara que dejaran el trabajo.

² Organizada por países asiáticos y africanos que acababan de obtener su independencia. En dicha conferencia participaron 29 estados nación entre ellos México, único país de América, se acordó entre otras cosas: a) el respeto a los derechos fundamentales del hombre, b) reconocimiento de la igualdad de razas en todas las naciones, c) respeto a la soberanía e integridad territorial de todas las naciones, d) abstención por parte de algún país a ejercer presión sobre otros países, e) respeto por la justicia y las obligaciones internacionales. De aquí surge el movimiento de los no alienados, formado por países del tercer mundo conscientes del impacto negativo que las acciones de los países industrializados provocan en su territorio.

acceso a tecnología y comunicaciones y el objetivo primordial, control por parte del Estado de las empresas multinacionales. Para ello, la ONU a través de su Conferencia sobre de las Naciones Unidas Comercio y Desarrollo actuaría como mediador entre países desarrollados y subdesarrollados. A pesar de los intentos de la ONU por universalizar las acciones de las multinacionales, en 1972, el gran capital internacional los neutraliza “[...] cuando la Cámara Internacional de Comercio desarrolla su *Guía para inversiones internacionales*. Su intención era establecer reglas de inversión que trataran a las multinacionales como si fuesen empresas nacionales y alertar sobre lo desastroso que podría ser un código obligatorio de conductas empresariales.” (Fonteneau: 2003)

“De este modo, el poder del capital logró que los gobiernos desecharan a la Comisión de la ONU sobre multinacionales y que se plegaran a un concepto definido desde la perspectiva e interés empresarial y de manera absolutamente voluntaria [...] Actualmente abundan las normas, directrices, marcos y principios de RSC, desarrollados desde una perspectiva multilateral, de multipartes interesadas o netamente empresarial. No obstante, todas mantienen un hilo conductor que de inmediato las exhibe como herramientas provenientes del contexto de mercado.” (De Regil, 2010)

Una década después, el famoso informe del Club de Roma *Límites del crecimiento humano* (Meadows, 1972) advertía de la inviabilidad de un desarrollo basado sólo en el crecimiento económico; su mensaje versaba sobre la importancia de detener dicho crecimiento para salvar el planeta. Es esta década y a partir de la crisis del petróleo de 1973, detonante de la crisis económica del primer mundo, cuando se intensifica la percepción de la problemática ambiental asociada sobre todo a dos hechos; por un lado, a la preocupación sobre los límites de la energía del petróleo y el carbón; por otro, a la aparición de importantes fenómenos de contaminación urbano-industrial.

Desde entonces, la responsabilidad social corporativa se asocia a las grandes empresas, a su incidencia en las relaciones laborales y, también se relaciona con el

impacto que los conglomerados industriales y financieros tienen en el medio ambiente. Para esta época las decisiones en cuanto a políticas públicas en materia de económica, monetaria y comercial de los gobiernos tanto en el nivel nacional como en el internacional quedaron a merced de los grandes grupos empresariales. Paradójicamente los gobiernos nacionales e instancias internacionales apoyaron y continúan apoyando esa idea de responsabilidad social que establecen las corporaciones multinacionales, aunque ello represente un desafío al papel regulador y de arbitraje del Estado: “Paralelamente, y a pesar de que comienza a hablarse de la necesidad de favorecer un desarrollo sostenible, la adopción de nuevas políticas neoliberales, para dar salida a la crisis económica, no harán más que acentuar dichos problemas” (Pujol, 1998: 4); esto en la medida que el Estado no se hace cargo de actividades prioritarias para el bienestar social.

Con base en lo anterior podemos decir que la responsabilidad social es una simulación, pues a través de la historia se ha utilizado con diversos fines y se le ha dado distintos significados, según el uso y acciones que se lleven a cabo bajo ese concepto. Además, es un simulacro, ya que la idea de responsabilidad social ha proliferado desde una etiqueta que aparenta afrontar los problemas sociales y ambientales causados, en gran parte, por el actual modelo económico y que encubre prácticas ilegítimas que continúan atentando contra la sociedad, el medio ambiente y el propio estado sin que sus acciones tengan alguna repercusión legal.

De este modo la institucionalización de la responsabilidad social es orquestada por los grandes grupos empresariales y conglomerados financieros bajo el nombre de responsabilidad social corporativa como una estrategia que abarca ambos sectores del capitalismo, avalada por organismos internacionales y con la cual la RSC es una estrategia meramente empresarial que limita la participación del Estado en toda regulación y las empresas deciden qué es lo prioritario para la sociedad e implementan acciones que en apariencia ofrecen beneficios sociales; esto lle-

va a que grupos empresariales y conglomerados financieros establezcan códigos de ética, normas de conducta, estatutos que autorregulan sus actividades sin que ello se relacione con la legislación nacional e internacional. En ese sentido, estos grandes sectores del capitalismo pretenden saber y establecer los requerimientos para lograr el bien común a partir de sus propias regulaciones sin ningún valor legal.

Es así como la institucionalización de la responsabilidad social corporativa se vuelve una necesidad estratégica para las empresas donde a partir de ello se liberan de los instrumentos regulatorios que les impedían llevar a cabo ciertas actividades, además les permite hacer a un lado el marco legal público e instituir normas de aparente autorregulación, asociarse con sectores sociales importantes como grupos de derechos humanos, ONG's, grupos ambientalistas que legitimen su quehacer. En este sentido la RSC implica la funcionalidad de las empresas que limita la búsqueda del bienestar social en una realidad instrumental capitalista, como consecuencia Hinkelammert advierte que "[...] se pierde toda posibilidad de una ética de la responsabilidad y se funda una ética de la más pura irresponsabilidad justificada en nombre de la eficiencia" (2010: 39).

Por lo tanto, la RSC se institucionaliza desde los lineamientos del capital, el cual busca prioritariamente generar riqueza, donde los grandes empresarios son quienes deciden cuándo y en qué invertirán sus recursos, así como hacía que sectores focalizarán su apoyo para alcanzar el bienestar social y desarrollo sustentable, término que las empresas también asocian con la responsabilidad social. Si bien en un principio las empresas decidieron volverse socialmente responsables para liberarse de las regulaciones del Estado, una vez logrado el objetivo, la necesidad de ser socialmente responsable cambia y se orienta al cuidado ambiental. En la medida que los estados subdesarrollados han permitido que sus funciones sean sustituidas por las que dicta el libre mercado y donde el compromiso con la sociedad dependerá de los objetivos de la empresa.

Hoy en día la crisis financiera y económica que lleva más de una década y que se ha agudizado en la Unión Europea y Estados Unidos es el detonante que urge a las grandes empresas a legitimar sus actividades y establecer códigos éticos de negocios que muestren a la sociedad su responsabilidad y compromiso para evitar actividades fraudulentas como las ocurridas con ENRON, Worldcom, Xerox, Parmalat, etc. De esta manera, la institucionalización de la responsabilidad social, cobra un nuevo matiz, si bien en los años sesenta y setenta el concepto se orientó a minimizar los reclamos de los estados nación, así como la intención de la ONU por establecer reglas a la actividad empresarial, en las últimas dos décadas el sentido de la responsabilidad social ha dado un giro hacia una supuesta transparencia en los negocios, el respeto a los derechos humanos, la elaboración de productos útiles a la sociedad y el cuidado del medio ambiente. Con ello los grupos empresariales legitiman sus acciones, además de aumentar su ventaja competitiva frente a otras empresas.

Una vez que se hace oficial o se institucionaliza la RSC como nuevo paradigma que regirá el accionar de las de las grandes corporaciones, éstas buscarán mediante sus “buenas acciones” o “buenas prácticas” mejorar su imagen ante la sociedad y sobre todo sus consumidores con el fin de hacer frente a otras empresas que también están implementado la RSC como una estrategia ante la competencia. Con base en lo expuesto en este apartado, podemos decir que la RSC es una estrategia empresarial cuyo único fin es incrementar las ganancias, ya sea a través de la contención de regulaciones en los estados nación y hoy en día —además de ello— con actos que se dicen filantrópicos³ y a través de los cuales las empresas ahorran millones en impuestos.

³ Como el caso del Teletón, donde la sociedad se encarga de hacer un donativo y Televisa quien recibe los beneficios fiscales.

Los discursos de la responsabilidad social

Una vez que se hace oficial la necesidad de una empresa socialmente responsable y que éstas adoptan la etiqueta con el fin de mantener cierto control sobre el Estado y no al revés como debiera ser. Surge un nuevo problema a las empresas, el contexto de crisis económica actual. En este sentido, la crisis y el esquema de globalización en que se desarrolla, llevan a las empresas multinacionales y conglomerados financieros a considerar la responsabilidad social como un nuevo paradigma que oriente sus acciones y les permita en una primera instancia competir contra otras empresas que también buscan la buena imagen y como prioridad continuar acumulando riqueza.

En 2001 la Unión Europea publicó el *Libro verde* donde define la responsabilidad social corporativa como “la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores. Ser socialmente responsable no significa solamente cumplir plenamente las obligaciones jurídicas, sino también ir más allá de su cumplimiento”. Según esto, los grupos empresariales y los conglomerados financieros además de cumplir con la legislación de las naciones donde se encuentren ofrecerían un valor agregado a la sociedad en cada acción que realicen. Algo que a simple vista resulta imposible pues significaría atentar contra la lógica del capitalismo que es la ganancia.

Atendiendo a lo anterior, las empresas se adhieren a este concepto desde una lógica de unilateralidad y voluntariedad donde los grupos empresariales y financieros definen sus líneas de acción, la elaboración de políticas sociales y ambientales, sin que ello implique someterse a la legislación del país en que se encuentran o algún acuerdo grupal o colectivo.

De este modo el término responsabilidad social corporativa es utilizado como un instrumento mercadológico que legitima las acciones del capitalismo en la búsqueda de la máxima utilidad, paralelamente de manera casi “legal” logran debilitar y en su mayoría desaparecer el control estatal y ampliar la incidencia del derecho privado⁴ sobre el derecho público⁵, abarcando las funciones del Estado. En este sentido, Hinkelammert (2010: 37) habla de un capitalismo total que “se hace presente como globalización y homogenización del mundo, por lo tanto, como totalización del mercado y privatización de todas las funciones públicas en nombre de la propiedad privada”, tal como lo hemos expuesto hasta ahora.

La mayoría de las definiciones existentes sobre responsabilidad social asumen que las empresas cumplirán íntegramente con la normatividad nacional y que además ofrecerán un plus a la sociedad, lo cual es totalmente falso. En cuanto a la parte de la responsabilidad social corporativa sobre asumir sus compromisos por los impactos que sus acciones empresariales causen a la sociedad implica que las corporaciones reconozcan de forma implícita que sus actividades causan un daño a la sociedad. A pesar de ello han logrado afrontar las críticas a sus múltiples discursos, apoyando e impulsando “buenas prácticas corporativas” y el llamado “capita-

⁴ El derecho privado entendido como aquellos estatutos, códigos de conducta, estatutos de ética y declaraciones autoproclamadas a las que poco a poco se adhiere el sector público. Fonteneau (2003) afirma que los controles sobre estos instrumentos son muy variados; sus códigos y criterios de evaluación son a menudo vagos y los controles son llevados a cabo, ya sea desde dentro de las empresas o por organismos dependientes de ellas. Es aquí donde surge el llamado derecho privado, pues las empresas tienen sus propias organizaciones e instancias que auditen y evalúen sus actividades. Ejemplo de ello son: fundaciones independientes u organismos como SA 8000 (responsabilidad social internacional), una ONG estadounidense, o las oficinas de auditoría británica AA 1000 (Instituto de Responsabilidad Social y Ética). Estas instancias certifican y emiten etiquetas para las empresas socialmente responsables, así como evalúan sus códigos de ética. De igual forma, lo hacen los organismos que asesoran las inversiones “socialmente responsables”.

⁵ En este artículo entendemos el derecho público como aquél que abarca toda la legislación oficial existente en los estados nación, como la Constitución Política, leyes laborales, leyes ambientales, etcétera.

lismo verde” fomentando el debate de RSC en foros y congresos que las propias corporaciones organizan.

De esta forma el paradigma de RSC adoptado por las grandes corporaciones y los conglomerados financieros cobra importancia y se vuelve una moda cuando advierten que decirse socialmente responsables implica generar valor para la corporación frente a la sociedad.

Ahora las “buenas prácticas” corporativas se dedican a vender valores y no productos, pues mediante esta estrategia se asemejan más a organizaciones protectoras del medio ambiente o defensoras de los derechos humanos y pareciera ser que logran borrar su historia como corporaciones que explotan a sus trabajadores, que contaminan el medio ambiente, etc. Milton Friedman dijo en 1970 que “[...] la responsabilidad social de un negocio es aumentar sus ganancias, siempre y cuando se mantenga dentro de las reglas del juego, competencia libre y abierta sin decepción y fraude”, lo cual en parte se comprueba, al ver cómo establecen códigos de ética empresarial y fomentan la llamada ética en los negocios, sin que ello implique modificar el modelo económico-político, pero que si las vuelve corporaciones más rentables, ello no significa que exista una libre y abierta competencia.

“Y ésta es la cruda realidad de la ética de la empresa: predicar valores sobre una realidad y un modelo injusto es transformar, inevitablemente, un discurso positivo en una idea perversa. De ahí que la responsabilidad social corporativa y los códigos de conducta no sean ajenos al modelo imperante ni a los comportamientos que mantienen sus máximos defensores ante propuestas de regulaciones normativas que superen la lógica voluntaria.” (Hernández, 2008: 4)

Por lo que podemos afirmar que, más que socialmente responsables, las corporaciones empresariales son empresarialmente responsables, pues sus acciones en lugar de buscar un bienestar social están dirigidas a los grupos que realmente les interesan y que son los mismos empresarios, quienes impulsan la idea de

la ética en los negocios, y no los filósofos, quienes por su disciplina se ocupan de la ética.

Ejemplo de ello son las afirmaciones que hace Juan José Barrera Cerezal,⁶ quien dice que la falta de transparencia en la gestión de las empresas y de regulación de los mercados, en concreto del financiero, han dado como resultado una de las más graves crisis económicas a escala mundial. En este sentido, la responsabilidad social empresarial debería ayudar a responder a los retos productivos de una economía globalizada. Y al mismo tiempo permitir incorporar a la empresa una cultura innovadora y “transparente” en un marco de “competitividad responsable y sostenible”, pero no se dice de qué manera se incorporaría la búsqueda del bienestar social. Nos damos cuenta cómo se utiliza un discurso donde se hace alusión a la responsabilidad social entre empresarios, no se menciona de qué forma se beneficiará la sociedad, si habrá un impacto en el salario de los trabajadores, en la disminución de contaminantes al medio ambiente, etcétera. El fin último del discurso de la RSC, en este contexto, es ayudar a las empresas a salir de la crisis, incrementar su productividad e innovar; todo ello para alcanzar una competitividad y, por ende, mejor rentabilidad.

Por ello, hablamos de dos discursos en la RSC; por un lado, es un discurso que las empresas dirigen a la sociedad; y, por otro, es el emitido a las propias empresas y que va de la mano del discurso dirigido a los gobiernos, pues una empresa “socialmente responsable” es funcional al capital y en cierto sentido al Estado, en tanto que se encarga de funciones, que son obligación de los gobiernos. Claro está que las actividades socialmente responsables que llevan a cabo las empresas

⁶ Director General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas. Ministerio de Trabajo e Inmigración, Gobierno de España.

no son las que necesariamente requiere una sociedad, sino las que son factibles y funcionales a los grupos empresariales.⁷

Podemos concluir este apartado diciendo que la RSC tiene varios discursos que le son funcionales según el contexto en que se apliquen; por una parte está el dirigido a la sociedad ante la cual las empresas se presentan como necesarias, pues cumplen funciones que el Estado ha abandonado además de ofrecer un producto o servicio; por otra, encontramos el discurso que los grupos empresariales y conglomerados financieros emiten a los gobiernos; ante ellos también se presentan como necesarios, al ser generadores de empleos, llevar inversiones, cubrir la demanda de ciertos productos o servicios y como valor agregado cubren ciertas funciones prioritarias de las cuales no puede hacerse cargo el estado.

En otro ámbito, está el discurso de RSC que los grupos empresariales y conglomerados financieros emiten entre los mismos empresarios, y donde dan cuenta de la rentabilidad de autonombrarse socialmente responsables.

Funcionalidad de la responsabilidad social corporativa (RSC)

El uso del concepto responsabilidad social corporativa (RSC) se reduce a creer que el capital es el único que debe ser socialmente responsable y plantear estrategias para un desarrollo social. En un principio, quien tiene una obligación y responsabilidad con la sociedad es el gobierno, partiendo de ello es de suponerse que el Estado es quien debería encargarse del bienestar social y vigilar qué actores externos,

⁷ Algunos ejemplos son las empresas que producen y comercializan bebidas alcohólicas y que hacen comerciales y anuncios sobre los conductores designados o beber con moderación. Al igual que las empresas tabacaleras quienes en sus anuncios indican que fumar es una causa de cáncer o en sus cajetillas ilustran el efecto del cigarro. Sin embargo lo hacen como una atención a ciertas normas que impone el gobierno y no porque se sientan comprometidos con la salud y el bienestar de la sociedad.

como las multinacionales, cumplan la legislación existente y que sus acciones no afecten a la sociedad.

En este sentido, hablar de RSC no sería necesario, pues estarían cubiertas las necesidades de la sociedad, por lo que si las empresas hablaran de responsabilidad social se trataría realmente de acciones desinteresadas que van más allá de las legislaciones y que en verdad ofrecen un valor agregado en los servicios o productos que ofrecen.

Está claro que los sectores empresarial y financiero actuarán de manera socialmente responsable bajo la prioridad de la maximización del capital. Existen algunas definiciones sobre responsabilidad social corporativa como la que ofrece el Foro de Expertos de Holanda, la cual indica que la RSC —partiendo del cumplimiento de la ley— implica que las empresas integren voluntariamente a sus estrategias, políticas y actividades las preocupaciones por los problemas sociales, ambientales y de respeto a los derechos humanos, haciéndose responsables del impacto de sus acciones. Esta definición se acerca más a lo que debería ser una corporación socialmente responsable y que no se concreta en la realidad, pues se atentaría contra el mencionado principio básico del capitalismo.

A pesar de lo anterior, la RSC deja a un lado la función del Estado, cuya obligación y razón de ser es atender las necesidades de los sectores marginados y en general de la sociedad para alcanzar el bienestar. El mismo Estado ha permitido que el sector privado (grupos empresariales y financieros) decida cuáles son las áreas prioritarias que requieren atención y decidan qué proyectos socialmente responsables deben implementarse.

Es difícil entender que una corporación de dimensiones multinacionales y el capital financiero internacional se preocupen por el desarrollo de una nación en la que tienen inversiones, pero a la cual no pertenecen como ciudadanos desde la única lógica de principios éticos de responsabilidad social corporativa. Como se

analiza en el apartado anterior, aquí el manejo del doble discurso de las grandes corporaciones y conglomerados financieros cobra sentido, pues a partir de ejercicios de corte filantrópico y su inmersión en funciones que el Estado deja de lado legitiman su accionar frente a la sociedad, y ante el Estado se muestran como necesarios para descargarlo de responsabilidades.

De hecho, el capitalismo globalizado quiere imponer sus opciones, sus concepciones. Todas las sociedades, toda la gente, todos los grupos constituidos tienen que compartir este consenso sin desafiarlo.

La intención es llegar a una sociedad lisa sin conflictos, cuyos valores y criterios son aquellos del mercado. Sólo las disputas comerciales entre empresas, arbitradas por el mercado o por representantes políticos (como la Organización Mundial del Comercio con su corte para dirimir disputas) sustituirían de esa forma a las disputas individuales, privadas (incluyendo a las del mundo laboral). La destrucción de las colectividades laborales, que ya ha comenzado (relaciones colectivas aseguradas por las direcciones de relaciones humanas, múltiples obstáculos al derecho de huelga, debilitamiento de los órganos representativos de los trabajadores) evidencia esta intención que claramente ilustra los conceptos recibidos (no más clases en la sociedad moderna, por lo tanto, no más disputas).

Muy sorprendente es el silencio de las autoridades públicas y del hecho de que inclusive consienten esta estrategia. No obstante, los costos para ellos son mayores: abierto debilitamiento de la ley, desafío al papel central del Estado como regulador de la actividad humana (incluyendo la económica y comercial) en nombre del interés común. Ya se ha observado que cuando se exigieron reformas estructurales (años 1955-75), los estados se dejaron persuadir (si es que no fueron cómplices) que uno debe dejar en paz al mundo empresarial. El mercado en todos sus elementos (movimiento de capital y de bienes, comercio, tecnologías, comunicación) no tenía por qué estar sujeto a reglas obligatorias. Lo mismo era válido pa-

ra las políticas sociales (derecho al trabajo, legislación social), que podrían constituir obstáculos a la eficiencia económica. Estas concepciones sancionaban la hegemonía de la economía del mercado y de las ideas neoliberales. Estos estados gradualmente se encargaron de llevar a cabo la desregulación y privatización, presuntamente para modernizar a las sociedades.

Conclusiones

En el breve análisis realizado sobre la responsabilidad social corporativa, el impacto de las empresas en los estados nación, el doble discurso y el uso de la responsabilidad social corporativa —como estrategia de mercado— encontramos que dicha responsabilidad se institucionaliza como un planteamiento defensivo que las grandes corporaciones plantean ante el cuestionamiento de sus prácticas sociales y medioambientales.

Se puede decir que el discurso general de la responsabilidad social corporativa sirve para apuntalar la expansión de las corporaciones multinacionales en el momento actual del capitalismo global. En los últimos diez años, se ha producido una gran transformación en la imagen que las grandes empresas quieren transmitir a las sociedades en la que operan: se ha pasado de emplear estrategias agresivas a desarrollar políticas de RSC, de funcionar a través de la imposición a reclamar el diálogo permanente, de la corrupción a la transparencia, de la negociación colectiva a los códigos de conducta, de la desregulación a la autorregulación.

Muy probablemente no estemos ante la estrategia definitiva ni se trate de la más perfeccionada, pero lo que sí es cierto es que el análisis de las políticas de Responsabilidad Social Corporativa puede servir a las organizaciones sociales como un instrumento para caracterizar la situación actual de las empresas multinacionales en la globalización.

En este sentido, es la democracia lo que está en juego en esta estrategia de responsabilidad social corporativa. Es un paso más en el sometimiento de todas las sociedades, todas las actividades humanas por parte del mercado y también en la forma de pensar y de actuar de la gente y de sus organizaciones. La empresa privada quiere tomar el lugar del Estado y de las autoridades públicas al indicarle sus opciones que supuestamente corresponden al interés común de la sociedad, al imponer sus reglas voluntarias (ley suave en lugar de normas legislativas y contractuales), al organizar controles privados, sobre todo falsos en detrimento de las administraciones laborales públicas. La privatización del derecho público se está extendiendo.

Bibliografía

- Alemany García, Macario (2005). *El concepto y la justificación del paternalismo*, Alicante: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes.
- Boff, L. (1997). *Ecología*. Trotta, Madrid.
- (2010). *Ecología, Política, Teología y Mística*. Disponible en:
<http://lapiedadymiregion.wordpress.com/ecologia-politica-teologia-y-mistica-leonardo-boff/>
- Fontrodona, J. y otros (1998). *Marketing social. La ética que necesita la empresa*, Madrid: Unión Editorial.
- Friedman, M. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits, en *The New York Times Magazine*, 13 de septiembre.
- García-Marzá D. (2006). *La responsabiidad social de la empresa: una definición desde la ética empresarial*, en *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, No. 12, 111, pp. 77-94.

- Guédez, V. (2008). *Ser confiable. Responsabilidad social y reputación empresarial*, Caracas: Planeta.
- Gutman, Pablo (1994) "La economía y la formación ambiental", en Enrique Leff (compilador), *Ciencias Sociales y formación ambiental*, Barcelona: Gedisa.
- Hinkelammert, Franz (2010). *Yo soy, si tu eres. El sujeto de los derechos humanos*, México: Diadra, Centro de Estudios Ecuménicos.
- Leff, Enrique (1998). *Saber ambiental: sustentabilidad, racionalidad, complejidad, poder*, México: Siglo XXI/UNAM/PNUMA.
- , Arturo Argueta, Eckart Boege, Porto Gonçalves y Carlos Walter (2002). *Más allá del desarrollo sostenible: la construcción de una racionalidad ambiental 19 para la sustentabilidad: una visión desde América Latina*, en Enrique Leff (editor), *La transición hacia el desarrollo sustentable, Perspectiva de América Latina y el Caribe*, México: Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, PNUMA.
- Lozano, J. M. L. Albareda, T. Ysa, H. Roscher y M. Marcuccio (2005). *Los gobiernos y la responsabilidad social de las empresas. Políticas públicas, más allá de la regulación y la voluntariedad*, Barcelona: Ediciones Granica.
- Donella, H. Meadows (1977). *Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind*, Londres: New American Library.
- Paladino, M. (2007). *Comunicación empresarial responsable*. Buenos Aires: Temas.
- Kotler, P. et al. (1992). *Mercadeo social. Estrategias para cambiar la conducta pública*, Madrid: Editorial Díaz de Santos.

Páginas electrónicas consultadas:

Informe Forética 2006. "Evolución de la responsabilidad social de las empresas en España", disponible en:

http://www.foretica.es/imgs/foretica/informe_foretica2006.pdf.

http://ec.europa.eu/enterprise/csr/documents/smes_good_practices/gd_upj.pdf

<http://www.jussempere.org/Inicio/Recursos/RSCimplicacionessoc.pdf>

<http://www.rivasecopolis.org/?p=1452>

Humanismo y administración

*José Alberto García Narváez**

En abril de 1986 la Universidad Nacional Autónoma de México, por medio de la Coordinación de Humanidades, organizó el Coloquio titulado *Sobre el Humanismo en México en vísperas del Siglo XXI*. Dentro de aquel evento académico el filósofo Eduardo Nicol presentó la ponencia titulada "Humanismo y ética". En ella, el maestro advertía el estado crítico en el que se encontraban el humanismo y la ética, situación que se manifestaba en la extrañeza que provocaba el reunir ambos términos. Asimismo, atribuía la causa de esta situación al hecho de que quienes quedaban así extrañados carecían de un conocimiento adecuado de ambos términos.

Pues bien, a veintiséis años de la ponencia presentada por Eduardo Nicol pensamos que valdría la pena detenerse a meditar un poco sobre la condición actual del humanismo y su relación con el quehacer administrativo.

Para pensar este asunto proponemos plantear una serie de interrogantes que guíen el camino de nuestra reflexión. Iniciemos, pues, formulando nuestras primeras preguntas: ¿cuál es la condición del humanismo dentro las disciplinas administrativas en nuestros días? ¿De qué manera se manifiesta el estado actual del humanismo?

Al encontrarnos dentro de instituciones académicas dedicadas al estudio y la enseñanza de los problemas administrativos, relacionar al humanismo con dichas áreas, como lo pretende el título mismo de este texto, podría parecer un tanto

* Investigador, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México.

extraño, inusual, inesperado o hasta sobrado. Las reacciones antes mencionadas podrían derivarse, para algunos, de la nula o poca familiaridad con el tema del humanismo; y, para otros, de lo habitual o usual que podría ser la relación entre el humanismo y tales disciplinas.

Por lo anterior, podríamos señalar que el humanismo vive en nuestros días una situación crítica, la cual se manifiesta por las reacciones paradójicas —contradictorias— que causa en nosotros, los que de algún modo nos dedicamos a los asuntos administrativos, ver relacionado al humanismo con estas áreas. Y podemos preguntar: ¿estas reacciones paradójicas sólo se dan dentro de nuestro ámbito académico? Si el sentido común no nos engaña, podríamos pensar que el estado crítico que vive el humanismo se manifiesta de la misma manera en cualquier ámbito de la vida universitaria y de la vida humana en general; por ejemplo, si un sociólogo, un biólogo, un zapatero o un bombero intentaran relacionar al humanismo con sus áreas de conocimientos, y en el caso de los dos últimos con su oficio, podrían esperarse las mismas reacciones paradójicas que se presentan en el mundo académico de la administración.

Ahora bien, ¿por qué razón el humanismo está en crisis?, ¿por qué al relacionar el humanismo con nuestros distintos quehaceres, profesiones u oficios, fácilmente, se generan una serie de reacciones paradójicas en los hombres de nuestros días?

Suponemos que ambas cuestiones se deben fundamentalmente a dos razones. Primero, por no saber a ciencia cierta qué es el humanismo, a pesar de tener algunas ideas relacionadas con dicho término; por ejemplo, se podría decir por medio de una fácil deducción que el humanismo tiene que ver con lo humano, la humanidad¹ o las humanidades². Pero, ¿en qué sentido el humanismo tiene que ver

¹ “A lo largo de la latinidad, esto [*humanitas-humanismo*] se entendía de dos maneras: por un lado, se habla de *humanitas* como de la condición natural del hombre: la naturaleza humana, el género hu-

con lo humano, la humanidad o las humanidades?, ¿qué es lo humano?, ¿qué es la humanidad?, ¿qué son las humanidades? Nuestra ignorancia sobre dichas cuestiones, la aparente solución a las mismas y el uso ideológico del término humanismo; nos impide, al parecer, lograr una comprensión mayor sobre este término.

La segunda razón, sospechamos, se encuentra en la intención de nuestras acciones. El ser humano, como lo descubre Platón, es el ser de la praxis (Nicol, 1978); es decir, el hombre es el ser de la acción. Ahora bien, el acto humano, a diferencia de los comportamientos del resto de los seres vivos, es expresivo, dice lo que somos; asimismo, la acción humana, si bien es expresiva, también conlleva una intención o finalidad (Nicol, 1992).

Por lo que nos muestra la realidad, se puede decir que el hombre moderno dentro del marco de sus posibilidades dirige sus acciones primordialmente a cuatro finalidades que son: la práctica, la técnica, la mercantilista y la científica.

El filósofo Juan Manuel Silva, al estudiar cada una de éstas acciones, nos dice lo siguiente:

“En la actitud práctica es menester, por un lado, saber qué son las cosas del mundo para saber cómo comportarse frente a ellas (desde la orientación elemental de conocer la salida de una habitación hasta la apropiación de los recursos más útiles para la supervivencia) y, por el otro lado, se requiere saber qué se puede hacer con ellas para atender a las necesidades [...].

La técnica, como un saber-usar y un saber-hacer en general, representa una acción necesaria para alcanzar fines distintos del hombre (de supervivencia, de orientación en el mundo, de autoconocimiento, de realización vocacional) [...].

mano; por el otro, *humanitas* se refiere a lo que ‘conviene a los hombres’, dignos de ser considerados como tales” (Villaseñor Cuspinera, 1992: 304).

² “Quienes hicieron las palabras latinas y quienes las usaron correctamente [...] llamaron *humanitas* más o menos a lo que los griegos llaman *paideia*: nosotros la llamamos ‘erudición’ y ‘formación’ en las buenas artes. Quienes desean y buscan estas artes con sinceridad, son *humanissimi* por encima de todos. En efecto, el cuidado y la disciplina de este conocimiento que, de entre todos los animales, sólo fue dado al hombre, se llama *humanitas*. Casi todos los libros dicen que los antiguos usaron esta palabra en este sentido y, de manera especial, M. Varrón y M. Tulio”. Aulo Gelio (13,17) (Villaseñor Cuspinera, 1992: 305).

[Por otra parte,] la actitud mercantilista convierte a la cosa precisamente en una mercancía, es decir, en algo que se puede vender, y por lo tanto, en algo que deja una ganancia [...].

[Finalmente] en el saber científico la intención de las interrogaciones de la razón giran en torno a la decisión (vocacional) de saber qué son las cosas en sí mismas (y cómo cambian) sin segundas intenciones. La pregunta científica se compromete con la verdad y nada más que con la verdad, y por eso no puede adquirir otro compromiso. Por esta razón la actitud científica, desde que empieza a practicarse en Grecia, se concibe como una acción (teórica) desinteresada (o *philo-sophia*), tan desinteresada como el amor mismo." (1999: 44)

De lo anterior se puede señalar que el hombre de nuestros días al dar prioridad a la actitud práctica, la actitud técnica, la actitud mercantilista y al quehacer científico pareciera que ha olvidado dirigir su razón hacia el cuestionamiento sobre el humanismo y la vinculación de éste con la vida de los hombres.

Pues bien, con lo mencionado hasta este momento hemos llegado a un punto en el que se hace necesario plantear la pregunta sobre el humanismo buscando saber, por un lado, qué se entiende por este término y, por el otro, si el humanismo tendría que ver con la vida de los hombres independientemente de los quehaceres, profesiones u oficios en los que se desempeñan.

Emprendamos, pues, la tarea de aproximarnos al humanismo. En la primera mitad del siglo XX nuestro asunto nos proyecta el nombre de dos filósofos; uno de ellos es el francés Jean Paul Sartre, quien en 1946 pronuncia su conferencia titulada *El existencialismo es un humanismo*; el otro es el alemán Martín Heidegger, quien escribe su *Carta sobre el humanismo* en 1947.

Para el francés la cuestión del humanismo se fundamentaba en la idea de que el problema de la antropología filosófica está por encima de la cuestión de la ontología: *la existencia precede la esencia* (Sartre, 1998); mientras que para el alemán la interrogante por el ser estaría por encima de la búsqueda por saber qué es el hombre: *ante todo "es" el ser* (Heidegger, 1998).

La disyuntiva en la que se ve inmerso el problema del humanismo en el pensamiento de ambos filósofos es presentado por Silva Camarena (1990: 158-159) al señalarlos: “Heidegger y Sartre habían hecho sus respectivas elecciones, optando el primero por el camino del Ser y el segundo por el camino del hombre. Para Sartre era preferible saber lo que somos nosotros mismos, saber que no fuimos hechos por un gran artífice llamado Dios y que tenemos la responsabilidad de llegar a ser lo que podemos llegar a ser (y en esto consiste, según él, el humanismo), aunque tuviera que abandonarse la averiguación de lo que es el ser; para Heidegger, por el contrario, era necesario plantear la pregunta que interroga por el ser, aunque no llegáramos a saber suficientemente lo que somos nosotros mismo, pues sólo así, concibiendo al hombre como *pastor del ser*, y ya no más como *señor del ente*, podría accederse a un verdadero humanismo.”

Ahora bien, frente a dicha disyuntiva aparece el hispano-mexicano Eduardo Nicol con la ponencia que lleva por título “Humanismo y Ética”, en ella señala lo siguiente:

“El humanismo no es el humanitarismo. No es tener buen corazón, ni es algo que se adquiere mediante un estudio de la filosofía griega y latina; no es el complejo repertorio de las llamadas antigüedades, de donde procede nuestra cultura; no se concentra en un grupo especial de disciplinas académicas. Si es algo de todo esto, es todavía algo más” (1990a: 410).

Pues bien, si el humanismo no sólo es humanitarismo, ni tampoco algo que se consiga por medio del conjunto de disciplinas llamadas humanidades, si es algo más que la disyuntiva entre la reflexión del ser o la interrogación del hombre, entonces, ¿qué es? El humanismo, dice el maestro Nicol (1990a: 411), “no es un saber, es una forma de ser”; es decir, el humanismo, más que una idea o un conjunto de conocimientos, es una forma o manera de ser hombre y así como se han dado distintas formas de ser hombre a lo largo de la historia, el humanismo aparece como otra posibilidad en la forma de ser de esta criatura. Pero, si pensamos que el hu-

manismo aparece como una de tantas posibilidades de ser hombre, cabría preguntarse ¿en qué momento de la historia se dio esta manera de ser hombre llamada humanismo y en qué consistió?

No cabría duda al afirmar que el humanismo nace en Grecia y que, por ello, hombres de los siglos XIV, XV y XVI como Francesco Petrarca, Lorenzo Valla, Marsilio Ficino, Telesio, Giovanni Pico Della Mirándola, Pietro Pomponazzi, Giordano Bruno, entre otros, dan forma al fenómeno cultural denominado Renacimiento. El mismo término nos da luz para comprender dicho fenómeno cultural, el cual implica la idea del renacer o, en otras palabras, de volver al momento donde se nace —se emana— como cultura. En palabras del pensador renacentista Giovanni Pico Della Mirándola se nos muestra esta referencia:

“Recordemos, no obstante, oh padres, los tres preceptos délficos indispensables a aquellos que están por entrar en el sacrosanto y augustísimo templo, no del falso sino del verdadero Apolo que ilumina toda alma que viene a este mundo: verán ustedes que no reclaman otra cosa que no sea abrazar con todas nuestras fuerzas aquella triple filosofía sobre lo que ahora discutimos.

En efecto, aquel [*medén agan*], esto es, *nada en exceso* prescribe rectamente la norma y la regla de toda virtud según el criterio del justo medio, del cual trata la moral, y el famoso [*gnothi seautón*], esto es, *conócete a ti mismo* inicia y exhorta al conocimiento de toda naturaleza, de la cual la naturaleza del hombre es vínculo y connubio. En efecto quien se conoce a sí mismo todo en sí mismo conoce, como ha escrito primero Zoroastro y después Platón en el *Alcibiádes*. Finalmente, iluminados en tal conocimiento por la filosofía natural, próximos ahora a Dios y pronunciando el saludo teológico, esto es *Tú eres*, llamaremos al verdadero Apolo familiar y alegremente.” (2004: 30-31)

Como podemos ver, las palabras de Pico Della Mirándola son una invitación para recordar y regresar a lo que se produjo en la cultura griega. Pero, ¿qué sucedió en Grecia a diferencia de otras culturas antiguas y modernas como la China confuciana o el antiguo Egipto, por poner sólo dos casos, para decir que en la cultura griega fue el lugar donde nace y se da esta forma de ser hombre denominada humanismo?

Nuestra búsqueda, si escarbamos por ahí, encuentra claridad en dos maravillosas obras: *Paideia. Los ideales de la cultura griega*, escrita por el profesor alemán Werner Jaeger, y *La idea del hombre*, realizada por Eduardo Nicol. Ambos libros son el resultado de profundos estudio sobre la cultura griega, de su extraordinario invento, la filosofía. Para los fines de este trabajo recurrimos al texto del maestro Jaeger quien menciona:

“Humanismo viene de *humanitas*. Esta palabra tuvo, por lo menos desde el tiempo de Varrón y Cicerón, al lado de la acepción vulgar y primitiva de lo humanitario, que no nos afecta aquí, un segundo sentido, más noble y riguroso. Significó la educación del hombre de acuerdo con la verdadera forma humana, con su auténtico ser. Tal es la genuina *paideia* griega considerada como modelo por un hombre de estado romano.” (1962: 12)

Si consideramos el segundo sentido que tuvo el término *humanitas* desde los tiempos del imperio romano, pasando por la época del Renacimiento y llegando hasta nuestros días, se puede pensar que lo sucedido en Grecia, a diferencia de otras culturas, fue darse por primera vez en la historia de la humanidad una forma de ser hombre fundamentada en una idea del ser humano que en ninguna cultura había —ni ha— producido. Ahora bien, para comprender la idea del hombre producida por el pueblo griego habría que dirigir nuestra mirada hacia la filosofía socrático-platónica, pues en ella se nos muestra la forma en la que este pueblo concebía la naturaleza humana; su exposición se presenta por medio de Aristófanes en un pasaje del diálogo platónico titulado *El Banquete*.

“Antes que nada tenéis que llegar a conocer la naturaleza humana y sus vicisitudes, porque nuestra primitiva naturaleza no era la misma de ahora, sino diferente. En primer lugar, eran tres los géneros de los hombres, no dos, como ahora, masculino y femenino, sino que había también uno tercero que participaba de estos dos, cuyo nombre perdura hoy en día, aunque como género ha desaparecido. Era, en efecto, entonces el andrógino una sola cosa, como forma y como nombre, participe de ambos sexos, masculino y femenino, mientras que ahora no es más que un nombre sumido en el oprobio. En segundo lugar, la forma de cada individuo era en su totalidad redonda, su espalda y sus costados formaban un círculo; tenía cua-

tro brazos, piernas en número igual al de los brazos, dos rostros sobre un cuello circular semejantes en todo, y sobre estos dos rostros, que estaban colocados en sentidos opuesto, una sola cabeza; además cuatro orejas, dos órganos sexuales y todo el resto era tal como se puede uno figurar por esta descripción [...]. Eran tres los géneros y estaban así constituidos por esta razón: porque el macho fue en un principio descendiente del sol; la hembra, de la tierra, y el que participaba de ambos sexos, de la luna, ya que la luna participaba también de uno y de otro astro [...]. Eran, pues, seres terribles por su vigor y su fuerza; grande era además la arrogancia que tenía, y atentaron contra los dioses [...]. Entonces, Zeus y los demás dioses deliberaron qué debían hacer, y se encontraron en grande aprieto [...]. Con gran trabajo, al fin Zeus concibió una idea y dijo: <Me parece tener una solución para que pueda haber hombres y para que, por haber perdido fuerza, cesen su desenfreno. Ahora mismo voy a cortarlos en dos a cada uno de ellos y así serán a la vez más débiles y más útiles para nosotros por haberse multiplicado su número. Caminarán en posición erecta sobre dos piernas; pero si todavía nos parece que se muestran insolentes y que no quieren estar tranquilos, de nuevo los cortaré en dos, de suerte que anden en lo sucesivo sobre una sola pierna, saltando a la pata coja>. Tras decir esto dividió en dos a los hombres, al igual que los que cortan las serbas para ponerlas a secar, o de los que cortan los huevos con un crin [...]. Más una vez que fue separada la naturaleza humana en dos, añorando cada parte a su propia mitad, se reunían con ella. Se rodeaban con sus brazos, se enlazaban entre sí, deseosos de unirse en una sola naturaleza y morían de hambre y de inanición general, por no querer hacer nada los unos separados de los otros [...] Desde tan remota época, pues, es el amor de los unos a los otros connatural a los hombres y reunidor de la antigua naturaleza, y trata de hacer un solo ser de los dos y de curar la naturaleza humana. Cada uno de nosotros, efectivamente, es un símbolo de hombre, como resultado del corte en dos de un solo ser, y presenta sólo una cara como los lenguados. De ahí que busque siempre cada uno a su propio símbolo.” (Platón, 2006: 36-39)

Como señala Eduardo Nicol (1990b: 286) en su interpretación al mito del andrógino “los hombres deberían en adelante tener esa forma de existencia que la filosofía cristiana ha llamado —y con razón— contingencia (lo que no es contrario de la necesidad, sino de la suficiencia: el hombre es contingente o insuficiente por necesidad).”

El mito platónico nos muestra, pues, la forma en que el hombre griego concebía la naturaleza humana al pensar a esta criatura como un ser insuficiente e incompleto. Dicha concepción nos presenta al ser humano, primero, como un ser

—insuficiente— que necesita del otro para poder vivir y, segundo, como alguien, de acuerdo con su ser —incompleto—, que necesita hacer, construir y formar su ser. Pero, ¿cómo pensaron los griegos formar, hacer y construir el ser del hombre? A este respecto, el profesor Jaeger dentro de su estudio de la *Paideia* observa:

“La educación no es posibles sin que se ofrezca al espíritu una imagen del hombre tal como debe ser. En ella la utilidad es indiferente o, por lo menos, no es esencial. Lo fundamental en ella es [...] la belleza, en el sentido normativo de la imagen, imagen anhelada, del ideal.” (1962: 19)

De esta manera tenemos que el hombre griego fundamenta su forma de ser a partir del conocimiento de sí mismo, pues se descubre como un ser educable —un ser que puede formarse, hacerse y construirse—, una criatura al que se le educa en su ser a partir de un ideal de hombre, un modelo por seguir.

Ahora bien, como señala el maestro Juan Manuel Silva (2000: 19): “Así queda concentrado en el término *humanitas*, que se refiere a la cualidad de lo verdaderamente humano, todo lo que para los griegos significaba el concepto de *paideia*: conocimiento de uno mismo como un ser cuya naturaleza natural queda transformada, mediante la educación, en una segunda naturaleza, la de carácter ético.”

Al haber recuperado la concepción de humanismo con base en las ideas de los profesores Jaeger y Nicol nos queda plantear otras preguntas: ¿vale la pena hablar de humanismo en las disciplinas administrativas?, o ampliando el horizonte, ¿el humanismo tiene que ver con la vida de los hombres, independientemente del ámbito en el que nos encontremos?

A primera vista, para los hombres de nuestros tiempos pareciera innecesario hablar de humanismo debido a que, por un lado, suponemos que lo necesario está en aquellas cosas útiles para vivir, como por ejemplo tener qué comer, qué vestir y en dónde vivir; por otro lado, lo que vela el interés por el humanismo se da por la manera de concebir el trabajo y la educación en nuestros días. Ahora bien, valdría la pena detenernos a señalar que la idea del trabajo y la educación con la que los

hombres de nuestra época organizamos nuestras vidas se constituye con base en la interpretación que se ha llevado a cabo del pensamiento del economista y filósofo inglés Adam Smith quien, en su obra *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, publicada en 1778, señala:

“El trabajo anual de cada nación es el fondo que la surte originalmente de todas aquellas cosas necesarias y útiles para la vida que se consumen anualmente en ella, y que consisten siempre o en el producto inmediato de aquel trabajo, o en lo que con aquel producto se adquiere de las demás naciones.

Según, pues, aquella proporción que este producto, o lo que con él se adquiere, guarde con el número de los que han de consumirlo, así la nación estará más o menos abastecida de las cosas necesarias y útiles que más conduzcan para su uso o necesidad.

Pero esta proporción no puede menos de regularse en todo país por dos distintas circunstancias: la primera por la pericia, destreza y juicio con que se aplique generalmente su trabajo; y la segunda por la proporción que se guarde entre el mundo de los que se emplean en el trabajo útil y el de los que no están útilmente empleados. Sea cual fuere el suelo, el clima o la extensión de territorio de cualquier nación, la abundancia, o la escasez de su surtido o abastecimiento anual, no puede menos de depender de aquella particular situación de las dos circunstancias dichas [...].

El precio real de cualquier cosa, lo que realmente cuesta al hombre que ha de adquirirla, es la fatiga y el trabajo de su adquisición. Lo que vale realmente para el que la tiene ya adquirida, y ha de disponer de ella o ha de cambiar por otra, es la fatiga y el trabajo de que él le ahorra y cuesta a otro. Lo que se compra por dinero o se granjea por medio de otros bienes, se adquiere con el trabajo lo mismo que lo adquirimos con la fatiga de nuestro cuerpo. El dinero o estos otros bienes nos excusan de aquel trabajo, pero contienen en sí cierta cantidad de él que nosotros permutamos por otras mercaderías que se suponen tienen también el valor de otra igual cantidad. El trabajo, pues, fue el precio primitivo, la moneda original adquirente que se pagó en el mundo por todas las cosas permutables. No con el oro, no con la plata, sino con el trabajo se compró originalmente en el mundo todo género de riqueza.” (1983: 45 y 75)

De esta forma notamos que el trabajo, el cual cobra vida en los diferentes oficios, ocupaciones y profesiones, se ha reducido en nuestros tiempos a una actividad productiva, mercantilista y utilitaria que nos garantiza una buena remuneración, para con ello obtener cosas que nos pueden hacer la vida más fácil.

Ahora bien, nuestra noción de educación emerge de la interpretación del mismo texto de Adam Smith, así como de su idea de concebir el trabajo como fuente de riqueza y de la acumulación, de esta última a partir de la proporción entre producción de cosas necesarias y útiles y el consumo de las mismas. Ya que al respecto el inglés nos menciona: “Pero esta proporción no puede menos de regularse en todo el país por dos distintas circunstancias: la primera por la pericia, destreza y juicio con que se aplique generalmente su trabajo.” (Smith, 1983: 45)

En este sentido, la educación se entiende, generalmente en estos tiempos, como una actividad en la cual se transmiten, mediante un proceso de enseñanza/aprendizaje, una serie de destrezas y pericias —habilidades— cuya estructura y resultado dan forma a un conjunto de conocimientos prácticos y técnicos con las cuales los hombres pueden desempeñar una serie de oficios, ocupaciones y profesiones.

Si la manera en que actualmente concebimos al hombre y la forma de organizar nuestro mundo nos envuelven, entonces ¿para qué hablar de humanismo?

Si el humanismo está en crisis el hombre y la humanidad también lo están, la crisis que vive la humanidad se refleja en que cada día que pasa nos estamos olvidando de lo humano y sólo nos dedicamos con nuestro afán de dominio a buscar el máximo provecho de las cosas y de los hombres. Si nos preguntamos qué rumbo tiene nuestra vida individual y comunitaria, notamos una ausencia en la respuesta. Ahora bien, debido a la crisis que vive el hombre y la humanidad pensamos que se hace necesario hablar de humanismo por dos razones: la primera la encontramos en las palabras del maestro Jaeger:

“Nuestra historia ‘comienza’ con la aparición de los griegos. Por esta razón he denominado a este grupo de pueblos helenocéntricos. ‘Comienzo’ no significa aquí tan sólo comienzo temporal, sino también origen o fuente espiritual, al cual en todo grado de desarrollo hay que volver para encontrar una orientación. Éste es el motivo por el cual, en el curso de nuestra historia, volvemos constantemente a Grecia. Este retorno a Grecia, esta espontánea renovación de su influencia no significa que

le hayamos conferido, por su grandeza espiritual, una autoridad inmutable, rígida e independiente de nuestro destino. El fundamento de nuestro retorno se halla en nuestras propias necesidades vitales por muy distintas que éstas sean a través de la historia.” (1962: 4-5)

La segunda razón por la cual vemos necesario hablar de humanismo nos la ofrece el maestro Nicol quien señala:

“El creador de la historia es un ser que se crea a sí mismo históricamente. ¿Qué significa crearse a sí mismo? Se crea con lo dado. El acto requiere unos materiales primarios, a los que se imprime una forma nueva. La existencia consiste en dar forma a lo recibido por herencia: herencia biológica y herencia cultural. Por lo tanto, la historia como pasado es causa contribuyente de la historia como acción actual. El ser humano tiene una genealogía: existencia es presencia actual del pasado.” (1992: 40)

Tal vez podríamos reconocer que es necesario hablar de humanismo para encontrar una *orientación* ante nuestra ignorancia, sobre lo que somos como individuos y como humanidad; una *orientación* ante nuestra ausencia de rumbo como humanidad. Por otro lado, si la existencia humana es presencia actual del pasado, como lo piensa el maestro Nicol, ¿por qué pensar en el pasado griego? Como hemos señalado, el humanismo es una forma de ser hombre que se nos ofrece como digno ejemplo del cuidado del ser humano y como modelo de existencia para vivir una vida auténticamente humana.

Ya muchos pensadores han dado razones suficientes para exponer la crisis del hombre moderno³. Las manifestaciones más crueles de ésta han sido la experiencia de dos guerras mundiales y una serie de agudas crisis económicas. Después de esto, ¿no valdría la pena detenernos a pensar humanistamente en lo que somos, independientemente de nuestras profesiones, ocupaciones u oficios, y con base en

³ Como ejemplos de ello se pueden mencionar: Karl Marx dice que el hombre es un asalariado alienado —enajenado— (cfr. *El capital*). Para Herbert Marcuse el ser humano en la sociedad industrializada tiende a la unidimensionalidad (cfr. *El hombre unidimensional*). Gabriel Marcel: hombre igual a cosa funcional (cfr. *Posición y aproximaciones concretas al misterio ontológico*). Juan Manuel Silva: ser humano igual a cosa desechable y sustituible (cfr. *Ser y hacer*).

ello organizar nuestras vidas? ¿No valdría la pena detenernos a crear una idea del trabajo y de la educación fundamentada en la naturaleza humana? ¿No valdría la pena detenernos a cuidar lo que somos —nuestro ser— para vivir una vida digna?

Bibliografía

- Heidegger, Martín (1998). *Carta sobre el humanismo*, México: Ediciones Peña Hermanos.
- Jaeger, Werner (1962). *Paideia: los ideales de la cultura griega*, trad. Joaquín Xirau y Wenceslao Roces, 2ª. ed., México: Fondo de Cultura Económica.
- Marcel, Gabriel (1955). *Posición y aproximaciones concretas al misterio ontológico*, trad. y pról. Luis Villoro. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Marcuse, Herbert (1985). *El hombre unidimensional*. España-México: Planeta, 1985.
- Marx, Karl (1979). *El Capital*, trad. Pedro Scaron, tomo I, Vol. 1, 8ª. ed., México: Siglo XXI Editores.
- Nicol, Eduardo (1978). *La primera teoría de la praxis*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- (1990a). “Humanismo y Ética”, en *Ideas de vario linaje*, México: Facultad de Filosofía y Letras.
- (1990b). “Vocación y libertad”, en *Ideas de vario linaje*, México: Facultad de Filosofía y Letras, UNAM, 1990.
- (1992). *La idea del hombre*, México: Fondo de Cultura Económica, 1992.
- Pico della Mirándola, Giovanni (2004). *Discurso sobre la dignidad del hombre*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Platón (2006). *El Banquete*, trad. Luis Gil, Barcelona: Folio.
- Sartre, Jean Paul (1998). *El existencialismo es un humanismo*, México: Ediciones Peña Hermanos.

- Silva Camarena, Juan Manuel (1990). "La pregunta por el ser del hombre y la cuestión del ser: dos interrogantes sin respuesta posible", en *El ser y la expresión. Homenaje a Eduardo Nicol*, Juliana González y Lizbeth Sagols (coords.), México: Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional Autónoma de México (Colección Seminarios), pp. 158-159.
- (1999). "Los intereses de la interrogación", *Contaduría y Administración*, julio-septiembre, No. 194, pp. 37-46.
- (2000). "Humanismo, ética y tecnología", *Contaduría y Administración*, abril-junio, No. 197, pp. 17-22.
- (2003). "Ser y hacer", en *Meditaciones sobre el trabajo*, Juan Manuel Silva Camarena (coord.), México: Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.
- Smith, Adam (1983). *Investigación de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, Tomo I, trad. de José Alonso Ortiz. España: Ediciones Orbis.
- Villaseñor Cuspinera, Patricia (1992). "La humanitas en Roma", en *Nova Tellus* (Anuario del Centro de Estudios Clásicos), No. 9-10, pp. 303-314.

Un acercamiento al pensamiento administrativo taylorista

*Mónica González Hernández**

La intención de este trabajo es re-conocer el pensamiento administrativo taylorista que se produjo al final del siglo XIX y principio del siglo XX para entenderlo. Es el pensamiento de Frederick W. Taylor el que da inicio en la modernidad a lo que conocemos hoy como teoría de la administración, encaminada a la conducción de organizaciones, principalmente industriales y empresariales.

El pensamiento administrativo industrial empresarial moderno surge como consecuencia de los cambios que se estaban dando en el contexto del establecimiento de un modo de producción determinado, el modo de producción capitalista, que surge como respuesta a las necesidades de operación de las industrias, pero, ¿por qué es importante para la administración analizar este pensamiento?

Re-conocer el pensamiento taylorista es importante porque no podemos omitir el hecho de que la forma de organizar los procesos de trabajo es reflejo y expresión de la vida humana y la organización del trabajo como hoy la conocemos, además de la forma en que se ejerce la administración que tiene su origen en la obra de Taylor.

Volver atrás nos permite mirar nuestro presente desde una perspectiva enriquecida, nosotros proponemos una revisión del pensamiento administrativo taylorista, intentando dar una interpretación de los hechos, los problemas, los fenómenos sociales para rescatar e incorporar elementos que generalmente han

* Profesora de la Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México.

sido ignorados por la administración, pues pareciera que al referirnos a la administración es hablar de algo inmutable, concorde y único, cuando tiene un carácter dinámico, contradictorio y múltiple.

Analizar los fenómenos a contrapelo es mirar los acontecimientos, los hechos, desde un punto de vista que nos permite encontrar repercusiones negativas que pasan desapercibidas cuando atendemos únicamente lo que nos dicen los beneficiarios de esos cambios. En el caso del pensamiento administrativo industrial empresarial moderno no hay duda que los trabajadores no han sido los beneficiarios, pues se legitima la separación entre quienes planean y organizan el trabajo y quienes lo ejecutan, se da un cambio ontológico en el hombre.

Al remontarnos a algún fenómeno o hecho es necesario explicar por qué esos hechos, esos acontecimientos se produjeron en ese momento, por qué no antes ni después o en otro lugar. El pensamiento administrativo moderno es generado en los Estados Unidos de Norteamérica y es ahí donde se pone en marcha la llamada teoría administrativa moderna al final del siglo XIX con el pensamiento de Taylor, en un periodo correspondiente al llamado largo siglo XIX que cronológicamente culmina en 1900, pero históricamente lo hace hasta la Primera Guerra Mundial y es justo el tiempo en que ya ha aparecido el pensamiento administrativo de Babbage, Taylor, Barth, Gantt y Gilbreth, por mencionar algunos.

Otro problema que consideramos necesario establecer al pretender hacer incapie en la importancia que tiene remitirnos al inicio del pensamiento administrativo moderno es el anacronismo que generalmente existe; es decir, no podemos pensar que la sociedad actual es igual a la del siglo pasado o antepasado que según Aguirre: “[...] proyecta al actual individuo egoísta y solitario de nuestras sociedades capitalistas contemporáneas, como si fuese el modelo eterno de lo que son los individuos, en todo tiempo y lugar” (2004: 39). Las condiciones y formas de vida, así como el imaginario colectivo de los seres humanos, ha

cambiado, pues no es el mismo el que se desarrolla en la segunda mitad del siglo XIX al de los seres humanos del siglo XX y de nuestro siglo, por lo que es imposible concebir la idea de que el pensamiento administrativo de finales del siglo XIX, generado por Taylor, es válido para la organización de los seres humanos del siglo XXI; sin embargo, es este pensamiento administrativo el que ha permanecido en esencia hasta nuestros días y son legítimas las discusiones sobre su pertinencia o la necesidad de su permanencia recordando siempre que surgió en un lugar geográfico concreto, en un contexto y en un tiempo determinado, por lo que quizá sería conveniente preguntarnos en una ocasión posterior por qué continúa siendo vigente ciento treinta años después.

El revisar la obra de los hombres en el pasado nos brinda la posibilidad de responder qué cosas se han modificado al paso del tiempo, cuáles se han mantenido y cuáles han sido las diversas direcciones o sentidos del pensamiento revisado o si ha sufrido múltiples mutaciones históricas. La tarea de este trabajo sólo será sentar las bases para pensar la pertinencia de la teoría administrativa con respecto a la nueva organización que se hizo del trabajo a partir del pensamiento de Taylor.

Otra problemática que es necesario analizar y tener siempre presente es la idea del progreso como “una ineluctable acumulación de avances y conquistas, determinadas fatalmente por el simple transcurrir temporal” (Aguirre, 2004: 42). Esta idea es equivocada, pues como sostiene Aguirre “la idea de progreso humano [...] parece afirmar que inevitablemente, todo hoy es mejor que cualquier ayer, y todo mañana será obligatoriamente mejor que cualquier hoy”(2004: 42), por lo que es necesario tomar en cuenta que contrario a esta concepción, el desarrollo de los hombres no es y no ha sido lineal y simple y está lejos de “esa escalera imaginaria de avances y conquistas ineluctables”(Aguirre, 2004: 43). Por lo tanto, al pensamiento administrativo no podemos verlo como un fenómeno lineal,

lo que nos invita a pensar, a analizar de forma distinta a la administración, vista quizá como lo que queda cuando regresa la mirada el multicitado ángel de la historia que Benjamin imaginó.¹

Como pretendemos sembrar una semilla para resaltar la importancia que tiene analizar de múltiples formas el inicio del pensamiento administrativo moderno, es válido sugerir la necesidad de procurar explicar los fenómenos desde la totalidad. Es inconveniente analizar el pensamiento administrativo como si fuera un ente, un proceso separado del lugar, del tiempo y del contexto en que fue construido como pretenden hacernos creer gran parte de los libros sobre teoría de la administración.

Es necesario sentar la idea acerca de que el pensamiento administrativo moderno está instaurado en un fenómeno de larga duración que es el capitalismo; al pensamiento administrativo no podemos ubicarlo fuera de esa estructura y debemos saber que es un fenómeno que se ha ido construyendo a lo largo de varios siglos hasta el tiempo actual; también es necesario verlo desde una perspectiva que Wallerstein llamaría el sistema mundo, lo que nos invita a situarlo en una zona central en constante ascenso, primero en los Estados Unidos de Norteamérica y después en Francia con la propuesta de Fayol.

La obra de los hombres en el tiempo es cambio y permanencia, además de ser: “una síntesis interactiva de dichas estructuras que [...] permanecen vigentes durante largos periodos de la historia, junto a procesos y realidades que cambian y se modifican” (Aguirre, 2004: 120). Es necesario, pues, dilucidar este binomio en el pensamiento administrativo.

Sentadas las bases sobre la importancia que tiene re-conocer, revisar, remitirnos al inicio del pensamiento administrativo, debemos sostener la idea de

¹ Cfr. Benjamin, Walter (1994), *Discursos interrumpidos*, p.183.

por qué el pensamiento administrativo moderno fue en detrimento de los seres humanos, tesis contraria a lo que explican gran parte de los libros de administración.

Sólo haremos referencia al pensamiento de Taylor, pues es a partir de este pensamiento que cambia por completo la forma de organizar el trabajo de los hombres y de las organizaciones en general; sin embargo, existen otros autores que anteceden y acompañan de forma importante el pensamiento taylorista, como lo es Charles Babbage, Barth, Gantt y Gilbreth a quienes nos referiremos de forma breve. El primero publicó su obra más conocida en 1832 titulada *On the Economy of Machinery and Manufactures*; sus estudios no estaban interesados en el proyecto de construir máquinas, pero sí en su uso y en la organización de los seres humanos para este fin. Para Babbage había principios generales aplicables a la fabricación de productos; estos principios estaban basados en el estudio de los procesos, tiempo, costos del trabajo y ahorro; propuso la especialización del trabajo y lo dividió en manual e intelectual, separación explícita antecedida por Adam Smith que da inicio a una teorización sobre la nueva forma de organizar el trabajo; sin embargo, Braverman apunta que lo que nos muestra Smith no sólo es el proceso de trabajo, sino la creación del trabajo fragmentario.

Desde el pensamiento administrativo el texto de Babbage, es presentado como un esfuerzo por dar a los trabajadores calificados tareas que “sólo ellos pueden ejecutar”, por medio de la desarticulación del trabajo en elementos simples, en donde la distribución del conocimiento del proceso productivo entre los participantes ha cambiado y es innecesario desde el punto de vista de los dueños de los medios de producción.

Babbage aconseja que es necesario averiguar el número de procesos en que es más ventajoso dividir el trabajo y las personas que es necesario emplear, así como señala que de no llevar a cabo este proceso el costo de los artículos

producidos será mayor. El interés central sin lugar a duda estaba ya en la producción de ganancias y no en la satisfacción del trabajador como producto del trabajo mismo.

El artesano es obligado a romper con el proceso de producción que él antiguamente controlaba en los talleres, pero nunca se convierte a sí mismo en un obrero fragmentario por toda la vida, proceso que lleva a cabo la nueva forma de producción que destruye los oficios, lo que significa la destrucción de un proceso que estaba bajo control de quienes realizaban la producción de los bienes; esta nueva forma de organización del trabajo reconstituye el proceso, pero bajo el mando del dueño de los modos de producción, el capitalista quien “puede obtener ganancias por partida doble, no solo en productividad sino en control administrativo” (Braverman, 1984:99).

El pensamiento administrativo industrial empresarial es una consecuencia de la destrucción, de la desaparición de los oficios, los cuales van siendo remplazados con procesos como el de la manufactura hasta que se constituye el sistema de producción que rige en esencia hasta nuestros días.

En una sociedad basada en la compra y venta de la fuerza de trabajo y, de acuerdo con Braverman, “dividir el trabajo abarata sus partes individuales [...] El principio de Babbage eventualmente se convierte en la fuerza subyacente que gobierna todas las formas de trabajo en la sociedad capitalista, no importa en qué ambiente o a qué nivel jerárquico se encuentren colocadas” (1984: 103).

Posterior a Babbage, Taylor se dirigió a crear nuevos métodos planteados en su obra *Scientific management*, y en unión con Carl Barth desarrolló una regla de cálculo en la que todo capataz podía calcular nueve variables, incluyendo la velocidad de la máquina, profundidad, ángulo de corte, ángulo de herramienta, etc. A partir de 1898, experimentó sus propios métodos y la nueva forma de producción en la Bethlehem Steel Company; no es casualidad que los primeros

experimentos de Taylor estaban dirigidos al acero, a los cortes de metales, cuando los Estados Unidos de Norteamérica estaban en plena expansión de las comunicaciones y se perfilaba a ser uno de los principales exportadores en el nivel mundial.

Algunos autores como Urwik señalan que los conceptos de Taylor sobre la administración fueron públicos por primera vez en su ensayo titulado “A Piece Rate System”, presentado ante la American Society of Mechanical Engineer en 1895, Urwick apunta con razón que la obra taylorista se concentró posteriormente en el aspecto del pago de salarios al dejar la Bethlehem Steel Company en 1901.

Como lo habíamos mencionado, Henry Laurence Gantt fue uno de los principales colaboradores para la construcción del pensamiento taylorista, colaboró como ayudante de Taylor en 1887 en la Midvale Steel Company en el departamento de ingeniería, donde una de sus tareas fue determinar “el método más económico de hacer trabajar los instrumentos mecánicos en el departamento de ventas” (Urwik, 1970: 77), donde se introdujo a la llamada administración científica. Taylor compartió intereses y amistades como Gilberth y Carl Barth. Parte de su pensamiento está plasmado en su libro *Work, Wages and Profits* donde manifiesta la preocupación por el aspecto humano de la administración, la base de salarios fue una de sus principales contribuciones; para Gantt, “la idea de asegurar un trabajo a cada obrero con una bonificación para su cumplimiento parece estar de acuerdo con la naturaleza humana y, en consecuencia, es el fundamento correcto de un sistema de *management*” (Urwik, 1970, p. 80). Gantt origina el esquema trabajo y bonificación que constituía según él la clave de la administración eficaz; indujo lógicamente a una instrucción sistemática de operarios, y en una “etapa posterior [...] tuvo un plan de bonificación para gratificar a los capataces que pudieran compensar trabajadores negligentes e ineficientes” (Urwik, 1970, p. 80). Esto nos muestra el estrecho vínculo con el

pensamiento taylorista, que analizaremos posteriormente, donde la lógica de producir más ejerciendo un mayor control es la necesidad que impera en el pensamiento administrativo.

Las ideas de Gantt se hicieron públicas en su obra *A Bonus System of Rewarding Labour*; algunos años después de puestas en práctica fueron presentadas hasta 1901 en la American Society of Mechanical Engineers y fue base para su primer libro publicado en 1913. Sin embargo, el pensamiento de Gantt con mayor difusión hasta nuestros días es el diagrama de balance diario, mejor conocido como gráfica de Gantt, “[...] el diagrama era una relación diaria de la producción total, destinada a dar una muestra de los resultados de trabajo del día, al mediodía del siguiente, y de este modo facilitar continuas preplanificaciones de producción” (Urwik, 1970); su *Graphical Daily Balance in Manufacture* fue presentado en 1903. Para Urwick nada había sido más revolucionario que la idea de mostrar en términos de tiempo, la producción total contabilizada, el progreso del trabajo y las cantidades de entrega. Gantt, de igual forma que algunos de sus contemporáneos, realizaron aportaciones importantes a la industria bélica, por lo que no debemos olvidar el contexto en el que se desarrollan varios de los procesos administrativos primarios.

Frank Bunker Gilbreth, junto con Taylor y Gantt, es considerado una parte de la triada que contribuyó al pensamiento de la llamada administración científica, o como la llaman algunos autores y traductores ciencia del *management*. Entre los reconocimientos que se otorgan al pensamiento de Gilbreth es que formuló y encontró “la mejor forma de realizar el trabajo”, por lo que consideró necesario contar con el trabajador de mayor rendimiento, las mejores circunstancias, equipo y herramientas y el mejor método. Sus estudios los realizó a partir de la investigación del trabajador desde todos los aspectos posibles, lo que dio por resultado la publicación en 1911 del libro titulado *Motion Study*, donde la idea

fundamental era incrementar la eficacia del trabajador. El trabajo realizado por Gilbreth fue realizado de forma paralela al trabajo de Taylor en cuanto a los tiempos de la ejecución del trabajo. Gilbreth es considerado como el iniciador de los estudios de movimientos: "Por medio de detallados análisis y estudios de los movimientos desplegados en la ejecución de las funciones y el ambiente en que se desarrollan tales funciones, estableció los fundamentos de toda aplicación eficaz del *management*" (Urwik, 1970: 143). Gilberth logró poner en práctica todos los principios y métodos de la llamada administración científica por medio del estudio de los tiempos y movimientos. El estudio de tiempos y movimientos de Gilbreth fue el más preciso y estudiado de la época y contribuyó, sin duda alguna, al sistema taylorista porque constituyó procesos superestandarizados para la constitución de la teoría y la práctica de la administración industrial empresarial.

Un ejemplo claro de cómo en el pensamiento administrativo industrial empresarial se tiene la idea de que unos hombres determinan las acciones y la vida de otros hombres, como si fuera una acción predeterminada y establecida, es cuando Urwick nos dice que Gilbreth al planear el tiempo libre de los trabajadores organizando algunas formas de pasar el tiempo "nunca dejó de pensar intensamente en los intereses humanos de quienes era él responsable" (1970: 145).

La aplicación de los estudios de Gilbreth se dio en el ejército norteamericano, donde se llevó a cabo el análisis y la medición de todos los movimientos con la idea de eliminar esfuerzos inútiles a través de una técnica para el "perfeccionamiento de la eficacia del *management* a través del análisis de los movimientos del obrero y las circunstancias ambientales en que tales movimientos se ejecutan"(Urwik, 1970: 149).

El pensamiento administrativo nace con la idea firme de controlar el trabajo, la forma de hacerlo y de organizarlo, con ello se legitima la separación entre quienes hacen el trabajo y quienes lo dirigen. Debemos tener presente que esta

separación está antecedida y enmarcada en toda la construcción del pensamiento capitalista. Para Herbert Marcuse, el régimen democrático —que comienza a ser instaurado a partir de la revolución francesa y no es mera coincidencia, que es cuando comienza la consolidación del sistema capitalista en el mundo— “la democracia, consolida la dominación más firmemente que en el absolutismo, y libertad administrada y represión instintiva llegan a ser las fuentes renovadas sin cesar de la productividad” (Marcuse, 1985: 7). Una parte de ese control ejercido sobre los hombres es el pensamiento administrativo, pues las necesidades políticas de la sociedad se convierten en necesidades y aspiraciones individuales, su satisfacción promueve los negocios y el bienestar artificial en general y según Marcuse la totalidad parece tener el aspecto mismo de la razón cuando en realidad van en contra de la vida del individuo, pues a éste lo ven como algo intercambiable, como una cosa que se puede comprar y vender.

Para hacer manifiesta la postura anterior, me referiré a la obra más conocida de Taylor *Principios de la administración científica*, a través de la cual manifiesta un nuevo sistema de trabajo y de organización para las industrias y cualquier tipo de empresa, justificando que los cambios planteados a la forma de organizar el trabajo los hace con el propósito de la máxima prosperidad para el patrón unida a la máxima prosperidad de los empleados.

Según apunta Taylor, su obra tiene como uno de sus fines contribuir a la conservación de los recursos naturales y cada uno de los principios que se manifiestan pueden llevarse a cabo en organizaciones de diversa índole y tamaño desde las más grandes hasta muy pequeñas. No es casualidad que Taylor se manifieste a favor de los recursos naturales, pues la expansión estadounidense hacia el oeste fue criticada por algunos grupos por la explotación indiscriminada de la naturaleza.

El texto de Taylor está hecho para ser presentado en la Sociedad Americana de Ingenieros Mecánicos y, según el autor, puede ser aplicado a todas las actividades humanas y a todas las instituciones. Su objetivo principal es la máxima prosperidad y la máxima eficacia. Dicho sistema está basado en la lógica de que a mayor producción mayor salario para los trabajadores. Taylor argumenta que si existe un bajo rendimiento es porque los trabajadores están acostumbrados a trabajar poco y si esto se revierte puede traer como consecuencia bajar el costo de la producción lo que incidirá de forma positiva en los salarios de los trabajadores.

Taylor afirma que los motivos por los que se ha llegado a esta situación es porque se han llevado a cabo despidos a los trabajadores como consecuencia de su bajo rendimiento, defectos sistemáticos de administración, que permiten que se trabaje poco e ineficientes métodos establecidos; aunque el autor no lo menciona, gran parte de los despidos de la época eran por las condiciones bajo las cuales los trabajadores ejecutaban su trabajo.

El razonamiento de Taylor como invitación para la implementación de este método es que si existen más máquinas habrá mayor producción de zapatos, por lo tanto, mayores bienes de uso para los trabajadores y, por consecuencia, más hombres trabajando donde la máxima prosperidad será el resultado de la máxima productividad.

Taylor nos dice que ha realizado un “cuidadosos estudio del tiempo de los obreros que trabajan bajo estas condiciones y revelará hechos que son tan curiosos como lamentables” (1994: 139). Se hacen señalamientos sobre los movimientos de los obreros al realizar actividades de carga y descarga sobre lo cual Taylor apunta que seguramente el obrero “llegaba a cansarse en su esfuerzo de hacer las cosas despacio”. El sistema de trabajo por pieza es aquel en el que “se desarrolla a la perfección el arte de simulación sistemática del trabajo” (Taylor: 1994: 141) descali-

ficando a los obreros por la forma en que ejercían el trabajo y que habían utilizado durante años.

La propuesta taylorista para aumentar la producción es sustituir los métodos empíricos requiriendo de un estudio sistemático sobre las condiciones de trabajo a través de un análisis detallado de los tiempos y movimientos con la ayuda y asesoramiento a la dirección, quien será la encargada de estudiar y ejecutar el trabajo que en tiempos de Taylor era confiado a los obreros y que desde el establecimiento de su teoría será confiado a la dirección de la empresa, lo que implica la separación entre quien lo hace y quien lo planifica.

Según Taylor “la ciencia que rige los actos de cada obrero es tan complicada que el obrero más competente es incapaz, ya sea por ignorancia o insuficiente capacidad mental, de comprender plenamente esta ciencia sin la guía y ayuda de sus jefes y camaradas” (Taylor, 1994: 143). En el texto, Taylor señala que quienes realizan las funciones directivas son quienes deben desarrollar esa “nueva ciencia”; además, señala que

“[es] la dirección quien debe estudiar y ejecutar ella misma gran parte del trabajo que ahora se confía a iniciativa de los obreros; casi todas las operaciones del taller deberán ser precedidas por uno o más actos preparatorios de la dirección que permitan al obrero hacer su trabajo mejor y más rápidamente que antes. Y cada obrero debiera ser instruido diariamente por sus superiores y recibir de éstos la ayuda más cordial [...] esta cooperación personal estrecha e íntima entre la dirección y los obreros constituye la esencia de la moderna administración científica.” (Taylor, 1994: 143)

Con la aplicación de este sistema, según Taylor, será posible el aumento de la producción, lo que traerá un aumento en la contratación y desde nuestro punto de vista consolidará y legitimará la separación de los obreros con respecto a los métodos de trabajo. Esta separación lleva implícitamente nuevas formas de poder, pues contribuye a la concentración del mismo en todos los ámbitos de la vida de los hombres, ejemplo de esto es lo que señala Marcuse al decirnos que “el poder

político se afirma por medio de su poder sobre el proceso mecánico y sobre la organización técnica del aparato” (1985: 33). La teoría administrativa moderna responde a esa nueva organización, pues es evidente que “el gobierno de las sociedades industriales avanzadas y el crecimiento sólo puede mantenerse y asegurarse cuando logra movilizar, organizar y explotar la productividad técnica, científica y mecánica de que dispone la civilización industrial” (Marcuse, 1985: 33), como se ha hecho en las sociedades modernas donde el control que se ejerce sobre cada uno de los aspectos mencionados ha aumentado paulatinamente.

El filósofo alemán, citando a Daniel Bell, nos dice:

“[...] la industrialización no surgió con la introducción de fábricas, surgió a partir de la medición del trabajo. Sólo cuando un trabajo puede ser medido, se puede atar a un hombre a su trabajo, se puede ejercer una presión sobre él, y medir su rendimiento en términos de una sola pieza y pagarle por la pieza o por la hora, se llega a la industrialización moderna” (Marcuse, 1985: 59).

En el caso del pensamiento administrativo podemos observar la aplicación de los estudios de tiempos y movimientos introducidos en la teoría administrativa de Taylor y ejercidos en todo el mundo a partir de la difusión de estas técnicas.

Este mundo, en el que nace la teoría administrativa, es el mundo que privilegia la técnica; con razón Marcuse aseguraba que

“[se] refuerza así un debilitamiento en la posición negativa de la clase trabajadora: ésta ya no parece como la contradicción viviente para la sociedad establecida. Esta tendencia se fortalece por efecto de la organización tecnológica de la producción al otro lado de la barrera: en la gerencia y la dirección. La dominación se transforma en administración [...] la fuente tangible de la explotación desaparece detrás de la fachada de racionalidad objetiva. El odio y la frustración son despojados de su propósito específico y el velo tecnológico oculta la reproducción de la desigualdad” (1985: 62).

Los trabajadores son sometidos por medio de diversas fuerzas que los obligan a ejecutar el trabajo establecido por la dirección, por la gerencia.

El pensamiento administrativo reestructura las relaciones sociales de tal forma que inicia con la instauración de lo que posteriormente será la sociedad industrial desarrollada y “los esclavos de la sociedad industrial desarrollada son esclavos sublimados [...] porque la esclavitud está determinada no por la obediencia, ni por la rudeza del trabajo, sino por el status de instrumento y la reducción del hombre al estado de cosa. Ésta es la forma más pura de servidumbre: existir como instrumento, como cosa” (Marcuse, 1985: 163), lo cual es puesto en marcha por el pensamiento administrativo taylorista.

El escrito de Taylor señala que las reformas han sido graduales desde 1880 aproximadamente y que el tipo de administración ha evolucionado paulatinamente con beneficios como la cooperación ascendente entre los obreros y la dirección. Debemos señalar que esto no es del todo cierto, pues en un principio fue un cambio muy abrupto para los obreros, los cuales se involucraron en luchas constantes en contra de este nuevo sistema a pesar de los beneficios salariales que argumenta. La inconformidad manifiesta fue de tal magnitud que la Cámara de Representantes de los Estados Unidos de Norteamérica llamó a declarar a Taylor en una sesión en la que fue cuestionado sobre su pensamiento. A pesar de las múltiples oposiciones expresadas proclama el convencimiento absoluto que tiene sobre que “estos principios serán de uso general en todo el mundo civilizado” (Taylor, 1994: 145), afirmación con respecto a la cual no se equivocó.

Sobre los principios de la administración científica, el ingeniero norteamericano formula algunas preguntas entre las que destacan: ¿cuáles son las diferencias esenciales entre los principios de administración científica y los de los sistemas comunes de administración? y ¿por qué se logran mejores resultados mediante la administración científica? Taylor hace evidente que los obreros, quienes poseen el conocimiento de los oficios, no llevan a cabo sus trabajos con uniformidad, la cual es requerida y estandarizada por el método taylorista a través del análisis, la ob-

servación, la codificación y descripción sistemática de los obreros, para él la respuesta está en el sistema de administración.

Taylor es consciente de que los obreros “poseen este conjunto de conocimientos tradicionales de los cuales una gran parte escapa a la dirección” (1994, p. 147), conocimientos que los directivos aprenderán y se apropiarán además de que se estandarizarán y dirán como ejecutar. A partir de sus estudios propone la conveniencia de que los administradores asuman “la obligación de recopilar los métodos de trabajo tradicionales empleados por los obreros, clasificarlos, tabularlos y deducir de ellos reglas, leyes y fórmulas que guiarán en lo sucesivo a los obreros en su tarea diaria” (Taylor, 1994: 149). Esta será en buena medida la función de la administración y de los administradores a partir de ese momento de la historia.

Los deberes de los administradores fueron clasificados por Taylor en cuatro grupos: la creación de una ciencia que reemplaza a los antiguos métodos empíricos; selecciona, instruye, enseña y forma al obrero; coopera con los obreros para que todo el trabajo sea hecho de acuerdo con los principios científicos; y distribuye el trabajo entre la administración y los obreros.

El nuevo sistema propuesto lo debe llevar a cabo la administración, de acuerdo con las “leyes de la ciencia”, y una afirmación que manifiesta la separación definitiva que este sistema introduce es que “se necesita un tipo de hombre para preparar el trabajo y un tipo completamente distinto para ejecutarlo” (Taylor, 1994, p. 150); con ello la concepción taylorista sobre la valía y capacidades de los hombres modifica la visión sobre la forma de realizar el trabajo y sobre su concepción misma. El trabajo de cada obrero será ahora preparado enteramente por la administración; por lo tanto, en dicho proceso la mayoría de los hombres sólo intervendrán con su fuerza física y no con su pensamiento, lo cual modificará las relaciones entre los hombres y su trabajo con respecto a las existentes hasta entonces.

Anteriormente eran los artesanos quienes realizaban los oficios, eran los depositarios de la producción científica y técnica de ese tiempo, la ingeniería, los ingenieros tienen su origen en los constructores de molinos y los trabajadores del metal². El aprendizaje de un artesano incluía educación en matemáticas, álgebra, geometría y trigonometría. A lo largo del tiempo, determinado por la modernidad, los obreros han sido separados paulatinamente de los procesos de trabajo, lo que ha traído como consecuencia la desaparición de los oficios y el despojo de sus conocimientos. La destrucción de la maestría de los oficios fue evidente “los tejedores ingleses de seda de Spitalfields, a quienes Mayhew encontró a mediados del siglo XIX viviendo en la degradación y pobreza increíbles y que poco tiempo antes, cuando todavía no habían pasado los días del oficio de tejer a mano, habían convertido su barrio en Londres en un centro de ciencia y cultura” (Braverman, 1984: 163).

Consideramos necesario subrayar nuevamente el dicho de Braverman quien evidencia:

“La reunión de todo este conocimiento del oficio, sistematizándolo en las manos del patrón y regresándolo de nuevo solamente bajo la forma de instrucciones minuciosas que se dan a cada obrero dotadas sólo de conocimiento necesario para la ejecución de una tarea particular y relativamente desmenuzada. Es evidente que este proceso separa pericia y conocimiento incluso en su más estrecha relación. Cuando esto se ve completado, el trabajador ya no es un maestro de oficio en ningún sentido sino que es una herramienta animada por la administración.” (Braverman, 1984: 166)

La apropiación de los conocimientos por parte de la dirección, la separación absoluta del obrero con respecto a la planificación de los procesos de trabajo es lo que da origen al pensamiento administrativo moderno.

²Cfr. Harry Braverman (1984), *Trabajo y capital monopolista*, México: Editorial Nuestro Tiempo, p.160.

Con base en Braverman, la adaptación de los obreros a las nuevas formas de trabajo no termina con la organización científica del trabajo, sino que se convierte en un rasgo permanente de la sociedad capitalista, dentro de la cual se ha procurado el desarrollo de métodos y técnicas que permitan la constante adaptación de los obreros a las formas de trabajo que la tecnología va marcando a los procesos productivos y a los servicios, y el pensamiento administrativo industrial empresarial moderno ha sido el encargado de poner esto en práctica, así como la psicología y la sociología industrial.

Las tasas de producción industrial crecieron en gran medida gracias al control que la gerencia logró y los oficios “[...] cedieron el paso a repetidas operaciones de detalle y las tasas de salarios adquirieron niveles uniformes [...] Tan grande era el disgusto laboral por el nuevo sistema que hacia el final de 1913 cada vez que la compañía quería agregar 100 hombres a su personal de fábrica, era necesario contratar 963” (Braverman, 1984: 179), pues el proceso e instauración de este nuevo tipo de trabajo no fue un hecho que ocurrió complacientemente, fue un método impuesto por la fuerza y por las condiciones externas específicas del lugar y el tiempo en que se instauró esta nueva organización del trabajo.

Los trabajadores se vieron forzados a un nuevo tipo de trabajo debido a la desaparición de las formas de trabajo que habían imperado hasta esos días en las que la administración científica generalizó los nuevos procesos de la forma de producción capitalista. La implementación de salarios relativamente altos, como lo hizo Ford, fueron medidas coercitivas para alimentar las nuevas formas de producción; sin embargo, la repulsión de los obreros por estas formas de trabajo de las que hemos hablado siempre han estado presentes como un problema social que debe tener solución, pero que la administración industrial empresarial se ha encargado de mantener.

Los cambios propuestos por Taylor son para toda clase de trabajos, y el dinero y la necesidad de las personas se ubican como la motivación primera y original para que se haya podido dar el cambio en la organización del trabajo. La Bethlehem Steel Company fue donde Taylor introdujo la aplicación de la administración científica; para ejemplificar esta transición toma el caso sucedido con el obrero multicitado llamado Schmidt, que cargaba lingotes de hierro, y a quien utilizó Taylor para explicar la puesta en marcha de la administración científica.

Para llevar a cabo la implementación del nuevo sistema administrativo fue necesaria la selección de los hombres que pudieran llevar a cabo trabajos concretos; para Taylor la primera cualidad que debía tener un obrero era hacer lo que se le decía y no contestar, como el caso de Schmidt. Posterior a la selección de los hombres los siguientes pasos fueron instruir a los obreros, adiestrarlos y ayudarlos para que trabajasen de acuerdo con el método científico, dejando atrás el trabajo por pieza y los talleres dirigidos por los obreros experimentados. Con la puesta en marcha del método taylorista el aumento en la producción fue evidente y hasta nuestros días continúa esta marcha sin fin hacia la mayor productividad; es indiscutible que continúe la búsqueda.

Dentro de los estudios implementados por Taylor se encuentran los relacionados con la fatiga de los hombres; la idea de ellos es saber qué tipo de acciones o movimientos son posible que los trabajadores realicen con mayor eficiencia a lo largo de la jornada laboral; para ello, se estudió la cantidad de trabajo constante que les es posible realizar a los obreros y que les permita una mayor productividad. Para encontrar las reglas o leyes definidas de trabajo constante, Taylor llamó a Carl G. Barth —del que ya hemos hablado anteriormente y quien descubrió la ley que regía a la fatiga causada a un obrero por un trabajo continuo que consistía en la fuerza aplicada por los obreros y sus capacidades físicas.

Por otra parte, el concepto elaborado por Marx sobre la fuerza humana de trabajo se muestra de una forma completamente explícita, pero ahora legitimada por la comprobación “científica” de las necesidades que tienen las empresas y el papel que deben desempeñar los hombres, puesta en marcha y legitimada por la “ciencia de la administración”, por el pensamiento administrativo de final del siglo XIX y principios del XX con lo cual se vuelve indispensable la selección “científica” de los hombres para realizar el trabajo.

Para la historia queda plasmada una frase desafortunada de Taylor que marca muchas de las concepciones en el imaginario colectivo de los administradores; cabe aclarar que para este autor era necesario encontrar un hombre “que sea tan torpe y tan flemático que parezca en su contextura mental más a un buey que a otra cosa. El obrero de mentalidad viva e inteligente es por esta misma razón completamente inapropiado para una tarea monótona y automática” (1994: 162). Paradójicamente, el requerimiento de obreros para realizar funciones automáticas aumentaron en esa época de constante industrialización.

Para la formación de los obreros, Taylor sugirió la construcción de una oficina especial para el superintendente con lo cual se da inicio a espacios organizados para desarrollar la ciencia del trabajo y lo que en el futuro conoceríamos como la selección de recursos humanos para llevar a cabo la reorganización total de la empresa.

Desde la perspectiva taylorista, la nueva organización del trabajo trajo beneficios a los obreros, pues dejaron de hacer actividades que les perjudicaban como el beber; además, comenzaron a ahorrar dinero y vivían mejor que antes; esto último se debe comparar con algunas crónicas históricas en las que los trabajadores luchaban por sus derechos y vivían hacinados en las calles de Nueva York; esto contrasta con los experimentos de Taylor que según su propio dicho “no conviene que la mayoría de los obreros se vuelvan ricos demasiado rápido”, hecho que desde nues-

tra perspectiva nunca ha sucedido, pero sí es una justificación para la dosificación de los salarios.

Taylor reconoce el trabajo realizado por Frank B. Gilbreth, quien contribuyó a individualizar a los obreros y estimular a cada hombre para que rindiera al máximo a base de despidos como consecuencia de “no sacar provecho de la enseñanza”; por lo tanto, el establecimiento de la administración científica no fue por convencimiento, sino por la fuerza; el mismo Taylor reconoce lo anterior cuando señala que “sólo con la estandarización forzosa de los métodos, la adopción forzosa de las mejores herramientas y condiciones de trabajo y la cooperación forzosa puede obtenerse ese trabajo con más celeridad” (1994: 175), lo cual abonaría a la productividad.

Es necesario recordar que los cuatro elementos que constituyen la esencia de la administración científica son: el desarrollo por la administración y no por el obrero de los métodos de trabajo (por ejemplo, la “ciencia de colocar ladrillos”, la “ciencia de palear”); la selección “científica”, es decir, sistemática, de los hombres y su “adiestramiento” posterior y la eliminación de todos los obreros que rehúsan o son incapaces de adoptar los mejores métodos; la ayuda a los obreros y vigilancia constante de la administración y finalmente una división del trabajo y la responsabilidad entre el obrero y la administración.

Sanford E. Thompson, discípulo de Gantt y que según Taylor era el hombre con más experiencia en el estudio de tiempos y movimientos, es quien realizó un estudio en la fabricación de pequeñas piezas para bicicletas y analizó la fisiología de las obreras para determinar el coeficiente personal más adecuado para la fabricación de estas piezas. El resultado que encontró fue que las mujeres adecuadas para el trabajo eran quienes tenían una percepción lenta, por lo que el resto de ellas fue despedido, pues tenían exceso de facultades para el trabajo, pero no eran eficientes para la tarea solicitada. De esta forma es como se adecuó a los hombres y

mujeres al finalizar el siglo XIX y el comienzo del siglo XX para aplicar la administración científica, además de los despidos constantes a quienes no se adaptaban al nuevo método, lo que evidencia el desprecio absoluto por los derechos y el respeto a los trabajadores.

No cabe duda que el dinero era el estímulo principal para los trabajadores y se establecieron diversas formas de salario como el trabajo por pieza con tarifa diferencial, pues en algunos lugares no existía una regularización establecida de forma clara en la ley para la remuneración a los trabajadores y el estímulo siempre aplicado era el salario como el “único método efectivo para estimular a los trabajadores” (Taylor, 1994: 182).

La selección “científica” del personal es para Taylor el factor que mayor influencia tiene para que la administración científica tenga éxito, pero también comprende un cambio completo en la actitud mental de todos los obreros del taller hacia sus tareas y hacia sus patrones; además de la sustitución de los antiguos métodos empíricos por el trabajo manual científico.

Taylor ejemplifica con el corte de metales la diferencia existente en la capacidad de los obreros para producir más en menos tiempo, pues un obrero sin ninguna experiencia anterior para cortar metales, pero bien equipado y capacitado “científicamente”, puede hacer un trabajo más eficiente. Esta nueva forma de hacer las cosas, de actuar, de trabajar, rompe con la idea y con la tradición de pasar el conocimiento de un obrero a otro; es decir, ya no es necesario que los conocimientos sean heredados de unos hombres a otros, pues ya no son de su posesión, ahora son posesión de los jefes, de los directivos, de la administración de la empresa y fue la administración científica de Taylor quien acabo con esas relaciones. El escrito de Taylor plasma que la filosofía fundamental de la antigua dirección deja la solución de los problemas en las manos de cada obrero, mientras que la filosofía de la administración científica confía las reglas o las leyes generales en manos de la di-

rección. Se menciona con seguridad que aun si el obrero encontrará leyes donde anteriormente existían sólo conocimientos empíricos “su interés personal lo conduciría a mantener en secreto un descubrimiento que le permitirá hacer más producción que los otros obreros y por lo tanto salarios más altos” (Taylor, 1994: 187).

Taylor preveía que la administración científica reemplazaría tarde o temprano a las reglas empíricas. Podemos observar que los cambios, los estudios realizados fueron en un periodo relativamente largo, ya que un solo experimento se llevó a cabo en 26 años.

En gran parte la invención de la administración científica a través de múltiples experimentos “no fue una investigación abstracta en pos de conocimientos científicos, sino un propósito esencialmente práctico de hallar la información exacta que se necesitaba para ayudar a nuestros mecánicos a hacer su trabajo de la mejor manera y en el menor tiempo posible” (Taylor, 1994: 189).

Debemos recordar nuevamente que la participación de Carl G. Barth y Gilbreth fue fundamental para la invención de la administración científica; contribuyeron a un cambio absoluto en el modelo de administración y en el aumento de la productividad; para Taylor

“[...] esos resultados han sido logrados no por una marcada superioridad del mecanismo de un tipo de administración con respecto a otro, sino por la sustitución de un conjunto de principios por otro totalmente distinto de principios fundamentales, por la sustitución de una filosofía por otra filosofía en administración industrial” (Taylor, 1994: 193).

Mediante la aplicación de la administración científica Taylor identifica los resultados obtenidos que han provenido principalmente de la sustitución del criterio individual del obrero por una ciencia, por la selección y por su formación científica, quien ha sido instruido, adiestrado y sometido a experimentación además de la cooperación íntima entre el obrero y la administración. Debemos aclarar que la concepción que Taylor tiene sobre la ciencia está alejada de la concepción de la

ciencia como la explicación de lo que las cosas son. Lo que Taylor buscaba era sistematizar los métodos de trabajo, desarrollar una técnica, no hacer ciencia.

Para Taylor es fundamental el desarrollo de la técnica y la experimentación constante dejando atrás el “prejuicio casi universal a favor de lo viejo y la desconfianza con respecto a lo nuevo” (Taylor, 1994: 195). El progreso de la técnica o de nuevas técnicas es impulsado o catapultado por la administración, pues habla de mejoras que se deben de ir produciendo para avanzar, es la idea constante del progreso a favor de la productividad.

Taylor realiza el estudio minucioso de las capacidades físicas del obrero; es decir, la administración de tarea a través de experimentos que se llevaron a cabo para establecer guías sobre lo que Taylor llama el manejo de los hombres, y así el obrero común podrá trabajar con mayor provecho, siendo la tarea y la prima dos elementos fundamentales del mecanismo de la administración científica.

La necesidad de una dirección y de una instrucción constante a los obreros es fundamental en el pensamiento taylorista; éste mismo indica que las instrucciones de las actividades que se deben realizar deben ser escritas para cada parte del trabajo que se realice y deben ser preparadas por adelantado para ser implementadas por los hombres. La separación de quien ordena y quien ejecuta el trabajo es legítima e incuestionable en nuestros tiempos; sin embargo fue una nueva forma de organización.

Taylor compara la instrucción de un médico cirujano con el adiestramiento que se le da a un obrero al indicarle como debe ejecutar su trabajo y señala que la enseñanza no limita el espíritu y que, por el contrario, le proporciona a los trabajadores lo mejor de “la ciencia” de sus predecesores. Debemos aclarar que una parte fundamental de la constitución de los hombres es la razón; es decir, el pensamiento nos distingue del resto de los animales y ejercer una tarea de forma mecánica sin participar en absoluto sobre la forma en que se debe realizar el trabajo es

una limitación al ser, al espíritu humano. Taylor menciona que dependiendo de la capacidad intelectual que un obrero tenga, también dependerá el trabajo que realizará; y con respecto a las mejoras que los obreros propongan, éstas serán analizadas con detenimiento para ver si es posible que se incorporen al nuevo método.

Sobre la distribución de los beneficios que produce el nuevo sistema Taylor plantea que

“es indudable que las personas especialmente interesadas en el bienestar de la clase obrera lamentarán que con la administración científica el obrero debe realizar el doble de trabajo, pero no recibe el doble de salario, mientras que los que se interesan en los dividendos se quejarán de que bajo este sistema los obreros cobran salarios mucho más altos que los que recibían anteriormente.” (1994: 206)

Para Taylor, además de los trabajadores y los patrones, existe un tercer elemento que es el pueblo entero, los consumidores que compran los productos fabricados y son los que sustentan los salarios y las ganancias de los patrones]; según Taylor, es posible observar que el pueblo es el beneficiario de las mejoras industriales como la introducción de la maquinaria que benefició a los consumidores, pues los trabajadores han obtenido salarios superiores, menos horas de labor y mejores condiciones de trabajo. El argumento que Taylor utiliza es contrario a lo que la historia puede decirnos; en la historia de todo el siglo XIX los trabajadores realizaron movimientos como el ludismo o las revoluciones obreras como consecuencia de los nuevos métodos de trabajo que se implementaban, los textos marxistas son una fiel recuperación de testimonios sobre la degradación de los trabajadores en los tiempos de la introducción de las máquinas. Taylor propone que los beneficios de la administración científica irán a parar a las manos del pueblo en forma de lingotes de hierro más baratos, acto que nunca sucedió.

Finalmente, justifica el salario de los obreros, concretamente de los cargadores de los lingotes de hierro y lo ve como un motivo de congratulación, pues para Taylor este hombre, al que puso como ejemplo de la ejecución de la administración

científica, no es un hombre extraordinario o difícil de encontrar, ya que es “del tipo de un buey”, además de ser “mental y físicamente torpe”; el trabajo que realiza no lo cansa más que a un trabajador normal, no fue por su iniciativa y originalidad el método realizado en su trabajo diario, la mayoría de los obreros deben recibir salarios similares y su salario es consecuencia de una larga serie de experimentos cuidadosos e imparciales para determinar los salarios. Es explícita la justificación que Taylor hace acerca de lo que llama “ciencia” en la experimentación para implementar e implantar su forma de trabajo; esa organización que surge al final del siglo XIX y que prevalece en esencia hasta nuestros días, Taylor prevé que “durante un tiempo, dos de las partes se rebelarán contra este progreso: los obreros se opondrán a toda injerencia en sus viejos métodos empíricos, y la administración se opondrá a que se les impongan nuevos deberes y nuevos cuidados; pero al final el pueblo, por intermedio de la ilustrada opinión pública, obligará a patrones y obreros a aceptar el nuevo orden de las cosas” (1994: 208); este orden prevalece en esencia hasta nuestros días y continúa siendo impulsado como algo natural.

Retomando el pensamiento de Horkheimer y Adorno, el número se convierte en el canon del iluminismo y en el análisis que hemos hecho sobre parte del pensamiento administrativo industrial empresarial moderno. Podemos observar que las escalas, las estadísticas, la producción, los movimientos de los trabajadores, se convirtieron en indicadores numéricos bajo los cuales se concentró el trabajo de los hombres, el ritmo de las fábricas y de la producción en cualquiera de los regímenes establecidos en el periodo histórico al que estamos haciendo referencia.

Como lo mencionamos al principio de este trabajo uno de los principales problemas que surge como consecuencia de los cambios ocurridos en las relaciones sociales de dicha época es la separación del sujeto y el objeto, pues algunos hombres consideraron que era posible que el pensamiento de los obreros se podía

independizar del objeto y es aquí donde viene un cambio de tipo ontológico en los seres humanos. Este cambio consiste en la posibilidad de que algunos hombres puedan vivir sin trabajar y el cambio acerca del sentido que los hombres le dan a las cosas. Este cambio permite concebir las relaciones sociales como entes abstractos; y las relaciones entre los hombres se presentan a partir de que algunos seres humanos conciben a otros como si fueran un simple medio para lograr los objetivos que se proponen. A partir del cambio en la organización del trabajo la alineación de los individuos está presente de forma constante a través de la división del trabajo.

Cambia la relación de los hombres con los objetos, y el trabajo no tiene o contiene la misma constitución o significado para los hombres, pues se ha transformado. Los usos de la fuerza de trabajo “ya no son organizados de acuerdo con las necesidades y deseos de aquellos que la venden sino más bien de acuerdo con las necesidades y deseos de sus compradores, quienes, antes que todo, son patronos que buscan expandir el valor de su capital” (Braverman, 1984: 104).

Para Braverman, la esencia del pensamiento de Taylor es el estudio organizado del trabajo; es el análisis del trabajo hasta en sus más simples elementos y el mejoramiento sistemático de la actuación del obrero; contiene conceptos básicos, herramientas y técnicas fácilmente aplicables; su resultado es el incremento en la producción. El pensamiento taylorista es el estudio del trabajo por o de parte de aquellos que lo dirigen en lugar de aquellos que lo ejecutan.

La teoría administrativa taylorista es el control sobre el trabajo a través del control sobre las decisiones que se toman en el curso del trabajo. En el pensamiento administrativo permea la creencia de la incapacidad de los trabajadores para organizar el trabajo y fomenta la idea de esa incapacidad. Paulatinamente los obreros fueron obligados a trabajar de acuerdo con las instrucciones dadas por

Taylor fundamentadas en los diversos experimentos que realizó y no en los conocimientos, experiencia o tradición que tenía.

Quedan explícitos dos principios propuestos por el pensamiento taylorista, identificados por Braverman, el primero es que existe la “disociación del proceso de trabajo de la pericia de los obreros” (1984: 139), el cual consiste en que “el proceso de trabajo debe mantenerse independiente del oficio de la tradición y del conocimiento de los obreros [...] no debe depender de las capacidades de los obreros sino enteramente de las prácticas de la gerencia” (Braverman, 1984: 139). El segundo principio, donde Braverman cita a Taylor, es que “todo posible trabajo cerebral debe ser removido del taller y concentrado en el departamento de planeación o diseño” (1984: 139). Este principio podría ser llamado “el principio de la separación de la concepción de la ejecución”, que es la separación entre el trabajo mental y manual, separación que es imposible realizar, pero es una propuesta esencial del pensamiento taylorista. Sin embargo, con la nueva forma de administrar los procesos y la moderna teoría administrativa industrial empresarial de fines del siglo XIX y principios del siglo XX se hizo posible “la institucionalización de esta separación de una forma sistémica y formal” (Braverman, 1984: 54), que fundamenta la organización del trabajo en nuestro tiempo basada y dirigida desde hace más de cien años por las ideas tayloristas sobre las que es necesario cuestionar su pertinencia, pues es imposible reducir al ser humano a un simple medio.

Para Marcuse, desde el primer momento, la libertad de empresa que iba de la mano del pensamiento taylorista “no fue precisamente una bendición. En tanto que libertad para trabajar o para morir de hambre significaba fatiga, inseguridad y temor para la mayoría de la población. Si el individuo no estuviera aun obligado a probarse a sí mismo en el mercado, como sujeto económico libre, la desaparición de esta clase de libertad sería uno de los grandes logros de la civilización. El

proceso tecnológico de mecanización y normalización podría canalizar la energía individual hacia un reino virgen de la libertad más allá de la necesidad. La misma estructura de la esencia humana se alteraría; el individuo se liberaría de las necesidades y posibilidades extrañas que le impone el mundo del trabajo. El individuo tendría libertad para ejercer la autonomía sobre una vida que sería la suya propia” (Marcuse, 1985: 32). De esta forma sería posible dirigir y organizar nuestra vida hacia la satisfacción de nuestras necesidades esenciales y no a las creadas de forma artificial, lo que nos permitiría tener una verdadera autonomía.

No es casualidad que el pensamiento administrativo moderno se haya consolidado en la segunda mitad del siglo XIX en los Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU.), donde se dio de forma casi simultánea la creación de los *trust*, posteriormente surgen los monopolios más grandes del mundo y finalmente la concentración absoluta de riquezas; además no hubo movimientos obreros norteamericanos que significaran una real oposición histórica a las asociaciones empresariales que participaban también en la integración del gobierno norteamericano y que contaban en sus filas con los abogados que posteriormente serían parte del aparato estatal y dictarían sentencias, en su mayoría, a favor de las corporaciones; un dato puede ilustrar esta disparidad, entre 1892 y 1896 de cinco casos expuestos en el acta *antitrust* Sherman, cuatro fueron a favor de los *trust* y uno a favor de los trabajadores (Huberman, 1989: 313).

Los ejemplos con los que Taylor ilustra su propuesta de administración van de la mano con el desarrollo de la industria en los EE.UU.; cabe mencionar que el crecimiento en la industria siderúrgica y manufacturera fue abrupta, el impulso fue tal que entre 1899 y 1927 el porcentaje de aumento —según el valor añadido por manufactura en acero y productos derivados— fue de 780% y en transporte y equipos fue de 969% (Huberman, 1989: 339).

Otra variable que debemos tomar en cuenta es que una de las grandes olas de migración que se ha dado en EE.UU. es la posterior a la Guerra Civil, por lo que la mano de obra disponible no tenía precedente alguno y se requería cada vez más ante el aumento de la producción industrial.

También se debe tomar en cuenta que los bienes suntuarios aumentaron y comenzaron a crearse nuevas necesidades ante la concentración de población en sitios urbanos por la necesidad de conseguir trabajo como asalariados. La primera expansión de EE.UU. había terminado con la “conquista” del oeste norteamericano, la posesión de territorio mexicano y las islas del Caribe donde se afirmaría su superioridad en la zona. Con una importante posesión de trabajadores y consumidores asegurados y la posterior intervención en Europa, el país norteamericano daría la pauta para la organización del mundo y sus habitantes; y junto con esta serie de acontecimientos, el pensamiento taylorista sería el portador de una nueva forma de organizar el trabajo y concebir a los seres humanos a través de la teoría administrativa moderna legitimada por los directivos, los gerentes, quienes serían los encargados de las organizaciones modernas.

Ahora tenemos la necesidad de cuestionarnos constantemente sobre las bases en las que está sentada la administración hasta nuestros días, pues es sabido que los principios de la llamada administración científica son los que se siguen ejerciendo en gran parte de la industria; tendríamos que analizar si es justo continuar legitimado la organización moderna del trabajo en donde los seres humanos son sólo un medio que favorece la productividad en beneficio de pocos hombres y se dibuja como el legado permanente de Frederick W. Taylor.

Bibliografía

- Aguirre Rojas, Carlos (2004). *Antimanual del mal historiador*, México: Contrahistorias.
- Adams, Willi (2004). *Los Estados Unidos de América*, México: Siglo XXI Editores.
- Benjamin, Walter (1994). *Discursos interrumpidos*, Barcelona: Planeta-Agostini.
- Braverman, Harry (1984). *Trabajo y capital monopolista*, México: Editorial Nuestro Tiempo.
- Brinkley, Alan (1992). *Historia de Estados Unidos*, México: Mc Graw Hill.
- George, Claude (1998). *Historia del pensamiento administrativo*, México: Prentice Hall.
- Horkheimer, M. y T.W. Adorno (1971). *Dialéctica del iluminismo*, Buenos Aires: SUR.
- Huberman, Leo (1989). *Historia de los Estados Unidos*, México: Editorial Nuestro Tiempo.
- Marcuse, Herbert (1985). *El hombre unidimensional*, México: Origen-Planeta.
- Mommsen, Wolfgang (2003). *La época del imperialismo*, México: Siglo XXI Editores.
- Palmade, Guy (2004). *La época de la burguesía*, México: Siglo XXI Editores.
- Silva Camarena, Juan Manuel (2000). "El exilio de las cosas. Mercancía y mercantilismo", en *Contaduría y Administración*, enero-marzo, No. 196, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.
- Taylor, Frederick (1994). *Principios de la administración científica*, El Ateneo, Buenos Aires.
- Urwick, Lyndall (1970). *Historia del pensamiento administrativo*, Barcelona: Oikos-Tau.

Las grandes organizaciones empresariales en México

Aproximación a una perspectiva institucional

*Mario Humberto Hernández López**

Nosotros visualizamos a la sociedad como una organización, en la cual el intercambio y la producción están mediados no solamente por los mercados sino por una serie de arreglos formales e informales.

Karla Hoff y Joseph Stiglitz

Introducción

Este trabajo busca aproximarse al análisis de las grandes organizaciones en México desde una perspectiva institucional. Inicialmente busca sentar bases teórico-metodológicas, por lo que no se desarrolla un estudio concreto de las empresas en extenso. Para ello, aspira a analizar el escaso desempeño innovador de las grandes organizaciones empresariales nacionales, vinculando elementos económicos, sociológicos, históricos y políticos, bajo la advertencia de que es un trabajo que se inscribe en una línea de investigación de mayor alcance.

Dado que se reconoce la centralidad de la perspectiva sistémica, es necesario hacer un esfuerzo que reconozca e integre la influencia política e histórica en el desempeño de las grandes organizaciones empresariales, en un ejercicio interdisciplinario acotado (González Casanova, 2005), que discuta con los tradicionales enfoques *segmentados* desde la economía, la sociología, la historiografía y la administración.

* Profesor, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México.

Se asume que la influencia del poder y la historia en la definición de trayectorias sociales no se rompe a voluntad (Zemelman, 1992); por el contrario, en esas trayectorias se crean “camisas de fuerza” con base en la estructuración del poder político a partir de la coalición que forma con el poder económico (Rivera, 2009), por su capacidad para determinar los marcos institucionales formales por los que se dirime la acción colectiva, y que con frecuencia refuerzan los medios institucionales informales; en ese sentido, las redes de poder son aspectos que tienden a afianzarse históricamente en la conformación de élites dirigentes, y que refuerzan los condicionantes de la matriz institucional de los países (North, Wallis y Weingast, 2009).

El terreno “económico” y las grandes organizaciones empresariales

Si se considera al sistema social como un sistema que reconoce relaciones entre subsistemas y el cambio como algo propio, es necesario rebasar las carencias restrictivas de los ámbitos disciplinarios, inherentes a los modelos del *mainstream*. En el caso de la ciencia económica, la postura analítica de la economía ortodoxa basada en los modelos de la física newtoniana —de la que concluye la prevalencia de grandes leyes universales— (Rivera, 2007: 28), se estrecha en la idea de sistemas mecánicos y es incapaz de reconocer el cambio, y con ello, el azar, la contingencia y el caos. A partir de la idea de equilibrio general, la economía convencional deriva conceptos como eficacia, racionalidad y linealidad en el terreno económico, con base en un agente económico que cuenta con información completa para desempeñarse racionalmente en el mercado.

La economía convencional reconoce los intereses, pero soslaya *las pasiones* del agente en el mercado (Hirschman, 1984), lo que sesga su noción de *racionalidad*, por lo que su alcance explicativo resulta obsoleto al no corresponderse con una

realidad caracterizada por las crisis regulares, las asimetrías de información y el comportamiento irracional de los actores, tanto como la ineficacia como un efecto que prevalece en varios terrenos económicos y sociales. Así, como el agente no es *sólo* económico, tampoco lo es *sólo* político, o *sólo* social.

El enfoque que se sigue en este análisis, toma distancia de la perspectiva económica tradicional que ha regido en la economía neoclásica, así como por los enfoques que hacen del sujeto un ciudadano informado y capaz de influir en el sistema político por la mera voluntad, y que lo asumen con plena conciencia de su ser social.

Por el contrario, se opta por un enfoque *sistémico*, abandonando la idea de que “la simple suma de las partes conforma el todo”. Se reconoce que son las *relaciones* (económicas, sociales, políticas, ideológicas, culturales) las que estimulan o inhiben las potencialidades que hay en un sistema, y que por diferentes momentos se estabilizan en las reglas que rigen a una sociedad, es decir, sus *instituciones* (North, 1993); lo que se conecta con el enfoque organicista (Rivera, 2007).

Para el estudio de las grandes organizaciones empresariales de carácter privado, que constituyen el corazón de la economía capitalista¹, es necesario partir en primer término de las condiciones propias del sistema económico, dada la motivación lucrativa de las mismas y su actividad productiva, comercial o financiera con miras a lograr los resultados que pretenden. Reconociendo que el sistema económico es por definición social, es necesario advertir que los grandes temas “económicos” *nunca son exclusivamente económicos*, sino que se imbrican con la definición de la estructura poder a partir de lo cual se definen los derechos de propiedad

¹ No se desconocen otras formas de organización empresarial, así como las innumerables formas de organizaciones en ámbitos tan variados como sindicales, de género, medioambientales, etc., pero se subraya la centralidad de las organizaciones empresariales privadas para el despliegue sistémico del capitalismo, como unidad de análisis de este trabajo.

(North, 1993), así como los hábitos que orientan a los actores en su comportamiento en el mercado.

En sentido contrario a las fantasías de la economía burguesa que parten metodológicamente del egoísmo del *homo æconomicus* como *primum mobile*, aquellas “robinsonadas” criticadas acertadamente por Marx, en el sistema económico (complejo) el comportamiento de un agente está ineluctablemente puesto en relación con el comportamiento de los demás agentes del sistema, lo que dificulta el cálculo de sus estrategias, decisiones y las consecuencias que se deriven. Las expectativas de cada agente están en un proceso de interacción que lo conduce a efectos *no lineales*.

En un plano general, si el sistema económico en sí mismo no responde a determinismos fijos, tampoco las trayectorias (exitosas o fallidas) del curso económico particular, pueden distanciarse en definitiva del azar, lo que lo sitúa en el terreno de un sistema caótico (al ser dinámico y no lineal, el terreno económico responde a condiciones caóticas). Los cambios en la estructura sistémica se presentan como fenómenos de auto-organización, sin perder de vista que la organización puede ser funcional o disfuncional, con respecto al ideal de una trayectoria eficaz; lo anterior hace que el cambio en el sistema complejo sea endógeno a su estructura.

Si se acepta que el sistema económico es caótico, implica elementos *deterministas* como *azarosos* imbricados *dialécticamente*. El plano determinista está fijado subjetiva y objetivamente por las instituciones, entre las que se reconocen a leyes y normas humanas, pero también a los hábitos y costumbres (North, 1993); la relación entre las reglas y las fuerzas que estructuran al sistema capitalista (fuerzas productivas, relaciones de producción, derechos de propiedad, reglas jurídicas, regímenes políticos, normas morales, etcétera) dotan al sistema de una estructura objetiva capaz de estabilizar al sistema temporalmente (es decir, en un espacio-tiempo concreto).

Pero el desempeño de las diferentes sociedades capitalistas no es homogéneo, por lo que es necesario explicar diferentes ángulos de ese mosaico, con énfasis en las grandes organizaciones económicas. Este marco previo permite identificar la complejidad en la que se lleva a cabo el desempeño efectivo de las organizaciones empresariales; naturalmente ligadas a un entorno económico, social, político e ideológico que dota a cada espacio nacional de particularidades institucionales.

La noción de complejidad reconoce la imbricación de diferentes elementos. Por ende, la realidad identificada como “económica” u “organizacional”, no puede ser explicada satisfactoriamente desde las fronteras cerradas de la economía, la sociología o la administración; por el contrario, es necesario considerar la influencia de las relaciones de poder y la preservación de los intereses de las élites; es decir, las esferas política e institucional, así como la definición de una trayectoria histórica que condiciona el desempeño de los agentes.

La injerencia de las instituciones en el desempeño económico y organizacional

Para comprender la relación de las partes con el todo es necesario comprender los *procesos intermedios* dentro de una estructura que explican el dinamismo, sea para continuar con trayectorias enraizadas o bien para cambiarlas. Es así que las instituciones juegan un rol central en la direccionalidad que siguen los sistemas sociales (North, 1993; Zemelman, 1992), y es pertinente subrayar la importancia de las instituciones sobre el desempeño económico y organizacional². Las propiedades que

² La importancia de las instituciones sobre el desempeño económico ha sido subrayada por diversos autores, desde pioneros como Thorstein Veblen o John K. Galbraith, hasta los aportes contemporáneos de Douglass C. North y otros autores que reconocen que la forma en que se organizan las instituciones influye de forma determinante en el desempeño de los agentes y las estructuras sociales, por lo que resultan determinantes para explicar por qué la aplicación de un conjunto de ideas puede diferir sustancialmente en dos latitudes distintas, incluso relativamente similares (Brasil y el resto de América Latina), así como su efecto sobre las organizaciones sociales (Hoff y Stiglitz, 2002).

emergen de las relaciones (*sinergias*) entre el poder político y el poder económico son las que interesan en este trabajo para la caracterización del comportamiento de las grandes organizaciones empresariales.

En este documento se sigue la vertiente macroinstitucionalista³, para entender que las instituciones son los *marcos de sentido que orientan la acción de los sujetos y de la sociedad*, es decir, el conjunto de reglas formales e informales que se traducen en modelos conductuales, a partir de una arquitectura formal definida por el Estado (reglas, leyes, normas), pero que va más allá de la decisión estatal y se arraiga en el imaginario colectivo con base en molduras informales (cultura, idiosincrasia, creencias). Las instituciones (formales e informales) conforman a la vez una matriz que da estabilidad a las sociedades, forjando una organización del sistema en torno a valores, incentivos, intereses, pasiones, hábitos mentales y demás expresiones que conforman el *sentido común* de cada sociedad, por medio de la definición de los fines esperados y los medios que la sociedad considera legítimos para lograrlos (Merton, 2002). De ello se puede comprender que cada sociedad se asienta en una matriz institucional que puede ser tanto favorable como adversa al desarrollo, lo que ofrece elementos para comprender las variedades de capitalismo (Hall y Soskice, 2001⁴).

Para los propósitos de este documento se considera que, con independencia de las diferentes modalidades nacionales de capitalismo, en todos el Estado es el actor encargado de *imponer la cooperación y coordinación productivas* que pueden favorecer el progreso económico; para ello, define derechos de propiedad que deli-

³ Debe aclararse que el también llamado neoinstitucionalismo *no es un cuerpo homogéneo de ideas*, sino que ha recorrido diferentes agendas de investigación, orientaciones teóricas y niveles de análisis. Aquí se sigue la veta macroinstitucionalista, pero existe la vertiente microeconómica de las instituciones, que se centra en el comportamiento de las organizaciones empresariales, Oliver Williamson es el principal exponente de esta línea.

⁴ Aunque el estudio de estos autores se centra en los capitalismos avanzados, es sugerente para la comprensión de cómo operan las ventajas institucionales entre diferentes espacios capitalistas.

mitan el campo de acción en el cual los agentes participan de las rentas económicas de bienes o factores (North, 1993). Esas reglas orientan la acción, crean *marcos de sentido común*, y pueden ser tanto habilitadoras como restrictivas del sentido desarrollista de las políticas públicas. Pero dado que existen reglas informales que intervienen en los hábitos de los actores, el establecimiento institucional-formal de la vida económica *no garantiza* un funcionamiento óptimo, ya que paralelamente a dicho establecimiento con frecuencia se forman bloques dominantes que ejercen su hegemonía, mediante el uso de recursos formales e informales para detentar el poder (North, Wallis y Weingast, 2009; Rivera, 2009).

El marco institucional se arraiga en el comportamiento regular de los agentes, constituyendo *trayectorias históricas* que son aprendidas y legitimadas socialmente a través de eslabones de dependencia (*path dependence*). Tales trayectorias condicionan fuertemente el desempeño de la economía, la educación, la tecnología, la innovación, el comportamiento organizacional, etcétera en una escala macrosocial. Eso es lo que explica las diferentes trayectorias de los países en que el desarrollo ha sido posible, en comparación de aquellos en los que prevalece el atraso, a partir de la formación de una matriz que se asienta sobre equilibrios dentro del atraso, que centralizan los recursos en una élite dominante.

Lo anterior conduce a un análisis que reconoce el *involucramiento* de la estructura de *poder*, la organización de grupos elitistas, las clases sociales, es decir, *la política*, pero también la idiosincrasia, la educación, la moral, etcétera, o sea, *la cultura*, sobre el desempeño económico y de sus organizaciones (*histéresis*). Para ahondar en el tratamiento de las instituciones, es menester atender el papel del Estado y las relaciones entre los actores sociales.

La relación Estado-capital y el desarrollo

La teoría del desarrollo se inscribe en una posición heterodoxa que desde mediados del siglo XX, se contrapuso a la ortodoxia económica que definía una ruta de crecimiento constante con base en el aprovechamiento de los factores productivos, y que negaba la injerencia estatal sobre el mercado; por el contrario, la teoría del desarrollo asumió en el Estado un papel desarrollista *implícito* (Hirschman, 1984). Entre muchos científicos sociales aún subyace la creencia de que el Estado (y los demás agentes) favorecerá la modernización, el aprendizaje y el crecimiento por un criterio de racionalidad, partiendo de la idea de que de suyo se pretende el desarrollo.

La teoría del desarrollo acertó en reconocer las *fallas de mercado*, pero soslayó las condicionantes políticas, por lo que omitió las *fallas de coordinación* (Hoff y Stiglitz, 2002) inherentes a la transformación necesaria para replantear la trayectoria histórica, y si bien las experiencias de los países industrializados, de los países tardíos y muy tardíos, da elementos para reconocer que *el desarrollo es un proceso posible*, también dan cuenta de que no es un proceso *inevitable* (Hoff y Stiglitz, 2002). En el caso latinoamericano y en particular el mexicano, ha habido periodos de intervención estatal y de predominio del mercado, pero más allá del mayor o menor *crecimiento* macroeconómico, el resultado no ha consolidado el *desarrollo*⁵. México ya ha seguido diferentes estrategias pero el resultado es la persistencia del atraso, condicionado por una matriz institucional. Es por eso que la discusión no puede encorsetarse exclusivamente en una disyuntiva sobre Estado o mercado, como sucedió en los noventa, o en los términos recientes de más o menos neoliberalismo.

⁵ Comprendiendo que el desarrollo es una meta que sobre la base cuantitativa del crecimiento macroeconómico, se extiende a indicadores cualitativos medibles como crecimiento a largo plazo del PIB per cápita, disminución de la desigualdad social y la pobreza, ampliación de la movilidad social ascendente que se refleje en avances educativos, salud, acceso a la información y a la legalidad, etcétera, es decir que se permita el bienestar social.

La economía ortodoxa, pero también la del desarrollo, han omitido así que los problemas económicos no son puramente económicos, *objetivos*, sino también *subjetivos*; por lo que hay que advertir que los sujetos no sólo tienen *intereses*, sino también *pasiones* —parafraseando a Hirschman (1984). Es así que las “variables exógenas” importan, y considerar a la política y las formas conductuales de la sociedad como *endógenas al desempeño económico y organizacional*, como dimensiones analíticas que se imbrican en la complejidad sistémica cuya interacción conforma a las sociedades.

Por ende, sería erróneo asumir que todo Estado tiende a definir instituciones de suyo conducentes al progreso o desarrollo, ya que la tendencia histórica del Estado se inclina al matiz *depredador*⁶; es decir, a limitar el aprendizaje social y el comportamiento innovador (North, 1984) debido a que para un Estado es más rentable el atraso, estableciendo derechos de propiedad no conductivos al desarrollo de la sociedad, maximizando las rentas del propio Estado y de los grupos del poder económico que se coaligan con él y que conforman la élite de poder (North, *et al.*, 2009). El problema es que si se afianza una trayectoria adversa al desarrollo, se refuerza el círculo vicioso del atraso del cual no hay una salida espontánea (Rivera, 2009). Es así que resulta erróneo partir del supuesto de que todo Estado, por su simple intervención, actúa a favor del desarrollo según una *transposición procedimental*.

El problema de la trasposición de modelos de desarrollo

La idea de que es posible transformar las trayectorias institucionales mediante la simple adopción de medidas exitosas en otros lares, que reproduzcan las experien-

⁶ La frontera entre las vertientes desarrollista y depredadora del Estado no es tajante; en casos concretos hay elementos de una y otra en cualquier Estado, pero puede reconocerse el predominio de alguna.

cias exitosas de una región en otra, a partir de invertir en la investigación y desarrollo tecnológicos y culminen en la instauración de un sistema nacional de innovación, carece del reconocimiento de la complejidad económica-política-social de las estructuras de poder en países tardíos como México, cuyas instituciones son adversas al aprendizaje social y la innovación.

Es el caso de la innovación tecnológica, que si bien es un factor detonante del crecimiento en las economías modernas, la prevalencia del atraso en la mayoría de los países sugiere que *no puede transponerse simple o mecánicamente* entre los diferentes espacios económicos (Rivera, 2009), por lo que el gran yerro de las posturas tecnologistas es que soslayan que el avance tecnológico *no es la causa del desarrollo, sino uno de sus efectos*. Tomar en cuenta eso es decisivo para comprender por qué en nuestro país, hace más de dos décadas, ha prevalecido la idea simplista inspirada en el crecimiento de las economías asiáticas dinámicas —como antes lo fue el desarrollo de los países europeos— de que el crecimiento *es posible mediante una estrategia traspuesta*, lo que omite que México no es una *sociedad de libre acceso*, sino de *acceso restringido* (North, et al., 2009).

Al momento de contrastar las experiencias de los países tardíos dinámicos (asiáticos, más Brasil) y los países tardíos estáticos de inserción subordinada al mercado mundial (América Latina), ha surgido entre diversos investigadores la tentación de una explicación *procedimental*; es decir, la de reconocer una serie de políticas que en los primeros casos fueron exitosas y que pudieran imitarse o *transponerse* en los países como México. Es el caso del papel del Estado y su función en los países donde ha cumplido un rol desarrollista. Sin embargo, asumir la factibilidad simple de dicha trasposición es desafortunado, ya que soslaya la forma en que se estructura el poder en los países tardíos, que es el factor determinante de la decisión política para modificar la trayectoria histórica de un país hacia el desarrollo o la depredación (Evans, 1995).

De tal suerte, si la matriz institucional resulta funcional (rentable) para el Estado y las élites que conforman el poder político, aun en el atraso, es ingenuo suponer que la cúpula del poder desarticulará ese orden asentado para favorecer la inclusión de las capas desfavorecidas, lo que les sería amenazante. Si se acepta lo anterior, el problema es ahora: de qué forma pueden romperse los eslabones históricos que arraigan el atraso.

Se ha propuesto que los actores sociales, incluyendo al Estado, tienen intereses al igual que pasiones, mismas que resguardan aun si eso mantiene a la sociedad inmersa en la “trampa del atraso”. Un orden político, económico y social hundido en el atraso o estadios híbridos tendientes a éste, no será modificado sin que aparezcan *incentivos al cambio*, es decir, una amenaza al sistema de poder (North, 1984). Por ende, sólo *choques internos o externos* de una magnitud, capaz de desestabilizar el arreglo institucional propicio a la cúpula del poder, imponen la necesidad de que el Estado y los grupos dominantes que lo sostienen consideren “intervenciones profundas” (Hoff y Stiglitz, 2002).

Los choques representan una tensión (*fuerzas de primer orden*) que incentivan al Estado a adoptar políticas desarrollistas y llevarlas a cabo (*fuerzas de segundo orden*) (Rivera, 2009)⁷. En suma, si las élites de poder no se ven forzadas a conducirse en forma desarrollista, el Estado —a la cabeza de ese bloque hegemónico— no se desempeñará en esa ruta, preservando su estatus depredador o su forma natural (North, 1984).

⁷ Las fuerzas de primer orden son el prerrequisito para que operen las fuerzas de segundo orden; sin las primeras, las últimas se diluyen en la tendencia depredadora (Rivera, 2009). En torno a esta idea es posible explicar el desarrollismo en Asia, en el marco de la Guerra Fría y los conflictos geopolíticos derivados del avance de la influencia soviética en la región; asimismo, la decisión de Deng Xiaoping al instaurar reformas profundas (“cuatro modernizaciones”) en China está influida por el deterioro interno tras la muerte de Mao Zedong y el desarrollo capitalista de rivales como Japón y Corea del Sur.

La relación institucional entre poder económico y poder político en México

La propia idea de organización empresarial no es simple, pues además de examinar los diferentes sectores en que se inscriben, es necesario dar cuenta de sus distintas dimensiones, así como de las relaciones que tejen en torno suyo; así, no es lo mismo el comportamiento de una organización pequeña o incluso mediana, al comportamiento de las grandes organizaciones, ya que las primeras tienden a carecer de la base acumulada de capital condicionante del financiamiento, las capacidades inversoras, y del acceso a la modernización e innovación tecnológica, así como a las redes del poder donde se dirimen los *grandes negocios*. De no considerar las asimetrías de tamaño, sector, pero sobre todo de la capacidad para influir en las políticas públicas, el análisis se queda en un terreno abstracto.

En México, el funcionamiento de las grandes organizaciones económicas ha estado ligado al poder político de diferentes formas. Desde la cimentación del capitalismo mexicano han estado presentes la preservación de los potentados, desde los grandes hacendados, pasando por el porfiriato y el consentimiento de sus intereses y el respaldo a los grandes capitales extranjeros, hasta la organización del Estado posrevolucionario cuando los intereses de los grandes hacendados fueron incorporados privilegiadamente dentro de la composición de intereses organizados corporativamente por el Estado que pretendidamente institucionalizaría la revolución (Hamilton, 1986).

Es importante resaltar que durante la era posrevolucionaria, en el marco de un capitalismo inspirado por el intervencionismo estatal, la fortaleza del Estado le permitió articular un *sistema de consenso* (Gourevitch y Shinn, 2005) capaz de conciliar políticamente la oposición de intereses facciosos en torno a objetivos más amplios: la industrialización del país y el rápido crecimiento, orientados por un *autoritarismo fuerte*.

La representatividad ante el Estado conquistada por la coalición de la burguesía burocrática dio lugar a la facción más “moderna” del gran capital: los grandes grupos industriales, pero en el marco de esa correlación política, no se avanzó hacia la sustitución “compleja” de bienes intermedios y de capital, y la sustitución “simple” de bienes de consumo directo acrecentó la dependencia tecnológica ante el exterior.

El proteccionismo degeneró en consentimiento de la ineficiencia, pero con claros ganadores económicos y políticos. El proyecto de la ISI se desvirtuó del crecimiento industrial a favor de un proteccionismo “frívolo” que cedió a los grandes capitales una representación de sus intereses ante el Estado, pero que no incorporó de la misma forma los intereses de la clase trabajadora; por ello, el caso mexicano, más que acercarse a la relación Estado-capital, sugerida por la tesis marxiana del primero como un comité al servicio del segundo, fungió como una imbricación de mutua dependencia⁸, como reconoció Octavio Paz: “[...] la nueva clase es una criatura del régimen revolucionario, su deliberada creación, como la clase capitalista japonesa lo fue del movimiento de modernización que siguió a la restauración Meiji. En ambos casos se invierte la relación a que el marxismo nos había acostumbrado y que simplifica con exceso la realidad del proceso: el Estado no es tanto la expresión de la clase dominante, al menos en su origen, sino que ésta es el resultado de la acción del Estado.” (Paz, 1999: 66-67)

El poder político respaldó a los grandes capitales; a cambio, éstos apoyaron al régimen y lo financiaban. Las grandes organizaciones empresariales gozaron, pues, de condiciones “cómodas” para obtener *rentas de monopolio* que les permitie-

⁸ El aliento a los intereses empresariales quedó manifiesto en la orientación de las políticas de fomento industrial que a la postre derivaron en un proteccionismo “frívolo” que solapó el parasitismo tecnológico, la ineficiencia productiva, la mala calidad y carestía de los productos. Mientras que la clase trabajadora vio mermado su poder adquisitivo en términos reales, al incorporarse en trabajo extensivo más que intensivo por las particularidades elementales de la industrialización y la subordinación política dentro del acuerdo corporativo.

ron amasar grandes capitales y diversificarse en sectores y ramas, tanto secundarios como terciarios, organizados tanto horizontal como verticalmente bajo la figura de *grupos*, característica en los países tardíos (Leff, 1974).

Pero tras el agotamiento de la ISI, la reforma neoliberal intentó modernizar la economía orientándola al mercado con base en una vocación secundario-exportadora. Vale la pena ahondar en el periodo neoliberal debido a que al inicio de éste se llevaron a cabo ajustes profundos, no sólo en materia económica, sino también en la relación política con el gran capital que preservaron la esencia de una matriz institucional elitista. Específicamente el sexenio de Carlos Salinas dejó atrás el nacionalismo revolucionario y operó bajo el eje discursivo de un “liberalismo social”, siendo una fase de reformas decisivas en cuanto a la propiedad de activos estatales mediante las privatizaciones, así como la apertura comercial que se cristalizó en la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) que alteró la estructura empresarial doméstica; a la par, se efectuaron reformas al sistema financiero que permitieron la participación de nuevos actores en la propiedad y control financiero mediante la recomposición de la burguesía financiera y la apertura (Vidal, 2000).

No obstante, a pesar de implementar reformas económicas liberales, los tecnócratas fueron *incapaces de modificar de fondo la coalición política-empresarial*, y sostuvieron el predominio de las grandes organizaciones, si bien por medio de una recomposición profunda de la élite económica que dejó fuera de la misma a viejos magnates (Espinosa Yglesias), particularmente en el sector financiero (Basave, 1996; Rivera, 1997; Vidal, 2000), e incorporó a nuevos potentados relacionados a las ramas de financieras y de telecomunicaciones (Harp, Hernández, Slim, Salinas Pliego). Esa orientación política definió a los nuevos potentados en una recomposición de la alianza entre el poder político y el poder económico, que implicó una nueva correlación de fuerzas que finalmente debilitó al Estado frente al gran capi-

tal, dando lugar a un tránsito del *autoritarismo fuerte* del priísmo corporativista al *autoritarismo débil* del neoliberalismo.⁹

El resultado implicó que la correlación de fuerzas derivada de la modernización salinista cambiara profundamente la estructura del gran capital, ya que la coalición dominante se reconfiguró en torno a un nuevo núcleo de magnates privilegiados por el Estado, dejando marginados a otros de la articulación económico-política. Toda vez que el Estado no pudo imponerse con la misma fuerza autoritaria de antes sobre el gran capital, la alianza cupular cambió definitivamente la correlación de fuerzas, ya que *no sólo concluyó el paternalismo estatal sino que otorgó un poder al gran capital que fincó “[...] el ejercicio de una nueva modalidad de negociación entre el poder público y el privado que colocó a ambos en plano de igualdad”* (*Ibid*: 52). Reconociendo a los grandes capitalistas industriales que permanecieron en un rango o posición jerárquica diferente, la recomposición de la oligarquía se dirimió en la esfera financiera. El acuerdo que sostuvo el régimen de Carlos Salinas a la cabeza de la dirigencia reformadora fue con los grupos de poder monopólico-financiero (Rivera, 1997: 51).

El aparente restablecimiento institucional tripartito del salinismo tejido en torno al Pacto de Solidaridad Económica, en realidad ahondó el debilitamiento estatal, ya que al incorporar sobradamente las demandas del gran capital, abrió la puerta a una nueva correlación de fuerzas que terminó por minar el poder del Estado y alimentar el empresarial. Una expresión de Agustín Legorreta, entonces presidente del Consejo Coordinador Empresarial es contundente: el PSE se logró

⁹ La naturaleza de esa alianza se reveló en la naturaleza facciosa del Pacto de Solidaridad Económica (PSE). Se subraya el carácter *faccioso* ya que el Pacto recompuso la concertación tripartita entre los bloques trabajador y empresarial con el gobierno —tras los conflictos durante los regímenes populistas en los setenta—, con la diferencia de que los sectores obrero y campesino se inscribieron de forma subordinada al no tener la misma representación que la cúpula empresarial. En el pacto estuvo ausente una real representación de los trabajadores (obreros y campesinos) que aceptaron dócilmente la contención salarial, lo que denota que la alianza de clases operó adversamente a los intereses de las mayorías.

“[...] con un grupito muy cómodo de 300 personas [que] son las que toman las decisiones económicamente importantes en México [...] [los empresarios fijaron] al gobierno un plazo para que cumpliera con el saneamiento de sus finanzas [...] [consumando anticipadamente] promesas verbales como la liquidación y quiebra de empresas de significación nacional como Aeroméxico y Cananea” (citado por Valdés Ugalde, *op. cit.*, 220). Lo anterior denota el carácter oligárquico de las decisiones seguidas en torno al Pacto, y el poder del sector privado para fijar sus prioridades en la agenda pública. Fundamentalmente, las privatizaciones fueron un reclamo histórico del capital, que a la postre hizo posible un proceso extraordinario de *concentración y centralización de capital*.

Ambos poderes —el económico y el político— hicieron mutuas concesiones para que las reformas fueran viables. El acuerdo cupular con el gran capital le permitió a Salinas ahondar las reformas¹⁰. Las estrategias de legitimación fungieron como soporte para una nueva relación del Estado con el gran capital, con el mercado en sí, con la clase trabajadora y con la sociedad. La nueva correlación de fuerzas entre las esferas política y económica manifestó desde entonces una nueva forma de negociación que debilitó al Estado empresario o propietario, y fortaleció la figura del Estado regulador o “solidario” (Valdés Ugalde, *op. cit.*, 223), mismo que ha llegado al grado en que el gobierno foxista se declara “de empresarios, por empresarios y para empresarios”.

Sin embargo, hay que subrayar que *la modernización fue sólo económica, y no implicó una correspondiente modernización política*, fundamento de un auténtico cambio institucional (democratización administrada) (Rivera, 1997: 50). Lo paradójico es que a pesar de que se rompió el viejo mecanismo de concertación y legitimación corporativo, el neoliberalismo afianzó la alianza entre la tecnocracia y el gran capi-

¹⁰ Los empresarios acataron el control de precios para detener la inflación, el gobierno se esforzó en la disciplina fiscal y sobre todo, en profundizar las privatizaciones.

tal monopólico financiero, por las peculiaridades históricas de una cultura política inmersa en una matriz institucional que ha arraigado la toma del poder en los grupos que lo detentan como el derecho para beneficiarse del mismo¹¹, lo que explica la continuidad en la trayectoria adversa al desarrollo. De ello se desprende que las transformaciones de la modernización neoliberal terminaron por acendrar un capitalismo donde los ganadores son definidos desde las cúpulas del poder (*crony capitalism*), más que por los criterios del mercado, en alianzas arbitrarias y con resultados pobres para el resto de la economía con base en acuerdos informales pero efectivos.

Si bien la modernización tenía fundamento en las necesidades asociadas al cambio histórico mundial (que se expresa en lo que se conoce como globalización) y el desgaste del modelo industrializador sustitutivo, dicha reforma se vició por la dependencia de la trayectoria política que la alentaron, por lo que *a la vez que hubo un cambio en el modelo económico, se dio continuidad en las reglas político-institucionales que sostuvieron la modernización*. Al predominar la lógica patrimonialista del poder se ha consolidado la idea del beneficio económico inmediato al margen de las mayorías, no sólo es expresión de una clase política que forma actores políticos funcionales con ese orden, sino también un empresariado parasitario inmerso en una matriz institucional que afianza una trayectoria rentista. En suma, corresponde a un *marco institucional adverso al desarrollo*.

Es por eso que el funcionamiento de la economía nacional, y concretamente el comportamiento de las grandes organizaciones empresariales, no puede explicarse sólo a partir de los criterios del mercado; es decir, la eficacia o la racional-

¹¹ La matriz institucional debe considerarse como el seno en el que se crean y alimentan los marcos de sentido que habilitan y constriñen la acción de los sujetos individuales y sociales: las organizaciones. En sociedades como la mexicana, tácitamente se avala la malversación de fondos públicos, lo que institucionaliza el beneficio económico del poder político. Lo anterior, arraiga la relación del poder político con el poder económico en una asociación perversa.

dad; por el contrario, es conveniente reconocer en casos como el mexicano, que detrás de los grandes negocios hay una *ingeniería política* propia de una matriz institucional que define a los exitosos con base en un acuerdo informal que privilegia a los grupos de la élite por su cercanía con el poder político. De ello se sigue que su extraordinaria rentabilidad no puede explicarse exclusivamente como fruto de sus virtudes emprendedoras. Al atender las formas en las que las grandes organizaciones producen su riqueza, se reconocen las estrategias en las que se coaligan los actores y luchan por definir su reparto del mercado. De esta forma, el concepto de matriz institucional permite vincular la importancia que tienen los *nexos políticos* en la relación entre el gobierno y el gran capital.

Las grandes organizaciones empresariales mexicanas y su impacto sobre la estructura económica

Para dar cuenta de lo anterior, es necesario dimensionar el peso de las grandes organizaciones en la estructura económica nacional. Actualmente, de acuerdo con el INEGI¹² en México operan 5,144,056 empresas, de las cuales 3,724,019 son privadas, y dentro de éstas el 99.8% de las empresas son micro, pequeñas y medianas (Mipymes)¹³, generadoras de casi el 73% del empleo total en el país (20,116,834 personas).

Obviamente las grandes empresas representan el 0.2% del total de empresas (7,448 unidades) y generan el 27% del empleo, aunque tan sólo las mil empresas más grandes, producen el 16.8% de la ocupación y pagan el 40.5% de las remuneraciones salariales totales. Las grandes empresas aportan el 65.3% de la Producción Bruta Total (cuadro 1), concentran el 62.1% de los activos fijos, lo que da cuenta de

¹² *Censos Económicos 2009*. <http://bit.ly/MTwplR>

¹³ El estrato micro representa 94.8% del universo empresarial, el de pequeñas 4.2% y las medianas 0.8%. (INEGI, *Censos Económicos 2009*).

la enorme diferencia entre los diferentes estratos empresariales, ya que el aporte de casi dos tercios de la producción lo hacen las grandes empresas, que son mucho menos del 1% de todo el registro empresarial.

Cuadro 1
México: contribución porcentual por tamaño de
unidad empresarial al empleo y la producción bruta total

	Unidades	Producción	Empleo
Micro	94.8	8.3	42.1
Pequeña	4.2	9.0	16.0
Mediana	0.8	17.4	15.7
Grande	0.2	65.3	26.2

Fuente: Elaborado con base en INEGI. *Censos Económicos 2009*.

Históricamente ha habido en México una alta centralización del capital que aglutina el mercado en las grandes empresas (cuadro 2), y deja marginadas a la mayoría de las organizaciones de menor tamaño. No obstante, la importancia conferida explícitamente por los gobiernos neoliberales al gran capital ha afianzado su expresión desvirtuada de la eficacia competitiva como grupos oligopólicos, que mediante el tratamiento especial del poder político han recibido canonjías avaladas por el poder, fundamentalmente por medio de las privatizaciones durante los noventa, pero igualmente favorecidas gracias a subsidios directos, a través de privilegios fiscales y el uso de la política económica proclive a los grandes grupos (comercial y cambiaria, fiscal, monetaria), sin desconocer los beneficios que se les da por medio de concesiones dirigidas *ad hoc*.

Cuadro 2
México: participación porcentual de las 50 mayores
empresas privadas entre las ventas de las 500 más importantes de México

Año	2007	2008	2009	2010
Porcentaje	57.4	57.5	61.1	62.9

Fuente: Elaborado con base en *CNNExpansión*, "Las 500 empresas más importantes de México", años seleccionados.

Como se ha señalado, las privatizaciones formaron parte de un programa que teórica e ideológicamente defiende la postura de que la empresa privada es más eficiente que la pública, *per se*; dicho proceso representó durante los sexenios de Salinas y Zedillo una formidable transferencia de activos estatales a manos privadas que han encumbrado a grandes potentados, tales como Carlos Slim Helú (Telmex, 1990), Ricardo Salinas Pliego (Imevisión, 1993), Germán Larrea Motavelasco (Minera de Cananea y Nacozari, 1990 y Ferromex, 1998), Roberto Hernández Ramírez y Alfredo Harp Helú (Banamex, 1992), Roberto González Barrera (Banorte, 1992).

Además de las privatizaciones, se ha promovido un tipo de cambio real que mantiene al peso sobrevaluado, lo que abarata el dólar y favorece las importaciones, lo que es proclive a los grandes grupos nacionales y a las transnacionales que importan insumos y bienes de capital, pero que actúa adversamente a las organizaciones menores, y además, representa un sesgo antiexportador. A ello contribuye la política monetaria restrictiva que se ha implementado en los gobiernos neoliberales, que incrementa las tasas de interés, lo que atrae capitales especulativos (de corto plazo) pero encarece el crédito a la producción, con lo que se forma un efecto multiplicador negativo que frena la demanda y la liquidez de la economía mexicana, encareciendo los precios, cuando paradójicamente la política monetaria restric-

tiva pretende controlar la inflación. Y debido a que los precios internos crecen más que los externos, el tipo de cambio se sobrevalúa, encareciendo las exportaciones y abaratando las importaciones, lo que ahonda el desequilibrio externo.

En otro terreno, no puede desconocerse la inequidad en la política fiscal, misma que otorga enormes privilegios fiscales a los grandes potentados y endilga la carga impositiva sobre la clase trabajadora (cuadro 3). El trato privilegiado al gran capital se explica por las facilidades institucionalizadas desde el régimen de Luis Echeverría, que pretendía incentivar la reinversión de utilidades mediante un régimen de “consolidación fiscal” establecido en la Ley de Impuesto sobre la Renta (ISR).

Cuadro 3
México: participación porcentual de asalariados en la recaudación tributaria

Año	Asalariados*/ISR	ISR/Total	IVA/Total
2001	44.4	43.6	31.8
2002	47.3	43.7	30.0
2004	52.9	44.8	37.0
2006	46.5	50.3	42.8
2007	42.1	52.6	40.8
2008	42.5	61.2	40.6

Fuente: Elaborado con base en SCHP, Distribución del pago de impuestos por deciles de hogares y personas, varios años.

* Incluye honorarios.

Gracias a esta ley, las empresas pueden aglutinarse en torno a una sociedad controladora y pagar como grupo (*holding*) mediante una sola contabilidad, deduciendo las pérdidas de algunas empresas contra las utilidades obtenidas en otras y mermar su carga fiscal, violando el principio de que toda ley debe ser aplicada a la generalidad, ya que el resto de las personas y empresas deben pagar un impuesto del 30%.

Lo anterior es tan cuestionable, que en 2009, de cara al diseño del paquete fiscal para 2010, el Sistema de Administración Tributaria (SAT) envió datos a la comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados que provocaron una polémica entre la clase política y la empresarial: “El régimen de consolidación fiscal que se contempla en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR) permite que alrededor de 400 grandes grupos empresariales, mismos que en conjunto acumularon ingresos por 4 billones 960 mil millones de pesos en 2008, tengan una carga fiscal en ISR de apenas 1.7% en promedio” (Citado por Monterrosa, 2009: 25). Las 422 empresas señaladas, representan el 3.3% de los grandes contribuyentes. A pesar de la legitimidad del reclamo por la inequidad fiscal, los empresarios se defendieron argumentando que ellos no incurren en ilegalidad, por lo que más allá de la ilegitimidad de los privilegios fiscales, el problema se revela desde el diseño institucional que alienta dicha inequidad. A ello hay que sumar que dentro de la esfera financiera, las ganancias bursátiles quedan exentas de gravamen, lo que constituye un mecanismo para llevar a cabo adquisiciones como las de Banamex y Bancomer por parte de Citygroup y BBVA, respectivamente, sin retribución impositiva al Estado.

Finalmente, cabe destacar las concesiones que el Estado dispensa a estos grupos mediante subsidios directos, como los del programa Procampo que —en lugar de apoyar a los productores desprotegidos ante la exposición al TLCAN— respalda al 1% del padrón de productores beneficiarios, conformado por familiares directos de funcionarios públicos y narcotraficantes, los que han recibido en los últimos 15 años el 25% de los recursos públicos en cuestión.¹⁴

Pero quizá el caso más notorio sea el de las televisoras, que aprovechando su posición de medios para la difusión de la imagen de la clase política, imponen los lineamientos para prorrogar sus concesiones prácticamente *ad infinitum*, y la

¹⁴ Información tomada de *El Universal*, julio 28, 2009/febrero 15, 2010.

apropiación de facto del espacio radioeléctrico; es el caso de la “Ley Televisa”. El poder del duopolio televisivo se extiende a tales niveles, que se pretende la alianza en el mercado de telefonía móvil, mediante la adquisición por parte de Televisa del 50% de Iusacell, empresa de Ricardo Salinas Pliego.

Lo anterior es un mero botón de muestra de la forma en que detrás de las grandes fortunas opera la ingeniería política aludida anteriormente. Por consecuencia, la acción de política económica del Estado queda subordinada a una intención política que, a la vez que favorece a unos cuantos monopolios, obstruye la inversión productiva, limita la producción y la generación de empleos, afectando a la demanda, lo que desmejora al aparato productivo nacional, así como crea un círculo vicioso de mayores importaciones y encarecimiento de la producción doméstica, lo que afecta a la oferta. El tema no puede ser explicado únicamente desde las fallas de mercado o las fallas de coordinación; ambos se refuerzan por las fallas institucionales, que son propias de una matriz institucional que tolera el ejercicio del poder como exacción, lo que aplica tanto al poder económico como al político. Todo ello resulta adverso al desarrollo nacional, ya que suscita las rentas de monopolio y lanza incentivos adversos al aprendizaje y la innovación.

Tómese en cuenta que durante las etapas sustitutiva y populista, los grandes grupos se centraron en actividades industriales maduras, poco demandantes de conocimiento y tecnología de frontera. Tras la modernización neoliberal y la inserción al mercado mundial, las condiciones no han cambiado; el poderío de los grandes empresarios sigue descansando en ramas industriales maduras y en servicios de escasa densidad tecnológica debido a que la reforma no alteró la matriz institucional que les permite condiciones “cómodas”. Como se ve en el cuadro 4, las ramas en las que se concentran las grandes organizaciones son extractivas, manufactureras y de servicios: partes automotrices, alimentos y bebidas, farmacéutica y química básica, banca, seguros.

Cuadro 4
México: Distribución de las mil empresas más grandes
según la producción bruta total en las principales ramas (2008)

Total	1000
Fabricación de partes para vehículos automotores	74
Industria de las bebidas	37
Fabricación de productos farmacéuticos	31
Molienda de granos y de semillas y obtención de aceites y grasas	26
Fabricación de productos de plástico	25
Banca múltiple	23
Fabricación de productos químicos básicos	22
Servicios de empleo	18
Fabricación de resinas y hules sintéticos, y fibras químicas	17
Instituciones de seguros y fianzas	17
Minería de minerales metálicos	16
Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica	16
Fabricación de productos de hierro y acero	16
Corporativos	16
Resto de ramas	646

Fuente: INEGI. *Las mil empresas más grandes. Censos económicos 2009.*

Cuadro 5
México: las veinte empresas más grandes

	Empresa	Sector	Ventas netas	Utilidad neta	Activo total
1	Petróleos Mexicanos	Petróleo y gas	1,094,155.0	46,137.3	1,332,037.2
2	América Móvil	Telecomunicaciones	394,711.0	76,913.5	453,008.0
3	Walmart de México	Comercio autoservicio	270,451.2	16,806.1	133,139.2
4	CFE	Electricidad	220,034.0	1,185.0	803,044.0
5	Carso Global Telecom	Holding	209,539.1	16,004.7	369,790.2
6	Cemex	Cemento y materiales	197,801.0	1,409.2	582,647.3
7	FEMSA	Bebidas y cervezas	196,103.0	15,082.0	211,091.0
8	Telcel	Telecomunicaciones	142,362.2	0.0	0.0
9	G.F. BBVA-Bancomer	Servicios financieros	137,709.2	21,612.4	1,107,779.5

10	Teléfonos de México	Telecomunicaciones	119,100.2	20,468.7	178,355.4
11	Grupo Bimbo	Alimentos	116,353.0	6,081.0	96,713.0
12	Grupo Alfa	Holding	115,632.0	2,020.6	108,088.0
13	G.F. Banamex	Servicios financieros	115,535.2	18,755.7	1,124,690.0
14	General Motors México	Armadora	110,422.0	0.0	63,897.0
15	Coca-Cola FEMSA	Bebidas y cervezas	102,229.0	8,970.0	110,661.0
16	Telmex Internacional	Telecomunicaciones	92,540.1	9,104.5	174,300.7
17	Volkswagen de México	Armadora	92,531.3	203.5	47,736.9
18	Nissan Mexicana	Armadora	90,000.0	0.0	0.0
19	Organización Soriana	Comercio autoservicio	88,637.3	2,868.3	65,725.4
20	Grupo BAL	Holding	88,045.0	7,836.0	145,460.0

Fuente: Elaborado con base en *CNNExpansión*, "Las empresas más importantes".

El cuadro 5 presenta a las veinte empresas más grandes del país (por ventas); descontando a Pemex y CFE por su carácter público, doce de ellas son nacionales y seis extranjeras, entre las nacionales sobresalen grandes monopolios en telecomunicaciones, cemento, alimentos y bebidas; algunos fraguados desde la etapa sustitutiva como los escindidos del Grupo Monterrey (Cemex, FEMSA, Alfa), Bimbo y los bancos, y otros asociados a la modernización neoliberal como los consorcios de Carlos Slim. Entre las empresas extranjeras destacan las armadoras automotrices y los grupos financieros. Esto se corresponde además, con el desempeño exportador de las empresas transnacionales asentadas en el país, que captan las actividades de mayor valor agregado tecnológico y aprovechan el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) como plataforma para sus ventas al exterior (cuadro 6).

Cuadro 6
Las diez principales empresas exportadoras desde México

Lugar	Empresa	País	Sector
1	Petróleos Mexicanos	México	Petróleo
2	General Motors de México	Estados Unidos	Automotriz
3	Nissan Mexicana	Japón	Automotriz
4	Chrysler de México	Estados Unidos	Automotriz
5	Volkswagen de México	Alemania	Automotriz
6	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automotriz
7	Coca-Cola FEMSA	México	Bebidas
8	Grupo México	México	Minería
9	Industrias Peñoles	México	Minería
10	Mabe	México	Electrodomésticos

Fuente: Elaborado con base en CNNExpansión, <http://bit.ly/M9beaQ>

Este desempeño está inscrito en una dicotomía estructural de la economía nacional, que cede las actividades de potencial tecnológico e innovación al capital extranjero (Pozas, 2002). Con base en información del Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual y del Consejo Nacional para la Ciencia y la Tecnología, las principales solicitantes y titulares de patentes en México las efectúan empresas extranjeras. Como puede verse en el cuadro 7, hay una gran desproporción entre el interés que le confieren las organizaciones nacionales y las extranjeras en México. Pero más allá del número de empresas exportadoras foráneas y su control de las patentes, lo relevante es que éstas se sitúan en sectores de valor agregado e impacto tecnológico: automotriz, electrónica e informática, electrodomésticos, informática y farmacéutica. Mientras tanto, las organizaciones mexicanas enfocan su actividad en ramas maduras como alimentos, bebidas, cemento, acero y plástico.

Cuadro 7
Número de patentes solicitadas en México, por nacionales y extranjeros

Año	Nacionales	Extranjeros	Porcentaje nacional
1996	386	6365	6.1
1997	420	10111	4.2
1998	453	10893	4.2
1999	455	12110	3.8
2000	431	13061	3.3
2001	534	13566	3.9
2002	526	13062	4.0
2003	468	12207	3.8
2004	565	13194	4.3
2005	584	14436	4.0
2006	574	15500	3.7
2007	641	16599	3.9

Fuente: Elaborado con base en IMPI en cifras, 2008.

Si se considera además que la investigación reflejada en patentes depende esencialmente de las *grandes empresas*, y que éstas representan en promedio el 95% de las patentes logradas¹⁵, se refrenda la escasa atención que presta la gran empresa doméstica a la investigación y desarrollo, ya que su participación en el total de patentes es mínima.

El problema debe verse con mayor alcance, ya que nos lleva a cuestionar las causas que explican la falta de incentivos a la innovación entre las grandes organizaciones empresariales domésticas, si es parte del sentido común el realce que tiene la investigación, el desarrollo y la innovación para las economías y las organizaciones contemporáneas. A nuestro entender, un factor determinante es la prevalen-

¹⁵ De acuerdo con datos del *Informe general del estado de la ciencia y la tecnología 2008* de Conacyt, para ese periodo el 94.8% de las patentes concedidas está en poder de empresas grandes, el 0.3% para empresas pequeñas, 3.9% para inventores independientes, y otros el 0.2%.

cia de mercados ineficientes que les permite obtener rentas de monopolio, y lo que deja el terreno de la innovación en manos de grandes empresas extranjeras (cuadro 8).

Cuadro 8
Patentes concedidas a las grandes empresas en México

Año	Nacionales	Extranjeras	Porcentaje nacional
1999	36	3653	1.0
2000	47	5202	0.9
2001	30	5152	0.6
2002	54	6237	0.9
2003	45	5659	0.8
2004	69	6393	1.1
2005	53	7568	0.7
2006	47	9138	0.5
2007	70	9382	0.7

Fuente: Elaborado con base en Conacyt, *Informe general del estado de la ciencia y la tecnología*, 2008.

El rezago y la falta de inversión en ciencia y tecnología profundizan el viejo problema de la dependencia tecnológica, lo que aunado a la desarticulación entre las empresas extranjeras y las nacionales limita los encadenamientos y por lo mismo hay una escasa transferencia tecnológica. La centralidad de la investigación y desarrollo (I+D) tecnológico en la actualidad no es trivial —por la importancia que tienen las rentas tecnológicas como forma avanzada de generar riqueza— y resalta la carencia nacional de mecanismos institucionales por revertir esa dependencia mediante políticas de largo alcance. Lo grave en el fondo es que el país no cuenta con una política firme de desarrollo científico y tecnológico, y frente a realidades contundentes como la concentración de las exportaciones con valor tecnológico en

las empresas transnacionales es preocupante que la capacidad nacional para participar de esa renta sea exigua.

El problema se relaciona con el diseño institucional que omitió la importancia de una política industrial activa debido a las directrices marcadas por los criterios neoliberales, basadas en los mecanismos del mercado¹⁶ (Pozas, 2002). Sólo a partir de una política industrial activa, basada en la superación de impedimentos institucionales podría abrirse una posibilidad de reconvertir la estructura productiva sustentada en la modernización, el aprendizaje y la innovación tecnológica.

Es necesario distinguir ahora, centrando el conjunto de grandes empresas nacionales, que éste se desempeña a su vez en dos terrenos: uno el de ramas industriales maduras (*comodities* y bienes de consumo directo), y otro el de telecomunicaciones (destacando los grupos de Carlos Slim y el duopolio televisivo). En el primer bloque se desempeñan grandes competidores de impacto global como Cemex, así como organizaciones empresariales cuya hegemonía se centra en el predominio del mercado interno como en ramas de bebidas y alimentos, es el caso de FEMSA y Bimbo.

En el otro plano destacan las empresas de telecomunicaciones: Televisa, TV Azteca, América Móvil (controladora de Telcel y las filiales en el extranjero) y Telmex; es necesario reconocer que se trata de organizaciones que venden el servicio final al consumidor, mas no se desarrollan tecnologías propias, sino que son adquiridas a desarrolladores internacionales. A su vez, es importante señalar que las telecomunicaciones son sectores con fuertes barreras a la entrada ya que son mercados virtualmente monopólicos por el costo de la infraestructura que levanta gran-

¹⁶ La escasa intervención pública en combinación con la abrupta apertura comercial y financiera, y la atracción de inversión extranjera de predominio especulativo; empero, esta política desentona abiertamente con la seguida por otros países en desarrollo, particularmente los surasiáticos, que se basan en una enérgica pero dinámica gestión estatal orientada decididamente a la educación científica con miras a la conexión entre el aparato productivo interno y el mercado mundial.

des barreras a la entrada, así como por el diseño institucional formal que cede las concesiones de bienes propiedad del Estado (como el espacio radioeléctrico).

En conjunto, para estas empresas ha sido determinante el respaldo gubernamental que afianza su posición monopólica. Algunas estimaciones recientes indican que la oferta de bienes y servicios está centralizada en una decena de empresarios que controlan sectores tradicionales (pero muy rentables) de la economía como alimentos y bebidas, minería, construcción, telecomunicaciones y bancos, que constituyen alrededor del 26% del PIB. Dentro de estas empresas, sobresale el control de Carlos Slim, cuya fortuna de representa alrededor del 6% del producto nacional. Diferentes listados reconocen a otros de los máximos potentados del país como Alberto Bailleres (1% del PIB), Germán Larrea (0.7%), Ricardo Salinas (0.63%) y Lorenzo Zambrano (0.2%) quienes también poseen un poder económico que hace que el monto de sus inversiones sea sumamente significativo para el PIB nacional¹⁷.

La revista *Forbes* (cuadro 9) confirma la colosal concentración de la riqueza de estos magnates¹⁸. Es importante subrayar que algunos de los potentados que actualmente conforman la gran oligarquía no remontan sus orígenes a la burguesía industrial de la ISI, sino que son producto de un proceso de recomposición de la élite, producto de la ruptura del bloque hegemónico anterior y la conformación de uno nuevo.

¹⁷ *El Financiero*, marzo 3, 2009, p. 3A.

¹⁸ La inclusión de Joaquín Guzmán Loera “El Chapo”, es una muestra de cómo la estructura económica mexicana ha dado lugar a actividades ilícitas como el narcotráfico que generan sus *proprios magnates*.

Cuadro 9
Mexicanos en la lista de los hombres más ricos del mundo, según Forbes 2012

Lugar	Nombre	Riqueza*	Sector	Edad
1	Carlos Slim Helú y familia	69.0	Telecomunicaciones	72
37	Ricardo Salinas Pliego y familia	17.4	Comercio y Medios	56
38	Alberto Bailleres González y familia	16.5	Minería	80
48	Germán Larrea Mota V. y familia	14.2	Minería	58
276	Jerónimo Arango y familia	4.0	Comercio	86
634	Emilio Azcárraga Jean	2.0	Medios	44
683	Roberto González Barrera	1.9	Banca y tortillas	81
913	Carlos Hank Rhon y familia	1.4	Banca	64
960	Roberto Hernández Ramírez	1.3	Banca	70
1153	Joaquín Guzmán Loera	1.0	Narcotráfico	54
1153	Alfredo Harp Helú y familia	1.0	Banca	68

Fuente: Elaborado con base en la Revista Forbes, *World Billionaires 2012*, <http://onforb.es/M9bk1Y>

* Miles de millones de dólares.

La prevalencia de un entorno institucional (económico, político, social, cultural) en el que se desempeñan las grandes organizaciones empresariales nacionales, contrasta con la irrupción de actividades propias de la “nueva economía” que en países tardíos dinámicos ha roto candados monopolistas, y ha ampliado las competencias productivas en la sociedad, lo que exige la incorporación de conocimiento y productos complejos (Cimoli y Rovira, 2008). De esa forma, en los países donde ha sido posible romper las ataduras de la trayectoria histórico-institucional adversa se regulan las asimetrías de poder sobre el mercado, tradicionalmente centradas en favor de las actividades maduras y grupos monopólicos, alentando el desarrollo de aquellas actividades que estimulan la generación de nuevo conocimiento como una *pauta regular* en las sociedades.

Pero para el caso de eso México, hay que tener en cuenta que las capacidades desarrollistas no brotarán espontáneamente, y que de prevalecer las condiciones del atraso, las actividades propias o cercanas de la nueva economía seguirán siendo absorbidas por los grupos tradicionales (es el caso de las telecomunicaciones, centralizadas en manos de grupos monopólicos).

Conclusiones

De acuerdo con lo estudiado en este trabajo, se insiste en la importancia de reconocer la endogeneidad de esferas como la política y la historia en el comportamiento de la dinámica económica y organizacional, por lo que resulta fundamental incorporarlos a su análisis. Si se considera la imbricación (*embeddedness*) de los ámbitos económico, social, político e ideológico en la matriz institucional de las sociedades y su impacto en el desempeño organizacional, pueden reconocerse sinergias entre ellas que condicionan el comportamiento efectivo de los agentes y explicar las peculiaridades entre las diferentes experiencias con el fin de evitar la trasposición conceptual y de modelos.

En el caso de las grandes organizaciones empresariales en México, éstas forman parte de una estructura social que cobra dinamismo a partir de un entramado institucional que ha formado trayectorias históricas determinantes (*histéresis*) basadas en el ejercicio patrimonialista del poder. Lo anterior pone el acento en la forma histórica en que se estructura el poder, con base en las coaliciones que lo detentan.

Si bien éste no es un estudio amplio que hunda en las raíces de lo que ahora es el país, al menos toma en consideración que desde la formación del Estado pos-revolucionario han prevalecido formas autoritarias en el ejercicio del poder, que forjaron una estructura corporativa que dotó de rigor a la relación Estado-sociedad

y flexibilidad a la relación Estado-capital, dejando en un plano subordinado a la clase trabajadora. Esa forma de ejercer el poder ha sido determinante para el afianzamiento de una trayectoria institucional que ha permitido el encumbramiento de una burguesía nacional dentro de un escenario en el que prevalece el atraso.

Desafortunadamente, la modernización económica neoliberal en México no implicó un nuevo modelo social que fuera propenso al aprendizaje social y la innovación, indispensables para la formación de capacidades endógenas de competitividad en la nueva economía capitalista. Lo que resulta claro es que *aunque la reforma neoliberal cambió la correlación de fuerzas entre las élites, no modificó la naturaleza elitista del proyecto del gran capital y su alianza con el Estado*; es decir, sólo alteró su composición *sin alterar las reglas del sistema político*, con lo que el gran capital resultó fortalecido al situarse en una posición jerárquica de relativa igualdad con el Estado, lo que significó el *pasaje de un autoritarismo fuerte a un autoritarismo débil*, mismo que ha preservado una estructura competitiva monopólica que concentra los beneficios en una élite empresarial.

En el desempeño de la economía mexicana se revelan debilidades productivas *estructurales*, que paradójicamente están relacionados con el desempeño “exitoso” de las grandes organizaciones empresariales que gozan de condiciones “cómodas” de obtención de rentas a partir de su predominio en el mercado doméstico desde el Estado. Ante la carencia de incentivos a la competencia, se les permite a las grandes organizaciones obtener rentas de monopolio, mismas que financian su expansión transnacional.

La ausencia de presión competitiva y la desarticulación productiva nacional funcionan como incentivos adversos al aprendizaje social y la innovación, con lo que los sectores pujantes de la nueva economía no pueden descollar debido a que prevalece el uso faccioso del poder de representación de las grandes organizaciones ante el Estado.

Frente a ello es necesario alterar la trayectoria actual e implementar políticas públicas capaces de desatar las capacidades sociales y dirigirlas hacia el aprendizaje, la modernización y la innovación, lo que necesariamente demanda desestructurar las coaliciones de poder que inhiben esas políticas públicas. En otras palabras, se requiere alterar sensiblemente la *continuidad de una matriz institucional adversa al desarrollo*, que se extiende desde la etapa de sustitución de importaciones hasta la modernización neoliberal, ya que de no lograrse los diferentes actores permanecerán incapaces de superar los obstáculos a los cambios profundos, necesarios para desatar la acción y el aprendizaje sociales, fundamento del desarrollo capitalista. Así, el reto está en cimentar —a partir de una *praxis* social transformadora— las bases de un cambio de trayectoria histórica que permita, potencialmente, abrir las puertas a futuro más alentador.

Bibliografía

- Basave, Jorge (1996). *Los grupos de capital financiero en México*, México: El Caballito/UNAM.
- Babb, Sarah (2003). *Proyecto: México*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cimoli, Mario y Sebastián Rovira (2008). “Elites and Structural Inertia in Latin America: An Introductory Note on the Political Economy of Development”, *Journal of Economics Issues*, Vol. XLII, June, No. 2.
- Evans, Peter (1995). *Embedded Autonomy*, Princeton: Princeton University Press.
- González Casanova, Pablo (2005). *Las nuevas ciencias y las humanidades: de la academia a la política*, México: Anthropos/UNAM.
- Gourevitch, Peter y James Shinn (2005). *Political Power and Corporate Control*, Princeton: Princeton University Press.

- Hall, Peter y David Soskice (2001). "An Introduction to Varieties of Capitalism", en Hall, Peter y Soskice David (edits.), *Varieties of Capitalism*. New York: Oxford University Press.
- Hamilton, Nora (1986). "El Estado y la formación de la clase capitalista en el México posrevolucionario", J. Labastida (comp.). *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, México: Alianza.
- Hikino, Takashi y Alice Amsden (1995). "La industrialización tardía en perspectiva histórica", *Desarrollo Económico*, Vol. 35, No. 137, Buenos Aires, abril-junio.
- Hirschman, Albert O. (1984). *De la economía a la política y más allá*, México: Fondo de Cultura Económica.
- (1996). "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina", *El Trimestre Económico*, Vol. LXIII (2), No. 250, México, abril-junio.
- Hoff, Karla y Joseph E. Stiglitz (2002). "La teoría económica moderna y el desarrollo", G. M. Meier y J. E. Stiglitz (edits.). *Fronteras de la economía del desarrollo*. Bogotá: Banco Mundial/Alfaomega.
- Instituto Nacional de Geografía y Estadística. *Las empresas en los Estados Unidos Mexicanos. Censos Económicos 2009*, México: INEGI. Disponible en: <http://bit.ly/LvajlH>
- Leff, Nathaniel (1974). "El espíritu de empresa y la organización industrial en los países menos desarrollados: los 'grupos'", *El Trimestre Económico*, Vol. XLI (3), No. 163, julio-septiembre, México.
- Merton, Robert K. (2002). *Teoría y estructura sociales*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Mills, Wright C. (1957). *La élite del poder*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Monterrosa, Fátima (2009). "El verdadero hoyo fiscal: las 400 grandes empresas que (casi) no pagan impuestos", *Emeequis*, No. 195, octubre 26, México.

- North, Douglass C. (1984). *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid: Alianza.
- (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: Fondo de Cultura Económica.
- John Joseph Wallis y Barry R. Weingast (2009). *Violence and Social Orders*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Paz, Octavio (1999). *El laberinto de la soledad*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Pérez, Carlota (2004). *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México: Siglo XXI.
- Pozas, María de los Ángeles (2002). *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*, México: COLMEX.
- Rivera, Miguel Ángel (1997). *México: modernización capitalista y crisis*, México: UNAM.
- (2007). “Nueva teoría económica para el estudio del cambio tecnológico y social”, M. Á. Rivera y A. Dabat, (coords.). *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo*, México: Juan Pablos/UNAM.
- Rivera, Miguel Ángel (2009). *Desarrollo económico y cambio institucional*. México: Juan Pablos/UNAM.
- Valdés Ugalde, Francisco (1997). *Autonomía y legitimidad*, México: Siglo XXI.
- Vidal, Gregorio (2000). *Grandes empresas, economía y poder en México*, México: Plaza y Valdés/UAM.
- Zemelman, Hugo (1992). *Los horizontes de la razón*, Vol. 1, Barcelona: Anthropos/ COLMEX.

Algunas revisiones y reflexiones de la administración

Origen, enseñanza y empleo en México

*Oscar Lozano Carrillo**

María Teresa Godínez Rivera

Luis Felipe Ureña Rodríguez

Introducción

La administración como disciplina tiene una importancia fundamental en cualquier economía del mundo. Su enseñanza puede ser considerada como estratégica para cualquier país; puede representar tanto un área de formación en tareas sustantivas para la dirección de las organizaciones públicas, privadas y sociales de cualquier sociedad, como una disciplina de comprensión del quehacer eficiente de la actividad organizada del hombre. Podemos observar que en la mayoría de las instituciones educativas privadas y públicas más importantes del orbe existe alguna licenciatura o programa educativo relacionado con las ciencias administrativas. En México, por ejemplo, la administración constituye la disciplina con mayor oferta educativa en la Educación Superior, lo que indica que es una de las carreras más demandadas en nuestro país; esto, por supuesto, tiene un gran impacto en la vida profesional al concentrar la mayor referencia porcentual de gente empleada por ámbito de estudio, diez trabajadores de cada cien tienen relación con las disciplinas administrativas. Según el observatorio laboral de la Secretaría del Trabajo, 10.2% de los empleos en México corresponden a profesionistas que estudiaron alguna

* Profesores investigadores, Departamento de Administración, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.

carrera relacionada con las ciencias administrativas. No obstante esta importancia, su reflexión como disciplina y área del conocimiento ha sido escasamente abordada, lo cual resulta muy grave, pues su enseñanza y aplicación en la sociedad, economía y política de cualquier país resulta de gran relevancia. Sin duda, para su desarrollo debe tener aportes de otras disciplinas y ámbitos de investigación; asimismo, es importante generar la autoreflexión de la misma disciplina principalmente en las instituciones públicas que la ofertan, la demanda que la envuelve y el empleo que genera.

Una breve revisión de la administración, origen conceptual e histórico

La era y paradigma de la modernidad tienen su origen en el Renacimiento y su consolidación en la Revolución Industrial. Es con el advenimiento de esta última que se consolida una forma de pensar, pero sobre todo una forma de hacer “el quehacer eficiente”.

Para finales del siglo XVIII ya el camino estaba marcado hacia el desarrollo, la era industrial tenía en la fábrica a su mejor representante: la organización industrial o burocrática, que ha sido el actor por excelencia de la modernidad, y que prácticamente constituyó el origen de lo que somos hoy en día en cuanto a la homogeneidad global en torno a una forma particular de organizarse, de consumir y de producir. La forma en que el hombre consolidó esta esencia fue a través de la institucionalización generalizada de una forma de ver el mundo, pero sobre todo una forma de transformarlo. La organización industrial burocrática emerge como el actor social que condensa al individuo y a la sociedad en un crisol de recreación ética y estética particular. En esta homogeneidad de comportamiento social, la organización provoca sus propias tecnologías de operación; una de ellas, quizá la

más importante, es la que tiene que ver con las herramientas, instrumentos y modelos de dirección y operación: la administración.

La administración como disciplina se convierte entonces en un referente obligado para la enseñanza del habitante mundial de y desde la modernidad, principalmente en lo que a su dirección se refiere. Como especialidad universitaria, la administración aparece en la Universidad de Wharton en el siglo XIX; en Estados Unidos cobró una mayor importancia al ir de la mano con el desarrollo de la gran empresa (Montaño, 2000); en ese país es donde comienza esta acelerada actividad del progreso y donde aparece el actor que salvaguarda el círculo virtuoso del quehacer eficiente: el administrador.

Las miles de empresas que hay en el mundo han respondido a esta forma particular de organizarse y ser organizadas por la administración; es esta la disciplina que desde ellas surge, y que para ellas se fomenta, enseña y desarrolla en las instituciones de educación de los diferentes países. No obstante esta importancia, en nuestro país su enseñanza es relativamente nueva, ya que fue prácticamente a mediados del siglo pasado cuando comienza su impartición en escuelas e instituciones de educación superior.

La Escuela de Comercio fue inaugurada en 1929, fecha en que la Universidad Nacional de México obtuviera su autonomía. Originalmente se impartieron las carreras cortas de experto en contabilidad pública, funcionario de banco y funcionario industrial, y la profesional de ingeniería comercial, las cuales desaparecieron más tarde para quedar únicamente la carrera de contador público titulado. La licenciatura en Administración (de negocios) se imparte por primera vez en 1943 en el Instituto Tecnológico de Monterrey; posteriormente, en 1957, lo hace una universi-

dad privada de tradición jesuita, la Universidad Iberoamericana, la cual ofrece la licenciatura de Administración de Empresas; en ese mismo año, la Universidad Nacional Autónoma de México la incluye dentro de sus programas. (Montaño, 2004:9)

Las ciencias o disciplinas administrativas comienzan un repunte importante a partir de este momento, a pesar de que poco tiempo atrás eran consideradas como áreas críticas de la enseñanza superior. Cuando la Universidad es reabierto por Justo Sierra al final del periodo de Porfirio Díaz, después de la clausura que hizo Maximiliano de Habsburgo (Montaño, 2004), lo hace con la siguiente recomendación:

“La universidad es reabierto con la prohibición expresa de incorporar tres disciplinas “burguesas”: la química, la economía y el comercio —el antecedente directo de la Administración—, por ser estas preocupaciones propias de las empresas por la escasa contribución que la inversión privada había realizado a la educación pública.” (Montaño, 2004)

Lo que queda claro es que la enseñanza en administración en nuestro país desde la década de los cuarenta ha tenido como objetivo la formación de profesionales como apoyo a la empresa; además, se afirma que en la enseñanza de esta disciplina, junto con las otras dos más demandadas en el país, derecho y contabilidad, el conocimiento que se transmite es práctico de tipo profesionalizante, a diferencia del conocimiento científico que otras disciplinas de las ciencias sociales imparten, como la sociología, la economía o la antropología (Montaño, 2001).

No obstante, el cambio que surgió en el orden organizacional a partir de las décadas de los setenta y ochenta, principalmente en el sector privado (Barba, 2000; Hammer y Champy, 1994; Montaño, 2002; Uhalde, 2002), pasando de una enseñan-

za de modelos cuantitativos de mejora de la producción en masa, a modelos de diversificación de la oferta y especialización de la demanda; esto propició un reordenamiento en la concepción de la enseñanza de la administración, en la cual comenzó a realizarse un ejercicio más profundo y de carácter científico, aunque aún escaso, de reflexión sobre la disciplina y en particular sobre su objeto de intervención las organizaciones.

Como menciona Marc Uhalde:

“En el plano de la gestión, el decenio de 1980 fue una época de intensa investigación de alternativas para el modelo jerárquico-burocrático, desarrollado particularmente en Francia. Siguieron los grupos de expresión, los círculos de calidad, la gerencia participativa, la comunicación interna, los proyectos de empresa, la descentralización de las decisiones y la invención de la gestión de recursos humanos, centrada en la gestión de competencias y de carreras y de la evaluación del desempeño.” (Uhalde, 2002: 87)

A estas líneas o dimensiones de análisis se fueron sumando otras más que buscaban mejorar el impacto de la administración en el orden organizacional, tales como la gestión del conocimiento (Nonaka y Takeuchi, 1994), cultura organizacional (Allaire y Firsirotu, 1992), cambio organizacional, *empowerment* (Jaffe, 2007), responsabilidad social empresarial, entre otras. En este sentido, la enseñanza de la administración cobró una dimensión y una ruta de adaptación a estas tendencias, que posibilitaron la emergencia aún más vertiginosa de programas en escuelas públicas, pero principalmente en escuelas privadas¹, lo que provocó una aceleración vertiginosa del estudio más profundo de las dimensiones de análisis de su compe-

¹ La oferta de la educación superior privada ha tenido un crecimiento importante en los últimos quince años. Para el ciclo 1990-1991, las escuelas privadas sumaban 706, es decir, un 33% del total de las escuelas de educación superior. En el ciclo actual 2005-2006 las escuelas privadas eran 2 mil 536, un 52% del total de las escuelas de educación superior. Esto significa un crecimiento en el periodo de 1990 a 2005 del 260%. En quince años la oferta educativa privada aumentó en mil 800 escuelas. (Fuente <http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/DDL040%20Informe%20sobre%20la%20educacion%20superior%20en%20Mexico.pdf>).

tencia, pero también de la administración misma como artefacto social y, por supuesto, de la enseñanza de la misma.

Revisiones sobre la enseñanza de la administración en México

El ser moderno encuentra en la administración no sólo un referente de quehacer eficiente como muchas otras disciplinas técnicas, o ciencias sociales y básicas, sino además con ella se forma a algunos de sus principales defensores, reproductores e instrumentadores (que no siempre son consientes de ello). Esta disciplina, ciencia o arte del quehacer eficiente de la organización y de los hombres, provee del instrumental cada vez más sofisticado de reproducción del orden organizacional que da vida a la era moderna. Son las organizaciones burocráticas y después las posmodernas las que dan vida a la máxima expresión de la modernidad, la hipermodernidad (Giddens *et al.*, 2008); es la administración —la tecnología blanda hecha herramientas, instrumentos y modelos— la que se origina en ellas, la que las recrea y permite hacerlas permanentes en el tiempo.

Una forma interesante en la que podemos observarla, además de los mismos modelos administrativos (planeación estratégica, proceso administrativo, administración por objetivos, *benchmarking*, control de gestión, etcétera), es la que tiene que ver con su enseñanza en escuelas públicas y privadas. Hoy en día tenemos sólo en nuestro país una importante oferta académica de formación en administración o áreas administrativas; si hacemos una revisión genérica, encontramos más de 170 títulos de carreras que son o tienen que ver con la administración, la mayoría de ellas aparece con el nombre de Licenciatura en Administración. A continuación se presenta el cuadro 1 donde aparecen los nombres de las carreras que se imparten en nuestro país, sin precisar cuál es la institución que la ofrece debido a que una

licenciatura con un mismo nombre se imparte en múltiples instituciones de educación superior de México.

Cuadro 1
Licenciaturas impartidas por diferentes instituciones
de educación superior públicas y privadas

Nombre de la licenciatura	Nombre de la licenciatura
Ingeniero Administrador de Sistemas	Licenciatura en Administración Restaurantera
Ingeniería Administrativa	Licenciatura en Administración Turística
Ingeniería en Administración de Empresas Pesqueras	Licenciatura en Administración y Desarrollo Empresarial
Ingeniería en Administración Industrial	Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas
<u>Licenciatura en Administración</u>	Licenciatura en Administración y Dirección del Deporte
Licenciatura en Administración Acuícola	Licenciatura en Administración y Economía
Licenciatura en Administración Aduanera	Licenciatura en Administración y Evaluación de Proyectos
Licenciatura en Administración Agropecuaria	Licenciatura en Administración y Finanzas
Licenciatura en Administración Agropecuaria y Desarrollo Rural	Licenciatura en Administración y Gestión
Licenciatura en Administración Agrotecnológica	Licenciatura en Administración y Gestión Ambiental
Licenciatura en Administración Ambiental	Licenciatura en Administración y Gestión de Organizaciones
Licenciatura en Administración Bancaria	Licenciatura en Administración y Gestión Empresarial
Licenciatura en Administración de Agronegocios	Licenciatura en Administración y Mercadotecnia
<u>Licenciatura en Administración de Empresas</u>	Licenciatura en Administración y Negocios
Licenciatura en Administración de Empresas Agropecuarias	Licenciatura en Administración y Negocios Internacionales
Licenciatura en Administración de Empresas Comerciales	Licenciatura en Administración y Planeación Financiera
Licenciatura en Administración de Empresas con Acentuación en Comercialización	Licenciatura en Administración y Promoción de la Obra Urbana
Licenciatura en Administración de Empresas con Acentuación en Producción	Licenciatura en Administración y Relaciones Industriales
Licenciatura en Administración de Empresas de Comercio Exterior	Licenciatura en Administración y Sistemas Computacionales
Licenciatura en Administración de Empresas en Comercialización	Licenciatura en Administración y Sistemas Informáticos
Licenciatura en Administración de Empresas en Producción	Licenciatura en Administración y Ventas
Licenciatura en Administración de Empresas Turísticas	Licenciatura en Administración, Mercadotecnia y Alta Gestión
Licenciatura en Administración de Empresas Turísticas, Hoteles y Gastronómicas	Licenciatura en Alta Administración Hotelera
Licenciatura en Administración de Empresas y Calidad Total	Licenciatura en Alta Dirección de Empresas
Licenciatura en Administración de Empresas y Financiero	Licenciatura en Ciencias Empresariales
Licenciatura en Administración de Empresas y sistemas	Licenciatura en Ciencias Empresariales y Relaciones Laborales
Licenciatura en Administración de Empresas, con concentración en deportes	Licenciatura en Creación y Desarrollo de Empresas
Licenciatura en Administración de Hotelería, Restaurantería y Gastronomía	Licenciatura en Creación y Desarrollo de Negocios
Licenciatura en Administración de Hoteles y Restaurantes	Licenciatura en Desarrollo de Personal
Licenciatura en Administración de Instituciones	Licenciatura en Desarrollo del Capital Humano
Licenciatura en Administración de la Calidad	Licenciatura en Desarrollo Empresarial
Licenciatura en Administración de la Calidad y la Producción	Licenciatura en Desarrollo Empresarial y de Negocios
Licenciatura en Administración de la Hospitalidad	<u>Licenciatura en Desarrollo y Gestión Organizacional</u>
Licenciatura en Administración de la Manufactura	Licenciatura en Dirección de Empresas
Licenciatura en Administración de Mercadotecnia	Licenciatura en Dirección de la Cultura Física y el Deporte
Licenciatura en Administración de Negocios	Licenciatura en Dirección de Negocios
Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales	Licenciatura en Dirección de Negocios Turísticos
Licenciatura en Administración de Organizaciones	Licenciatura en Dirección Empresarial
Licenciatura en Administración de Pymes	Licenciatura en Dirección Estratégica Empresarial
Licenciatura en Administración de Recursos Humanos	Licenciatura en Dirección Gráfica
Licenciatura en Administración de Recursos Marinos	Licenciatura en Dirección y Administración
Licenciatura en Administración de Recursos Naturales	Licenciatura en Dirección y Administración de Empresas
Licenciatura en Administración de Recursos Turísticos	Licenciatura en Dirección y Desarrollo de Organizaciones
Licenciatura en Administración de Servicios Turísticos	Licenciatura en Gestión Ambiental
Licenciatura en Administración de Sistemas	Licenciatura en Gestión Comercial
Licenciatura en Administración de Sistemas Computacionales	Licenciatura en Gestión de Empresas Turísticas
Licenciatura en Administración de Tecnologías de Información	Licenciatura en Gestión de Negocios
Licenciatura en Administración de Turismo Rural	Licenciatura en Gestión de personal y organizaciones
Licenciatura en Administración del Capital Humano	Licenciatura en Gestión de Recursos Humanos
Licenciatura en Administración del Deporte y Recreación	Licenciatura en Gestión del Turismo

Licenciatura en Administración del Riesgo	Licenciatura en Gestión Empresarial
<u>Licenciatura en Administración del Tiempo Libre</u>	Licenciatura en Gestión Financiera
Licenciatura en Administración Educativa	Licenciatura en Gestión Financiera, Bancaria y de Seguros
Licenciatura en Administración Empresarial	Licenciatura en Gestión Fiscal
Licenciatura en Administración en Comercio Internacional	Licenciatura en Gestión y Administración de Pequeñas y Medianas Empresas
Licenciatura en Administración en Finanzas	Licenciatura en Gestión y Administración Turística
Licenciatura en Administración en Mercadotecnia	Licenciatura en Gestión y Desarrollo de las Artes
Licenciatura en Administración en Recursos Humanos	Licenciatura en Gestión y Desarrollo Municipal
Licenciatura en Administración Estratégica	Licenciatura en Gestión y Promoción de las Artes
Licenciatura en Administración Estratégica de negocios	Licenciatura en Negocios
Licenciatura en Administración Financiera	Licenciatura en Negocios Electrónicos
Licenciatura en Administración Financiera y Bancaria	Licenciatura en Recursos Humanos
Licenciatura en Administración Fiscal	Licenciatura Internacional en Administración de Empresas de la Hospitalidad
Licenciatura en Administración Gubernamental	Licenciatura Internacional en Administración de Empresas Turísticas, Hoteleras y Gastronómicas
Licenciatura en Administración Hotelera	Profesional Asociado en Administración de Hoteles
Licenciatura en Administración Hotelera y Gastronómica	Profesional Asociado en Administración de Negocios de Alimentos y Bebidas
Licenciatura en Administración Hotelera y Negocios Turísticos	Profesional Asociado en Administración de Restaurantes
<u>Licenciatura en Administración Hotelera y Turística</u>	Profesional Asociado en Administración Financiera
Licenciatura en Administración Industrial	Profesional Asociado en Administración y Evaluación de Proyectos
Licenciatura en Administración Internacional	Profesional Asociado en Recursos Humanos
Licenciatura en Administración Laboral	Técnico Superior en Administración Biomédica
Licenciatura en Administración Pública	Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas
Contador Público	Licenciatura en Contaduría Pública, Finanzas y Negocios Internacionales
Contador Público Internacional	Licenciatura en Contaduría y Administración
Contador Público Y Auditor	Licenciatura en Contaduría y Alta Dirección
Licenciatura en Auditoría Contable	Licenciatura en Contaduría y Auditoría
Licenciatura en Auditoría Interna	Licenciatura en Contaduría y Estrategia Financiera
Licenciatura en Contabilidad	Licenciatura en Contaduría y Finanzas
Licenciatura en Contabilidad y Finanzas	Licenciatura en Contaduría y Finanzas Internacionales
<u>Licenciatura en Contaduría</u>	Licenciatura en Contaduría y Gestión Empresarial
Licenciatura en Contaduría e Informática	Licenciatura en Contaduría y Sistemas Fiscales
Licenciatura en Contaduría Fiscal	Técnico Superior en Contaduría
Licenciatura en Contaduría Fiscal Pública	Licenciatura en Contaduría Pública Internacional
<u>Licenciatura en Contaduría Pública</u>	Licenciatura en Contaduría Pública y Auditor
Licenciatura en Contaduría Pública Fiscal	Licenciatura en Contaduría Pública y Consultoría de Negocios
Licenciatura en Contaduría Pública y Contaduría	

Fuente: <http://licenciaturas.estudia.com.mx/licenciaturas+mexico+00.htm>

En este cuadro observamos diversas áreas de especialización como son turismo, finanzas, negocios, recursos humanos, gestión ambiental, informática y una amplia gama de especialidades como son agroindustria, deportes, tiempo libre y otros, a pesar de ello la administración sigue considerándose como una disciplina tradicional, particularmente la administración de empresas, que domina o forma parte sustantiva de los planes que se ofrecen; cabe señalar también que la mayoría de los

programas y planes siguen operando en sus troncos básicos y profesionales, dentro de la administración tradicional (ver gráfica 1).

En estos datos falta la enseñanza que se ofrece en el nivel medio superior, como área de especialidad en administración o temas afines a las ciencias administrativas, y que no son pocas; la mayoría de ellas representa el único referente formativo de egresados de este nivel que aplican su formación administrativa en su etapa profesional.

Gráfica 1



Fuente: elaboración propia basado en datos de "estudia"
<http://licenciaturas.estudia.com.mx/licenciaturas+mexico+00.htm>

De estas licenciaturas genéricas, como mencionamos anteriormente, la Licenciatura en Administración constituye un nombre muy común, tal es el caso de cómo se enseña en la Universidad Autónoma Metropolitana en cuatro de sus cinco unidades: Azcapotzalco, Cuajimalpa, Iztapalapa y Xochimilco, abarcando temáticas administrativas que concentran la posibilidad de administrar organizaciones no sólo privadas, o lo que es lo mismo empresas, sino que también organizaciones públicas y

sociales. Azcapotzalco es la unidad en donde, además, se cuenta con un Departamento de Investigación en la Disciplina dentro de su estructura divisional; en las otras tres unidades, los investigadores del área administrativa se encuentra adscritos dentro del Departamento de Economía, y al interior de la institución estas dos disciplinas, la Economía y la Administración se reconocen como una de las áreas del Conocimiento².

Con este nombre genérico también la encontramos en la UNAM, la Universidad Autónoma de Nuevo León, la Universidad del Colima, el Instituto Tecnológico Autónomo de México, la Universidad de Guadalajara, entre otras; y como Licenciatura en Administración de Empresas en Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores Monterrey, la Universidad Iberoamericana y la mayoría de las universidades privadas más grandes de México, Universidad del Valle de México, Universidad Tecnológica. En el Instituto Politécnico Nacional, las licenciaturas afines son Contador Público, Licenciatura en Relaciones Comerciales, Licenciatura en Negocios Internacionales, en la Escuela Superior de Comercio y Administración y la Licenciatura en Administración Industrial en la Unidad Profesional Interdisciplinaria de Ingeniería y Ciencias Sociales y Administrativas.

Todas estas escuelas privadas y públicas han visto como la administración ha crecido como una disciplina con perfil principalmente profesionalizante, lo cual no es un problema en sí mismo, sino que la deficiencia principal radica en la muy escasa reflexión crítica sobre ese mismo carácter ético más que técnico, así como la insuficiente investigación en la disciplina como conocimiento hecho en México que per-

² El área de ciencias económico-administrativas es la IV de IX áreas que la UAM reconoce en su Legislación Universitaria, referenciada en el artículo 15 de su Reglamento de Ingreso y Promoción para el Personal Académico. Lo mismo ocurre en el Conacyt en su Sistema Nacional de Investigadores, donde la disciplina referente del trabajo de los investigadores en administración o ciencias relacionadas se mandan al área 530000 Ciencias Económicas, <http://conacyt.com.mx/>

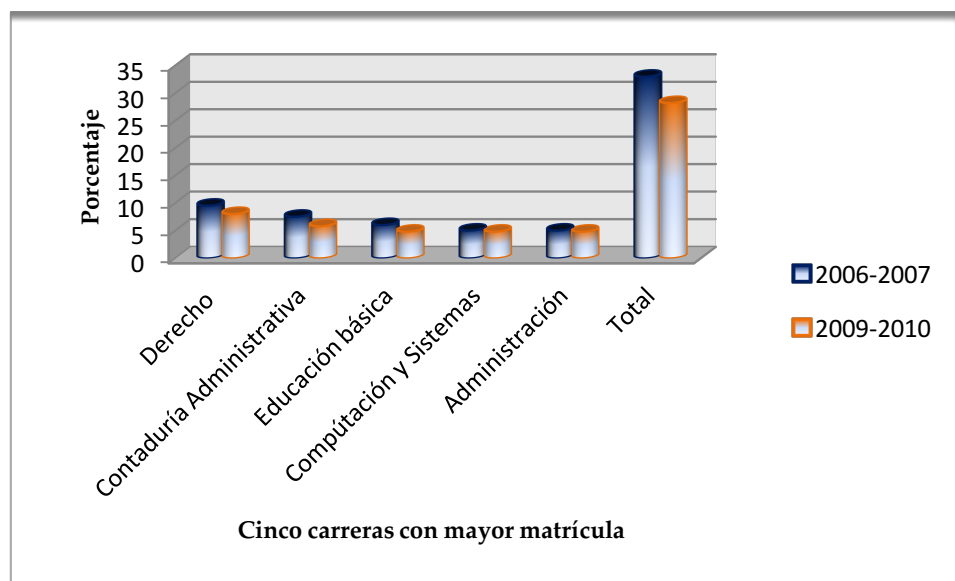
mita reconocerse y nutrirse, además de lo natural que tiene que ver con la atención e intervención organizacional en los sectores público, privado y social; sin embargo sigue siendo una necesidad la formación de posgrados profesionalizantes en el país, como lo indicó el subsecretario de Educación Pública Rodolfo Tuirán en 2011:

“[...] la matrícula del posgrado ha aumentado de manera significativa (con un ritmo de crecimiento anual superior al 7 por ciento), debido sobre todo a la demanda de cuadros altamente calificados en las actividades de investigación e innovación, así como en las funciones de dirección de las empresas, organizaciones sociales e instituciones públicas.”

La dirección de empresas como actividad principalmente prescriptiva domina sobre la reflexiva crítica formativa de cuadros de formación en ciencia básica en torno a estas áreas.

Si tomamos en cuenta que uno de cada diez alumnos de educación superior en México estudia administración (ver gráfica 2), estaríamos pensando que los retos son importantes por la particularidad del profesionista de esta área.

Gráfica 2



Fuente: Tuirán (2011).

Se dice que para los próximos años México tiene que pasar de una cobertura de 30% como la que mantiene hoy en día con 3 millones de estudiantes atendidos, al 49% en el 2020, lo que significaría una matrícula de 4 millones 700 mil estudiantes, que en términos netos son 170 mil por año (Tuiran, 2011), de los cuales de mantenerse la tendencia actual, 17 mil corresponderían a carreras relacionadas con la administración. La problemática sería mayor si, como hasta ahora, se mantiene la tendencia de que el 70% del crecimiento de la matrícula se dio en la educación pública.

El empleo de los administradores

El discurso de que la administración es una carrera saturada parece no importar a los miles de jóvenes y no tan jóvenes que la siguen eligiendo como su mejor opción para el futuro. Los números así lo indican, en 2011 la UNAM sólo recibió un estudiante de administración por cada 22 solicitantes³, mientras que la UAM aceptó en 2011 a un 6.3 y en 2012 al 13.88% con un aumento de 7.5% de los aspirantes⁴, recibiendo 9 de cada 100 aspirantes a la carrera de administración.

La demanda de la administración sigue siendo de las más elevadas en el país y en el mundo; no obstante que desde hace muchos años aparecen discursos de este tipo:

*"El estudio Mercado laboral de profesionistas en México. Escenario de prospectiva 2000-2006-2010, de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), refiere una "situación de crisis de empleo" para los egresados de 41 licenciaturas, entre éstas: **Administración**, arquitectura, contaduría, de-*

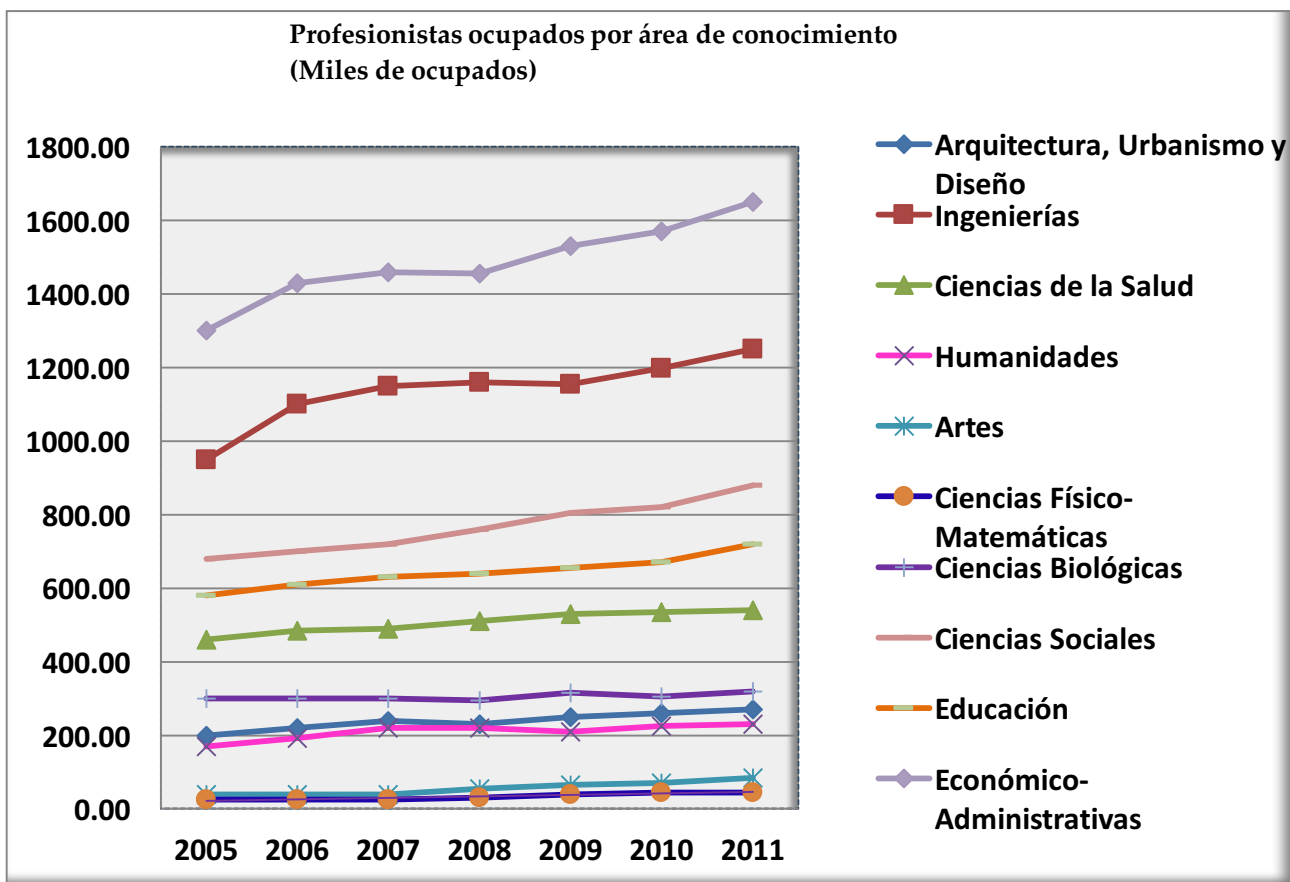
³ La UNAM solo aceptó al 6.8 % de los solicitantes. <http://noticias.universia.net.mx/vida-universitaria/noticia/2011/03/29/806032/unam-acepta-solo-6-3-aspirantes.html>

⁴ La UAM acepta a más aspirantes que el año pasado. http://www.elfinanciero.com.mx/index.php?option=com_k2&view=item&id=13262&Itemid=26

recho, diseño, economía, medicina, mercadotecnia y periodismo.” (CNN expansión, 2009)⁵

Al buscar una explicación razonable del porque la gente sigue eligiendo estas carreras “tan saturadas” una posible respuesta es la que tiene que ver con el empleo. El observatorio laboral muestra que la administración, la contabilidad y el derecho siguen siendo las carreras que mayor gente colocan en el mercado laboral (ver gráfica 3 y cuadro 2), por lo que el imaginario social continúa mostrando dichas áreas del conocimiento como las más adecuadas para obtener empleo.

Gráfico 3



Fuente: <http://www.observatoriolaboral.gob.mx/swb>

⁵ <http://www.cnnexpansion.com/mi-carrera/2009/10/15/estas-en-una-carrera-saturada>

Cuadro 2

	Miles de personas	De los cuales se ocupan en lo que estudiaron (%)
Contaduría	659.8	68.9
Ciencias Administrativas	652.1	48.4
Derecho	629.9	68.7
Ingeniería en Computación e Informática	378.2	61.2
Formación Docente en Educación Primaria	343.4	92.6
Ingeniería Industrial	249.7	60.7
Medicina	200.9	89.8
Psicología	195.4	73.4
Arquitectura	174.5	79.0
Ciencias de la Comunicación	168.9	55.1

Fuente: <http://www.observatoriolaboral.gob.mx/swb/>

Como se muestra en la gráfica, Las carreras con mayor número de profesionistas ocupados son: Contaduría (659 mil 800), Ciencias Administrativas (652 mil 100) y Derecho (629 mil 900). Esto indica que la gente no sólo cree que estas carreras dan más empleo, sino que observan que gente que conocen y que estudió estas carreras consiguen y trabajan en buenos empleos o, al menos, lo que ellos consideran empleos adecuados. Estos datos permiten reconocer una realidad que las personas observan no en la información de las instituciones, sino en sus propios entornos familiares y de amistad donde se desenvuelven, en donde el empleo es uno de los indicadores más importantes junto con el salario (ver cuadro 3), el género (ver gráfica 4) y el empleo formal (gráfica 5), entre otros.

Cuadro 3

Ocupación	Ingreso promedio (2011)
Presidentes, directores y gerentes generales en instituciones y empresas públicas y privadas	\$22,477
Jefes, supervisores y similares en la extracción en minas, canteras y pozos	\$ 15,386
Directores, gerentes y administradores de área o establecimientos,	\$ 14,279

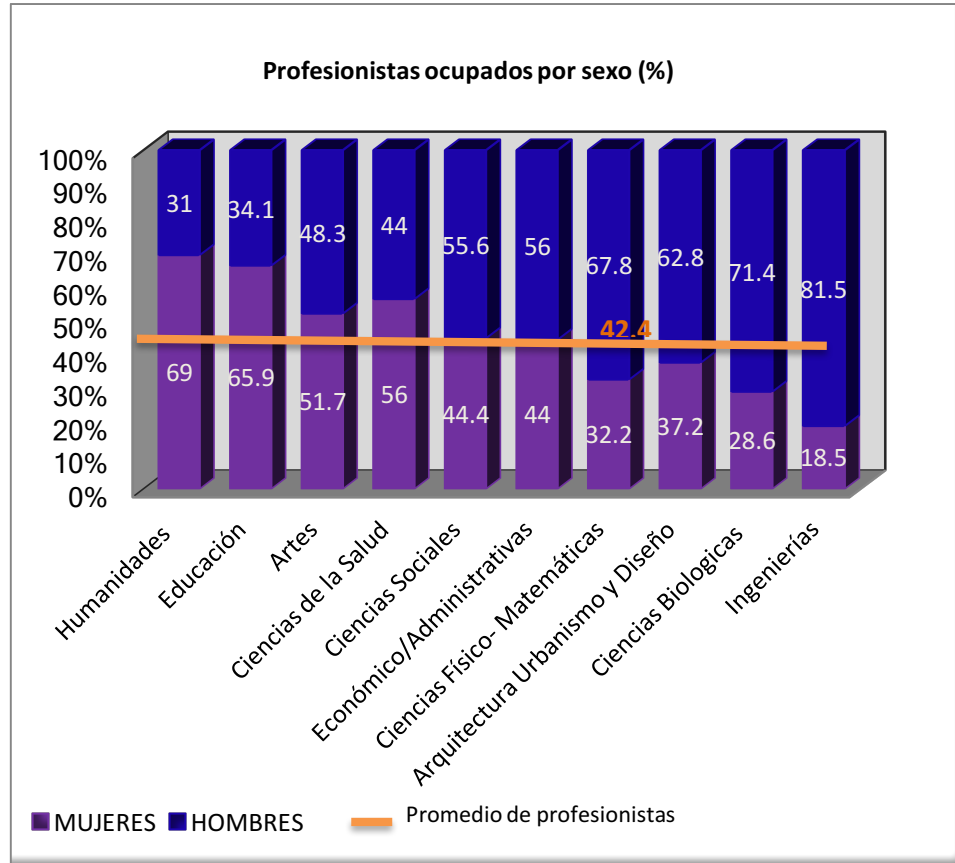
empresas, instituciones y negocios públicos y privados	
Jefes de departamento, coordinadores y supervisores en servicios de salud, asistencia social, educación y justicia	\$ 12,956
Jefes de departamento, coordinadores y supervisores en servicios estadísticos, informáticos, de ingeniería, investigaciones sociales, publicidad y otros servicios especializados	\$ 12,213
Profesores universitarios y de otros establecimientos de enseñanza superior	\$ 10,432
Jefes, supervisores, contratistas y similares en la construcción,	\$ 10,388
Jefes, supervisores y similares en la generación de energía, la instalación, reparación y mantenimiento de equipo eléctrico y de telecomunicaciones	\$ 10,263
Directores, productores, locutores y conductores de espectáculos y programas artísticos, culturales y deportivos	\$ 9,740
Jefes de departamento, coordinadores y supervisores en comunicaciones y transportes	\$ 9,555
Profesores de preparatorias y equivalentes	\$ 8,707
Jefes de departamento, coordinadores y supervisores en servicios culturales y de esparcimiento	\$ 8,550
Profesores de enseñanza secundaria	\$ 8,517
Escritores, críticos, periodistas y redactores	\$ 8,417
Jefes de departamento, coordinadores y supervisores en servicios de restaurante, hospedaje y comercio	\$ 8,239

Fuente: <http://www.observatoriolaboral.gob.mx/swb/>

Al cuarto trimestre de 2011, el ingreso promedio mensual de los profesionistas ocupados del país fue de \$9,977 pesos. El área de ingeniería es la que percibe los ingresos más elevados (\$11,255), seguida del área de ciencias de la salud (\$10,763) y, por último, el área de arquitectura, urbanismo y diseño (\$10,457).

En el cuadro se observa que las áreas relacionadas con los puestos administrativos como gerentes, directores, supervisores, jefes, entre otros, son los que perciben mejores salarios.

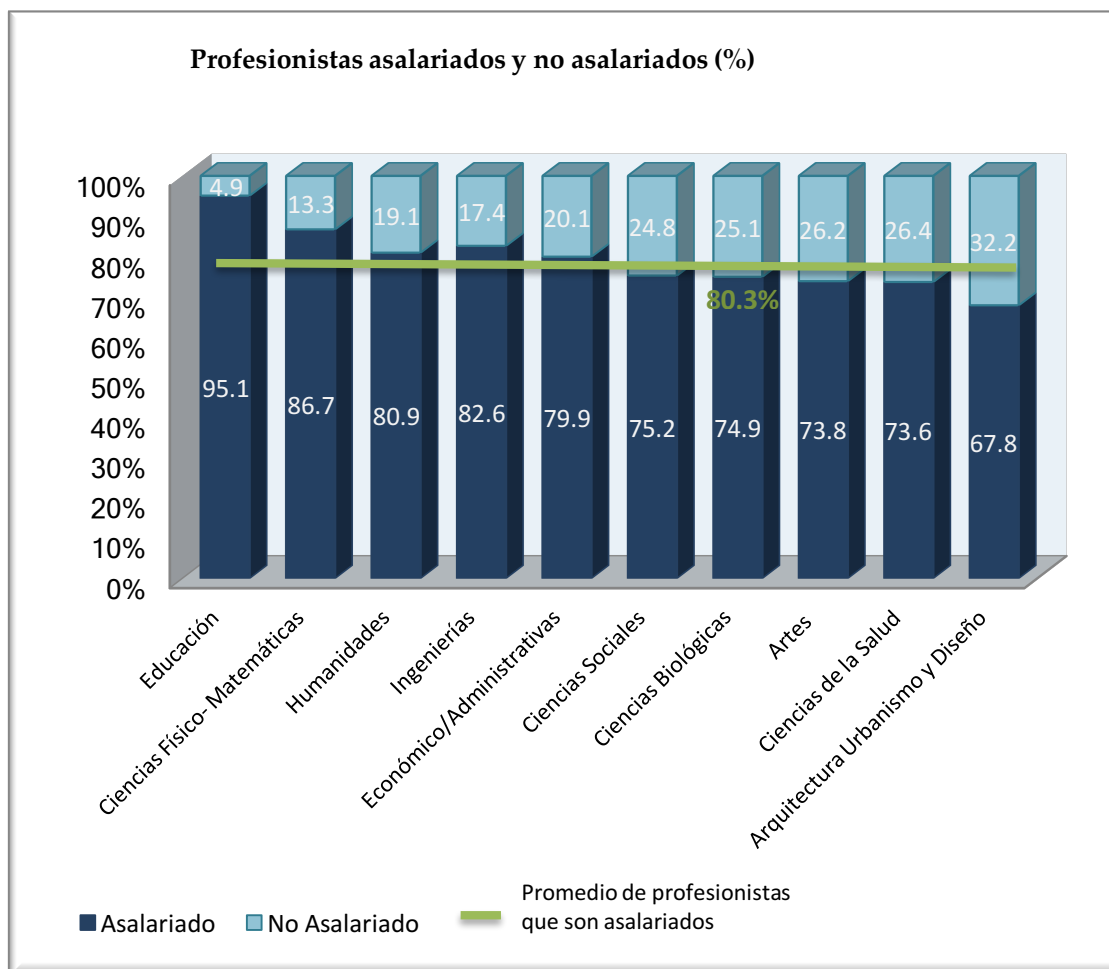
Gráfica 4



<http://www.observatoriolaboral.gob.mx/swb/>

Las áreas económico administrativas han mantenido una tendencia por la igualdad de género que va en aumento; es un hecho que en las carreras afines a la administración es más frecuente ver mayor número de mujeres que de hombres en sus aulas.

Gráfico 5



En México la administración no sólo emplea a la mayor cantidad de gente, sino que su porcentaje de formalidad es de los más altos del país con 80%. Existe, por otro lado, la información de que en estas áreas muchos de sus egresados no trabajan en lo que estudiaron; por ejemplo, contaduría tiene un 31.6%, ciencias administrativas con un 59.3% y derecho con 37.4%⁶ de personas que estudiaron estas carreras y no trabajan en algo relacionado con ellas; sin embargo, la demanda no disminuye, lo que genera nuevamente preguntas al respecto.

⁶ Fuente observatorio laboral de la Secretaría del Trabajo.

Conclusiones

El origen

El inicio de la administración está situado en la técnica del quehacer eficiente; es una forma de hacer mejor y más rápido las cosas; sin embargo, con el tiempo se ha evolucionado hacia una más sofisticada manera de mejorar la eficiencia de las organizaciones, lo que ha repercutido en necesidades de reflexión más profundas.

La administración es un área del conocimiento que requiere de una autoreflexión que acompañe los avances tecnológicos que mejoran el quehacer eficiente de las organizaciones; sin embargo, el reto metodológico y, sobre todo, epistemológico de esta tarea es muy grande en el que universidad pública se convierte en uno, sino que el único espacio donde se puede realizar.

La oferta

La enorme oferta de las carreras de administración y afines seguirá existiendo debido a la gran cantidad de jóvenes que requieren estudios y, sobre todo, a la gran cantidad de personas que quiere estudiar estas carreras. Las universidades públicas se han estancado no sólo en el número de matrícula que atienden, la cual se ha incrementado muy poco en los últimos veinte años, pero la principal carencia se encuentra en la falta de reflexión y actualización de planes y programas de estudio, pues muchos de ellos suelen estar orientados hacia la enseñanza de la administración tradicional, que en muy pocos casos tuvo una adaptación a la realidad de nuestro país y, en general, de los países de Latinoamérica.

La administración como se enseña en la actualidad es más un programa prescriptivo que formativo de pensamiento crítico reflexivo que permita a los profesionales de estas áreas reconocerse como parte de una sociedad y de un país; en consecuencia, tomar decisiones acordes con las necesidades sociales al mismo tiempo que solucionan los problemas de las organizaciones.

La oferta de la administración está en crisis no porque no haya suficientes escuelas para los jóvenes que las demandan, sino porque lo que se enseña en ellas son técnicas, modelos e instrumentos administrativos que atentan muchas veces contra el mismo hombre, al no mostrar el lado humano de las organizaciones y las empresas, lo que se convierte en un círculo perverso que al final destruye a las mismas organizaciones. Todo esto dicho desde una perspectiva realista antes que romántica, con carácter complejo, el cual permite la sustentabilidad, pero sobre todo la sostenibilidad de la sociedad, sus organizaciones, sus individuos y el ambiente.

La demanda

La alta demanda de las carreras de administración tiene, sin duda, su origen en el imaginario social que ve esta área como un reducto del empleo y el status de los que lo estudian y, sobre todo, de los que la aplican.

En torno a esto hay que reflexionar varias dimensiones ya que, por ejemplo, los puestos directivos ocupados por gerentes, directores, administradores, supervisores, jefes, entre otros, constituyen un importante referente del ingreso y es status para el imaginario social. En este sentido es importante estudiar el ámbito del tipo de carrera que estos puestos requieren para ser ocupados, ya que es un

hecho que si los englobamos en el concepto de administradores se debe aclarar que no todo administrador es un Licenciado en Administración o, al menos, estudió administración con lo que se estaría marcando una diferencia con respecto a los que sí lo son. Por otro lado, y es aquí donde podría estar la explicación de la continua y alta demanda por la disciplina, muchos de los administradores no estudiaron una carrera de administración; es decir, son ingenieros, arquitectos, médicos, abogados, pero al ocupar puestos directivos han tenido que acercarse a la disciplina forzosamente, por lo que han visto y comprendido la importancia de la misma.

Otra dimensión importante es la que la permite observar a la gente que piensa que sus familiares y conocidos que estudiaron administración o alguna carrera relacionada con ésta, encuentran trabajo ya sea en el área que estudiaron o en alguna otra aunque no esté relacionada, lo que explicaría el fenómeno de que más de la mitad de la gente que estudia administración no trabaja en lo que estudio; sin embargo, tiene empleo y ése es un dato importante que impacta en el imaginario de la gente.

Éstos son sólo algunos de los ejemplos que permiten emitir hipótesis con respecto a la demanda y sus características de la gente que estudia administración, aunque es necesario implementar un método que permita reconocer la complejidad de esta dimensión para con ello emitir reflexiones más profundas y certeras.

Finalmente, ante todo esto, es necesario reconocer otras realidades, pero sobre todo sumar esfuerzos desde las diferentes instancias interesadas y participantes del estudio y la enseñanza de la administración en México y el mundo, ya que se trata de

un asunto de seguridad mundial que no se ha atendido con el debido interés prácticamente desde que inició la modernidad.

Bibliografía

- Allaire, Yvan y Mihaela E. Firsirotu (1992). "Teorías sobre la cultura organizacional", en H. Abravanel (coord.), *Cultura organizacional*, Bogotá: Fondo Editorial Legis, pp. 3-37.
- Jaffe, D. T. y C. D. Scott (2007). *Empowerment*, México: Oxford University Press.
- De la Rosa Alburquerque, Ayuzabet (2011). "Prólogo" en *Metodología y estudio de la empresa familiar*, Óscar Lozano Carrillo, Juan Cayetano Niebla Zatarain, Luis Felipe Cisneros Rodríguez y Ayuzabet de la Rosa Alburquerque (coords.), Grupo Editorial Hess y Red Mexicana de Investigadores en Estudios Organizacionales.
- Beck, Ulrich, Anthony Giddens y Scott Lash (2008). *Modernización reflexiva: política, tradición y estética en el orden social moderno*. Madrid: Alianza Editorial.
- Hammer, Michael y James Champy (1994). *Reingeniería*, Bogotá: Norma.
- Hualde, Marc (2002). "Las transformaciones sociales de la empresa en los años 1980-1990: los mundos sociales de la empresa", en *Revista Gestión y Política Pública* del CIDE, Vol. XI, No. 1, 1er semestre, pp. 85-114.
- Montaño Hirose, Luis (2000). "Presentación", en revista *Iztapalapa* 48, enero-junio, pp. 5-10.
- Montaño Hirose, Luis (2001). "Dilemas y desafíos de la investigación en administración en México", en revista *Contaduría y Administración*, No. 202, julio-septiembre.

——— (2002). “Estrategias empresariales de modernización frente al proceso de globalización económica: el caso de México”, en *Revista Gestión y Política Pública* del CIDE, Vol. XI, No. 1, 1er semestre, pp. 67-84.

Montaño Hirose, Luis (2004) “El estudio de las organizaciones en México, una perspectiva organizacional”, en Luis Montaño Hirose (coord.), en *Los Estudios Organizacionales en México. Cambio, poder, conocimiento e identidad*, Miguel Ángel Porrúa, Cámara de Diputados, UAM y UDO, México.

Nonaka, Ikujiro y Hirotaka Takeuchi (1999). *La organización creadora del conocimiento*, México: Editorial Oxford.

Fuentes electrónicas

Legislación Universitaria 2011 de la Universidad Autónoma Metropolitana

<http://www.uam.mx/legislacion/>

Sistema Nacional de Investigadores del Conacyt, <http://conacyt.com.mx>

Observatorio Laboral de la Secretaría del Trabajo

<http://www.observatoriolaboral.gob.mx/swb/>

Tuirán, Rodolfo (2012). “La Educación Superior en México: avances, rezagos y retos en Campus Milenio. 27 de febrero de 2011

<http://www.campusmilenio.com.mx/>

[http://www.elfinanciero.com.mx/index.php?option=com_k2&view=item&id=13262
&Itemid=26](http://www.elfinanciero.com.mx/index.php?option=com_k2&view=item&id=13262&Itemid=26)

<http://www.cnnexpansion.com/mi-carrera/2009/10/15/estas-en-una-carrera-saturada>

<http://licenciaturas.estudia.com.mx/licenciaturas+mexico+00.htm>

El cambio organizacional a partir de la transferencia de modelos organizacionales propios del sector privado al sector público

*María Teresa Magallón Díez**

Introducción

Desde la década de los ochenta del siglo pasado asistimos a una proliferación de modelos administrativos que “aseguran” con absoluta eficacia el cambio organizacional (CO); en un primer momento, prescriben modificaciones meramente estructurales a las organizaciones; posteriormente, a partir de los años ochenta del siglo veinte, los modelos de cambio van más allá de las estructuras organizativas y abarcan las dimensiones más subjetivas del comportamiento humano: el poder, la cultura, el aprendizaje, por citar algunas.

Para quienes se adscriben a esta primera ola de modelos normativos de CO, la centralidad del cambio está en la modificación de estructuras, por lo que éste siempre habrá de analizarse como un proceso formal de concepción, lineal, secuencial, normativo y, por lo tanto, susceptible de medirse y de controlarse desde cualquier circunstancia. Este tipo de modelos contemplan al CO como el posicionamiento competitivo en mercados locales y globales, a la manera de Michael Porter; asimismo, lo consideran como la adaptación estructural, de acuerdo con los enfoques de la contingencia y de la ecología de poblaciones, y como la conformación de redes organizacionales en entornos de innovación tecnológica. En los tres ejemplos

* Profesora-investigadora del Departamento de Administración, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.

anteriores, el individuo termina por disolverse entre variables macro, entre estructuras, mercados e indicadores.

Posteriormente, aparecen modelos que contemplan otro tipo de dimensiones, llegando a considerar al CO como el producto de un liderazgo empresarial desarrollado a través de un proceso visionario y cognitivo, como el producto del aprendizaje planteado mediante un proceso de gestión del conocimiento y de los saberes organizacionales, como el producto del poder diseñado con los juegos políticos de los actores en procesos de confrontación y negociación, o como el producto de la cultura realizado a través de un proceso colectivo de construcción de significaciones y de identidades.

A pesar de la riqueza teórica que estas últimas propuestas pudieran promover, terminan por complementar a la primera tendencia, aquella que sólo apelaba a los cambios en las estructuras: se limitan a ser, finalmente, formas de conocimiento que buscan *ordenar y simplificar el mundo por medio de la racionalidad instrumental* (Ibarra-Colado, 2006). Lo anterior no podría ser de otro modo, ¿por qué? La respuesta se encuentra en el momento histórico en que este tipo de perspectivas emerge: coincide plenamente con el arribo del neoliberalismo al grueso de los países. En opinión de Bourdieu:

“El discurso de la empresa nunca había hablado tanto de confianza, de cooperación, de lealtad y de cultura organizacional en la que la adhesión a la organización se obtiene en cada momento por la eliminación de todas las garantías temporales (tres cuartas partes de los empleos tienen duración fija, la proporción de los empleos temporales continúa aumentando, el empleo ‘a voluntad’ y el derecho de despedir a un individuo tienden a liberarse de toda restricción)” (1998).

Aunque abordamos este aspecto más adelante, podemos adelantar un par de consideraciones en torno a las causas de la proliferación de estos modelos organizacionales capaces de modelar las dimensiones más subjetivas del comporta-

miento en el espacio laboral (aprendizaje, poder, cultura, etc.) Más que un programa económico, el neoliberalismo representa un proyecto político que apuesta por la “destrucción metódica de los colectivos” (Bourdieu, 1998); esto comienza a construirse desde el espacio laboral donde, a la manera de Foucault, se comienza por reconocer la importancia de disciplinar y de segregar a aquellos individuos cuyos valores no correspondan a los de la “normalidad”, definida hoy como la *pasión individual por la ganancia* (Bourdieu, 1998) y la naturalización de la adopción de la racionalidad de mercado (Ibarra-Colado, 2006) en cualquier espacio social, junto con el traslado al *mundo de vida* de aquellos principios que sintetizan la esencia del *management* y que han posibilitado su permanencia histórica, de acuerdo con Dussel (2006: 497-498): la simplificación del mundo a través de la racionalización y la subordinación material del trabajo al criterio básico de organización de las actividades humanas que recurre a la separación cartesiana entre alma y cuerpo, entre la idea original del trabajo y su puesta en práctica, entre el diseño y la ejecución, principio central sobre el que el sistema de fábrica sigue basándose.

Lejos de la proclamada interdisciplina, en muchas investigaciones en administración que abordan al cambio organizacional, es evidente la tendencia a reducir el análisis de complejas variables como el poder, el aprendizaje o la cultura a la adaptación —de forma parcial o forzada— de teorías tomadas de la sociología, de la ciencia política o de la antropología, a estudios de caso incompletos con escasa representatividad (al menos, en relación con las problemáticas más urgentes de América Latina: violencia, pobreza, corrupción, migración, economía informal, etc.) y con el único reconocimiento de la racionalidad instrumental y de la búsqueda de la maximización de la ganancia como variables que explican el “éxito” del CO. Esta tendencia se difunde a través de textos en los que sólo se reconoce la enorme eficacia de los modelos de CO prescritos desde el centro, con su proclamada e inobjetable legitimidad del consenso —sin referencia a la legitimidad del con-

flicto precedente, entre otras causas, de la enorme desigualdad social en países como el nuestro— y el imperativo de uniformar las formas de gestión, tomando para ello las “mejores prácticas” provenientes, la mayoría de las veces, de grandes firmas.

El problema

Estudiar el CO es mucho más que dar seguimiento a los “casos de éxito” en términos de rentabilidad y eficiencia. Implica reconocer que las más significativas reformas estructurales radican en las referentes a lo cotidiano, aquellas que se refieren al espacio más próximo y cercano del *mundo de vida*, a las acciones estructuradas que tienden en tiempos como éste, más que nunca, a la individualización como norma legítima (Bourdieu, 1998), legitimada en la esfera inmediata con cada decisión, con cada orden, con cada elección en el ámbito organizacional.

Un modelo organizacional revela un sistema de pensamiento institucional y de orden social vigente. Su transferencia, entonces, es mucho más que implementar un manual de procedimientos y una estructura jerárquica; es una pieza de la dramaturgia de lo real, es el teatro de lo cotidiano en donde operan muchas de las posibilidades de resistencia o de adaptación a un orden decretado como “normal” o “deseable” por la filial de una trasnacional, por una institución supranacional o por un gran despacho que emite certificaciones de calidad. En un modelo organizacional se juega mucho más que la rentabilidad y la eficiencia. Lo que está en juego son nuestros procesos sociales de clasificación y de reconocimiento de lo “normal” o lo “deseable” a través de categorías institucionales implementadas en una organización.

Estudiar el CO a través de la transferencia de modelos organizacionales provenientes de otras latitudes a contextos como el mexicano representa el mo-

mento privilegiado para investigar cómo es que entran en lucha permanente y cotidiana, en un mismo espacio laboral, las categorías institucionales que, paradójicamente, dotan de sentido —y de conflicto— el quehacer de una organización: por ejemplo, asistimos a la tensión derivada de las prescripciones universales de un modelo, y las condiciones locales a las que se ve sujeta su implementación; entre los fines privados a los que obedece el modelo de gestión de una empresa y la naturaleza pública de la organización a la que pretende trasladarse; entre la eficiencia como imperativo técnico y la participación como valor político; entre lo legal y lo legítimo; entre lo normal y lo anormal, para finalizar con Foucault.

El orden social vigente se ve profundamente modificado una vez que la gran firma trasnacional transfiere sus formas de gestión al sector público (Osborne y Gaebler, 1993). De acuerdo con Aubert y De Gaulejac:

“La empresa ocupa hoy el puesto que la escuela y la Iglesia detentaron en el pasado como trasmisoras de unos determinados valores a la sociedad. De ella dimana un modelo de comportamiento y una manera de ser y de vivir articuladas sobre valores de acción, éxito, conquista y excelencia. En palabras de A. Ehrenberg, nos hemos convertido en ‘empresarios de nuestras propias vidas’, con las mismas necesidades de triunfo (no sólo profesional sino también amatorio o deportivo) y las mismas obligaciones en busca de la excelencia en todos los terrenos” (1992: 60).

En otras palabras, junto con la obsesión por la competitividad, propia de un entorno liberalizado y desregulado, “otro movimiento va tomando fuerza [...] aquel que se preocupa de la dimensión ‘espiritual’ de la empresa y busca conferirle un *status* de instrumento para el desarrollo personal”, por lo que “ciertas empresas deliberadamente se proclaman instrumentos de mediación para el desarrollo individual: ‘IBM, el camino más corto entre lo que soy y lo que quiero ser’, proclama la publicidad del gigante de la informática” (Aubert y De Gaulejac, 1992:16). Entre los principales atributos de la organización eficaz y bien gestionada, que la convierten en modelo por imitar, están el “haber apostado por la acción, escuchar a los clien-

tes, favorecer la autonomía y el espíritu innovador, asentar la productividad en función de la motivación del personal y, sobre todo, movilizar a este personal en torno a una filosofía de empresa y un proyecto concreto con el que todos pudieran identificarse”, junto con la exaltación del mérito individual, la adaptabilidad, la autorregulación (Aubert y De Gaulejac, 1993:15-30).

La transferencia de modelos organizacionales universales en espacios locales, de modelos provenientes del sector privado hacia el sector público, puede ser explicada desde la perspectiva del nuevo institucionalismo sociológico (Powell y DiMaggio 1999; Meyer y Rowan, 1999) acerca del cambio, teoría que permite recuperar elementos políticos y simbólicos que explican la resistencia —y no sólo el consenso— frente al cambio organizacional, la importancia de las rutinas en los procesos de legitimación social, la naturaleza simbólica de los argumentos racionales, el flojo acoplamiento entre el funcionamiento interno de la organización y su apariencia formal proyectada al exterior, los procesos de imitación de estructuras, etcétera. Utilizando estos elementos puede concluirse que, lejos de elevar la eficiencia y la calidad, lo que se busca al adoptar los modelos de CO, provenientes de la gran firma exitosa en otras latitudes, es elevar la legitimidad y la percepción positiva que de la organización se tiene hacia el exterior. A lo largo de este trabajo, buscaremos dar respuesta a tres interrogantes esenciales:

- I. ¿Qué condiciones universales han propiciado la transferencia de modelos organizacionales a espacios locales particularmente de modelos del sector privado al público?
- II. ¿Se cuenta con evidencias suficientes de que esta transferencia de modelos organizacionales propios del sector privado hacia el sector público ha generado resultados efectivos en su aplicación para el caso mexicano?
- III. ¿Qué condiciones locales hacen que el saber administrativo propio de los modelos de CO escritos desde el centro no logren sus promesas de eficiencia

al llegar a la periferia?; en específico, ¿por qué la transferencia al sector público de modelos organizacionales propios del sector privado no genera resultados positivos perceptibles por la población?

El mercado y la gran empresa como modelos del cambio organizacional

El gran triunfo del pensamiento institucional consiste en conseguir que las instituciones sean completamente invisibles. Cuando todos los grandes pensadores de un período determinado están de acuerdo en que el presente no se parece en nada a cualquier otro período, y en que un abismo nos separa del pasado, se atisban los primeros indicios de una clasificación compartida.

Mary Douglas (1986: 145-146)

A partir de la década de los setenta del siglo pasado impera una clasificación compartida que, si bien no es novedosa, se fortalece. De acuerdo con Milton Friedman, uno de los principales ideólogos neoliberales,

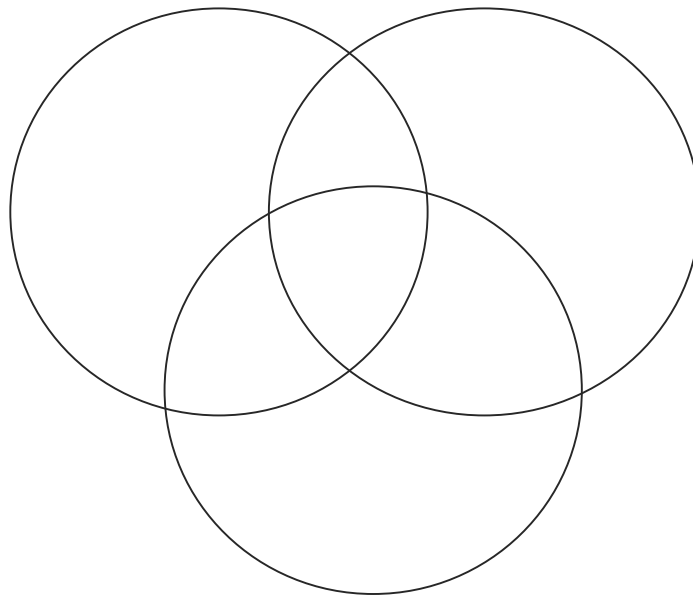
“Sólo hay dos maneras de coordinar las actividades económicas de millones de personas. Una es la dirección central, que implica el uso de la fuerza [la técnica del ejército y del Estado totalitario moderno]. La otra es la cooperación voluntaria de los individuos [la técnica del mercado].” (Friedman, 1966, citado por Villarreal, 1984)

Estamos entonces frente a una clasificación que ubica en un extremo “vicioso” al Estado, a la planificación y a la dirección vertical de todo proceso económico y administrativo, como sinónimo de ineficiente e ilegítimo —por basarse en el uso de la fuerza—, conviviendo en el extremo “virtuoso” con el mercado y la gran empresa como sinónimos de eficiencia, de rentabilidad, de “cooperación voluntaria” y, por lo tanto, de consenso.

De manera definitiva, la implementación del neoliberalismo ha llevado al imperio de la racionalidad de mercado en todo tipo de organizaciones: competencia, evaluación, indicadores, corresponsabilidad, autodirección, etc., forman parte

del vocabulario y del arsenal propio de toda gestión que diga apostar por el cambio. Estos elementos ~~definitorios~~ **Gestión** de los actuales modelos organizacionales no surgen por obra y gracia de los *best sellers* de gestión obra de algunos visionarios. Más bien, éstos son resultado de un proceso de reforzamiento mutuo entre el programa económico vigente, la política social implementada y la gestión pública implementada. Al articularse estas tres esferas emergen elementos comunes que terminan por explicar no sólo cómo se construyen los modelos organizacionales vigentes, sino también lo que ocurre más allá en el *mundo de vida* (figura 1).

Figura 1
Variables definitorias de los modelos organizacionales vigentes



Podemos encontrar las raíces del discurso característico de los modelos organizacionales actuales en tres esferas centrales para la vida.

El programa económico vigente

Lo que privilegia al individuo racional y liberado de toda dirección estatal es su unidad de análisis. Pierre Bourdieu (1996) proponía que la simpleza del neoliberalismo para explicar lo social radicaba en su “concepción tan estrecha como estricta de la racionalidad, identificada con la racionalidad individual (obviando) las condiciones económicas y sociales con respecto a las normas racionales”, lo cual le lleva a cuestionar “todas las estructuras colectivas capaces de obstaculizar la lógica del mercado puro: Nación, cuyo margen de maniobra no deja de disminuir; grupos de trabajo con, por ejemplo, la individualización de los salarios y de las carreras en función de las competencias individuales y la atomización de los trabajadores, sindicatos, asociaciones, cooperativas; incluso familia que, a través de la constitución de mercados por ‘clases de edad’, pierde una parte de su control sobre el consumo”.

El paradigma económico neoliberal hace clara referencia al individuo racional que se comportará en todo ámbito como lo haría en la esfera del mercado:

“Libertad de elegir [Hacia un nuevo liberalismo económico] trata al *sistema político* de un modo *simétrico al económico*. Ambos se consideran *mercados* en los que el resultado se determina a través de la interacción de personas que persiguen sus propios *intereses individuales en vez de los objetivos sociales* que los participantes juzgan ventajoso enunciar [...].” (Friedman, 1980:10) [cursivas propias]

Formalmente, la figura de la competencia es central para la existencia del mercado; la libre empresa privada es quien encarna la competencia; por ello, ésta tendrá que convertirse en el motor de cambio y de dinamismo en todo tipo de organización:

“El modelo que funciona en una sociedad, organizada sobre la base del intercambio voluntario, es una economía de intercambio con *libre empresa privada* (lo que hemos venido llamando el *capitalismo competitivo*).” [Friedman, 1966, citado por Villarreal, 1984] [cursivas propias]

La autorregulación, la apertura y la corresponsabilidad desplazan las figuras de la planificación indicativa, la regulación y la centralización estatal: paradójicamente, la competencia “protege” a los individuos, la competencia hace que éstos se autorregulen sin necesidad del Estado:

“[...] la característica central de la actividad económica con la organización de mercado, es que impide que [...] las personas interfieran unas con otras. El consumidor está protegido contra la fuerza de uno de los vendedores con los que puede tratar. El vendedor está protegido contra la fuerza de un consumidor, porque hay otros consumidores a los que se puede vender. El empleado está protegido contra la fuerza del patrón, porque puede trabajar para otros patrones, etc. Y el *mercado hace esta labor sin necesidad de tener una autoridad centralizada*. (Friedman, 1966, citado por Villarreal, 1984) [cursivas propias]

Se trata de defender la libertad de los individuos en toda circunstancia. Ésta sólo puede alcanzarse una vez que se consolida, en primer lugar, la libertad económica. De nuevo, el mercado es sinónimo de todas las bondades, pues gracias a él se llega incluso a construir la democracia y la contención de los posibles abusos y excesos estatales:

“[...] la gran ventaja del mercado es que permite una amplia diversidad. Es, en términos políticos, un sistema de representación proporcional. Todo hombre puede (por así decirlo) votar por el color de corbata que le guste, y obtenerla; no tiene que ver qué color le gusta a la mayoría y someterse a ella [...] A este aspecto del mercado es al que nos referimos cuando decimos que *el mercado trae la libertad económica* [...] *La libertad política significa que ningún hombre ejerce la fuerza sobre el resto de los hombres* [...] Al hacer que la autoridad política pierda el control de la actividad económica, *el mercado elimina esta fuente de poder coercitivo*. Hace que *la fuerza económica actúe de contención del poder político, y no de refuerzo*” (Friedman, 1966, citado por Villarreal, 1984) [cursivas propias].

En conclusión, se trata de demostrar lo pernicioso de la existencia de un Estado interventor para una sociedad de actores racionales que, a través de la competencia, tienden a la autorregulación: “el primer [principio general] es que la esfera del Estado ha de ser limitada. Su función principal ha de ser el proteger nuestra

libertad [...] hacer cumplir los contratos privados, fomentar los mercados competitivos” y, sobre todo, “hacer algo que el mercado por sí solo no puede hacer: determinar, arbitrar y hacer cumplir las reglas del juego” (Friedman, 1980). La determinación de las reglas juego —y su arbitraje y garantía de cumplimiento— es lo único que legítimamente se reconoce, para esta teoría, como propio del Estado —además, por supuesto, del control de la oferta monetaria—, pues los actores no son oportunistas ni codiciosos:

“Los controles de precios, tanto si son voluntarios como impuestos por ley, si se cumplen eficazmente, llevarán finalmente a la destrucción del sistema de libre empresa y a sustituirla por un sistema controlado centralmente. Y no serviría ni para impedir la inflación. La historia parece demostrar que lo que determina el nivel de precios y salarios es la cantidad de dinero en el sistema, y no la codicia de los empresarios o de los obreros.” (Friedman, 1966, citado por Villarreal, 1984)

El discurso que se desprende de la teoría económica neoclásica apela, como hemos visto, a la individualización, a la competencia —propia de la esfera del mercado—, a la apertura —como contrapeso a potenciales excesos estatales—, a la corresponsabilidad y, por supuesto, a la privatización. Estos elementos se trasladarán a otros dos ámbitos: la política social y la gestión pública.

La política social

Basada en la transferencia directa de recursos —insuficientes para la magnitud de las necesidades— utilizando para ello mecanismos de selección-focalización con criterios cada vez más estrictos y por lo tanto excluyentes. Se trata entonces de competir por recursos escasos, de demostrar que se es pobre para volverse beneficiario —cliente, no sujeto de derechos— de un programa social. No basta con ser pobre, hay que competir por parecerlo, ¿cómo?, demostrando que se pertenece a uno de los grupos ‘vulnerables’ o en pobreza extrema o, para el caso de México, a la población de ciertas regiones geográficas clasificadas como microregiones.

Además, la *mercantilización* y *privatización* de servicios sociales, como salud y educación, avanzan gracias a la llamada corresponsabilidad, definida como la conjunción de recursos provenientes del sector privado y social, traducida en la prestación de servicios subrogados, concesionados y privatizados que, curiosamente, arrojan altas tasas de rentabilidad. La *mercantilización* se acentúa a partir del estancamiento del gasto público, por ejemplo, en el ámbito educativo, provocando el aumento en el número de escuelas privadas en educación superior, y la *competencia* se convierte en el valor privilegiado en materia de política social una vez que la focalización se hace cada vez más estricta, y la transferencia directa de recursos sólo llega a aquellos individuos —no grupos sociales— que demuestren ser pobres extremos en ciertas microrregiones¹.

El discurso oficial explica que estos mecanismos de selectividad y focalización se derivan del reconocimiento por parte del Estado de que existe una acción colectiva heterogénea con una gran variedad de intereses y demandas, lo que ha llevado a la generación estatal de una serie de ofertas a través de políticas públicas diferenciadas, fragmentadas y focalizadas en puntos, regiones, conflictos y actores. Aparece el espejismo de que el Estado, en particular, el modelo neoliberal, está siendo superado por nuevos actores sociales, por nuevas problemáticas ante las que el Estado ha tenido que flexibilizarse al grado de ser receptivo y hasta solidario con las demandas, sujetos y acciones colectivas emergentes, generando distintas ofertas o programas sociales adecuados a las condiciones de cada individuo (el cual no es pobre a secas, sino que responde a una tipología particular de pobreza).

¹ Durante el sexenio foxista, por ejemplo, programas como el de “escuelas de calidad” era operado mediante la asignación selectiva basada en la competencia por los recursos públicos. Desde 1995, para las asignaciones de programas sociales como Progresas y Oportunidades se ha utilizado la llamada prueba de medios, mediante la cual se busca comprobar que se vive en condiciones de pobreza. Esta competencia entre individuos por ser —o aparentar ser— más pobres, orilla a la aparición de la escenografía entre los beneficiarios con el fin de demostrar ser pobres extremos.

No puede pasarse por alto que la estrategia de focalización y selectividad lleva otro tipo de intencionalidad. Se trata de una política social centrada, no en la generación de capacidades y, por lo tanto, de empleo, sino en la gobernabilidad y el control al menor costo posible (Coraggio, 2004). A través de ella, el Estado se recompone y fortalece con un doble propósito: administrar la crisis y controlar los conflictos fragmentando la vida societal y, por lo tanto, a los sujetos y actores sociales. Se trata de individualizar, de fragmentar, de atomizar, mediante la focalización y la permanente evaluación individualizada, lo cual anula posibilidades de organización y de resistencia colectiva.

Un modelo de actor racional e individualista se materializa en política social cuando se establece una estrategia contractual entre gobierno y beneficiarios, con la definición de compromisos de cada parte, partiendo del supuesto de que los individuos buscarán maximizar su beneficio y hacer un uso racional de esos recursos, sin posibilidad alguna de incurrir en desperdicios, dado que se apela al egoísmo y al autointerés propio de este modelo conductual.

Puede entonces concluirse que, como se aprecia en la figura 1, política económica y política social comparten dos rasgos definitorios esenciales: la individualización y la competencia, ambos valores característicos del mercado, acentuados por una focalización y una selectividad cada vez más estrictas en la asignación de recursos que no hace más que introducir valores propios del mercado en el Estado, partiendo de una concepción de lo social limitada a una simple sumatoria de funciones individuales de utilidad en espera de los incentivos racionales necesarios para buscar su maximización

Lejos de universalidad buscada por políticas públicas anteriores al neoliberalismo, ahora se trata de discriminar, de competir, de escoger, de distinguir. Si la selectividad y la focalización favorecen la competencia en la asignación de los recursos, habría que utilizar mecanismos al interior de las instituciones públicas para

fomentar dicha competencia. Recordemos que es la competencia —variable definitoria de la esfera del mercado— y no tanto la cooperación, lo que pretende introducirse a partir de la nueva gestión pública.

Debe recordarse que el régimen de pensiones y jubilaciones (o sistema previsional) también se vería sujeto a estos cambios en la institucionalidad a través del sistema de capitalización individual además de la individualización del sistema de protección, asignando al Estado un rol subsidiario del funcionamiento de los mercados de trabajo y de capitales (Danani y Beccaria, 2011), con lo que el círculo de la individualización y de la fragmentación social se cierra cada vez más.

La gestión pública

En materia de gestión, el imperativo de mantener finanzas públicas sanas llevó a que se decretara el que no se podían ampliar los presupuestos públicos, sino las capacidades gerenciales de quienes los ejercían. No sólo había que hacer más con menos sino que, si se trataba de requerir más presupuesto, habría de competirse por él. La concepción de la administración pública como un agregado de organizaciones aisladas que responden a la competencia y a la búsqueda de incentivos racionales se tradujo en una serie de herramientas y programas encaminados a lograr la eficiencia utilizando técnicas provenientes de la gestión privada.

Se debería liberar a la gestión pública de la rigidez propia de la forma de organización que caracterizaba al ámbito estatal: la burocracia weberiana. Según la OCDE, elevar el desempeño de un sector público menos centralizado sólo podría lograrse mediante la adopción de estilos administrativos propios del sector privado. Este tipo empresarial o gerencial de reforma estaría en plena concordancia con la doctrina friedmaniana y con las prescripciones de la escuela monetarista de Chicago que, a su vez, dieran fundamento a las recomendaciones emitidas por or-

ganizaciones financieras como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial desde la década de los setenta, orientadas a la disminución de la intervención estatal en la economía y, de ahí, a la cesión de la actividad económica a los *creadores originales del bienestar económico*, es decir, a los empresarios privados, tanto en términos de una regulación gubernamental disminuida como a través de la venta de las empresas estatales al gran sector privado, es decir, reprivatizando las economías nacionales (González, 1994).

Se crea entonces un discurso en el que los modelos organizacionales vigentes serán aquellos que hayan arrojado resultados probadamente exitosos, según los *creadores originales del bienestar económico*, transferibles bajo la forma de mejores prácticas o de certificaciones en calidad a países periféricos cuyas circunstancias poco tienen que ver con las de los países centrales en los que dichos modelos organizacionales se gestaran, así como a organizaciones civiles, instituciones educativas y, por supuesto, organismos estatales, en los que la naturaleza de sus fines-medios guarda poca relación con la de las grandes corporaciones.

Se trata entonces de trasladar la teoría neoclásica al interior de las organizaciones: se parte de concebir a los sujetos como individuos racionales, siempre en la búsqueda de la maximización de su bienestar individual, lo cual hace innecesaria la estrecha dirección vertical propia de los modelos burocráticos tradicionales, llevando a la autorregulación de comportamientos (propia de los llamados grupos autodirigidos) y al *empowerment* de trabajadores, de acuerdo con el espíritu democrático que parece recorrer el mundo.

Como se explica más adelante, de acuerdo con las interpretaciones proporcionadas por el nuevo institucionalismo sociológico, al implementar un programa de calidad total —propuesta tomada de la Nueva Gestión Pública (NGP)—, aun cuando no se generen mejoras sustanciales en la eficacia o la eficiencia de organizaciones públicas, se logra algo más importante para el Estado: elevar su legiti-

dad al incorporar en sus estructuras los dos principales mitos institucionalizados, legitimados en el ambiente: la democracia y el mercado. Eso se logra en una organización cuando introduce el valor de la competencia —en un entorno de restricciones presupuestales, se tratará de competir por recursos con base en resultados—, el libre flujo de información (entre menos jerarquías) y la participación de los trabajadores en ciertas decisiones —no siempre estratégicas—, además de definir a la organización como una cadena de clientes-proveedores, por lo que se termina por concebir a la organización como una metáfora del mercado, donde el valor fundamental es la competencia y no la colaboración, ni mucho menos la universalidad. Se trata de trasladar el mercado al interior de las organizaciones: compitan, focalicen, excluyan, optimicen pero, eso sí, siempre en el marco de un modelo democrático que favorece la participación y la flexibilidad. Todo ello aparece integrado en un modelo organizacional propio del sector privado que además figura reiteradamente en el discurso de la NGP: la calidad total.

Así, los modelos de gerencia privada impulsarán la evaluación con base en resultados, la desagregación de las burocracias (mediante el *outsourcing*), la creación de cuasimercados al interior de las instituciones públicas para fomentar competencia, además de la reducción de costos (mediante modelos organizacionales como la calidad total, la reingeniería, el *empowerment*, etc.) Con la adopción de estos modelos, se garantiza la provisión de incentivos racionales que minimizarán el oportunismo del agente frente al principal y garantizarán la minimización de costos de transacción mediante la certidumbre otorgada a través de la teoría contractualista, que esclarece los derechos de propiedad de modo tal que erradica toda posibilidad de conflicto posterior. Ése es el nuevo perfil de la gestión pública.

Puede verse que, en materia de política económica, política social y gestión pública, existen características constantes que, finalmente, serán los elementos que deberán adoptar los nuevos modelos organizacionales: la competencia, la indivi-

dualización y la corresponsabilidad. Las dos primeras aparecen en lo que Bourdieu (1996) definió como el reino absoluto de la flexibilidad, con la instauración de contratos temporales o de interinatos y, en el seno de la empresa, la competencia entre filiales autónomas, entre equipos empujados a la polivalencia y, en definitiva, entre individuos, a través de la individualización de la relación salarial: fijación de objetivos individuales; entrevistas individuales de evaluación; evaluación permanente; incrementos salariales individuales y concesión de primas o bonos en función de la competencia y del mérito individuales, lo cual convierte a la vida laboral en una carrera individualizada.

La corresponsabilidad al interior de la organización aparece con lo que Bourdieu (1996) llamara estrategias de responsabilización o delegación de responsabilidad (o *empowerment*) tendentes a asegurar la autoexplotación de algunos gerentes que —meros asalariados bajo fuerte dependencia jerárquica— son considerados a la vez responsables de sus ventas, de sus productos, de su sucursal, de su almacén, etc., como si fueran contratistas independientes; exigencia de autocontrol que extiende la implicación o el compromiso de los asalariados, según las técnicas de la gestión participativa. Se trata de depuradas técnicas de dominación racional que, mediante la imposición de la superinversión o sobrecompromiso en el trabajo a destajo, logran debilitar o abolir las referencias y las solidaridades colectivas.

Ahora bien, ¿se cuenta con evidencias suficientes de que esta transferencia de modelos organizacionales propios del sector privado hacia el sector público ha generado resultados efectivos en su aplicación para el caso mexicano?

La transferencia de modelos organizacionales: la eficiencia y la calidad como mitos

Como ya se ha explicado, desde la perspectiva del nuevo institucionalismo sociológico, al implementar un programa de calidad total —propuesta tomada de la

nueva gestión pública—, aun cuando no se generen mejoras sustanciales en la eficacia o la eficiencia de organizaciones públicas, se logra elevar la legitimidad de éstas al incorporar en sus estructuras los mitos institucionalizados, legitimados en el ambiente: la democracia y el mercado. Eso se logra en una organización cuando introduce el valor de la competencia, el libre flujo de información (entre menos jerarquías) y la participación de los trabajadores en ciertas decisiones —no siempre estratégicas—, además de llevar a concebir a la organización como una cadena de clientes-proveedores (entendiendo a la organización como una metáfora del mercado, donde el valor fundamental es la competencia). Todo ello aparece integrado en un modelo organizacional propio del sector privado que además figura reiteradamente en el discurso de la nueva gestión pública: la calidad total.

Queda por responder si es que el imperio de la sabiduría *managerial* en todas las esferas de la acción organizada verdaderamente ha cumplido sus promesas de mejora en la calidad de vida y, para el caso del sector público, si es que la transferencia de modelos organizacionales procedentes de la firma privada ha generado resultados positivos. Para demostrar que la calidad y la eficiencia proclamadas por esta transferencia de modelos provenientes del gran sector privado son sólo mitos, como afirma el nuevo institucionalismo sociológico, basta analizar el ejemplo paradigmático de la transferencia de modelos organizacionales del sector privado hacia el sector público durante el sexenio foxista en México (Magallón, 2005). Durante sus dos primeros años, comenzaron las certificaciones en calidad en la norma ISO 9000. Del 2002 al 2005 se otorgaron 119 distinciones a entidades del gobierno federal, clasificadas en Premio Intragob, Premio Nacional de Calidad, Reconocimiento Innova y Premio Innova. Lo que resultó evidente desde un inicio fue que este tipo de reconocimientos, como cualquier modelo de calidad, era profundamente excluyente. Inevitablemente, se premiaban sólo ciertos aspectos —procedimientos acotados, medibles, calculables y, por lo tanto, controlables— descuidando

aquellos que resultaban esenciales, definitorios de la legitimidad de cualquier institución pública. Algunos botones de muestra:

- A pesar de los pobres resultados en materia educativa², de 2002 en adelante, no hubo un año en que la Secretaría de Educación Pública (SEP) no recibiera un premio. De acuerdo con el apabullante número de reconocimientos recibidos, entre Premios Intragob³ y Reconocimientos Innova⁴, la educación en México tendría que estar entre las mejores del mundo. De los 10 premios otorgados, sólo dos corresponden directamente a labores sustantivas para esta dependencia: uno se otorgó al sistema de información geográfico para la planeación educativa y, más importante, el otro es para el Programa Escuelas de Calidad, enfatizando que se le premia por la participación social que promovía, participación movilizada por el “incentivo racional” que representaba la asignación selectiva basada en la competencia por los recursos públicos.
- A lo largo del gobierno foxista, el Sistema de Administración Tributaria (SAT) obtuvo tres premios en materia de calidad: el Reconocimiento Innova 2002 por el Nuevo Esquema de Pagos Electrónicos de impuestos, vía tarjeta tributaria o internet; el Reconocimiento Innova 2004 por la Oficina Virtual del Contribuyente, y el Reconocimiento Innova 2005 por la Firma Electrónica Avanzada. Sin embargo, se soslayó una evaluación a profundidad de la cali-

² De acuerdo con los resultados de las últimas pruebas PISA y ENLACE, México no se encuentra entre los mejores calificados en materia de educación.

³ Durante el gobierno foxista, el modelo de calidad Intragob buscaba contribuir a las 6 estrategias de la llamada Agenda de Buen Gobierno para impulsar un gobierno de calidad, que satisfaga y *supere*, las expectativas de los clientes y ciudadanos en los servicios que se les brindan. Para ello, evaluaba 8 líneas básicas o criterios en las que debían avanzar las entidades y dependencias públicas: satisfacción del cliente, liderazgo, desarrollo de funcionarios y gestión de capital intelectual, administración de la información y la tecnología, planeación, gestión y mejora de los procesos, impacto, y resultados. El Premio Intragob se otorgaba a las dependencias que obtenían el mayor puntaje en dichos rubros bajo evaluación.

⁴ En 2002 el Ejecutivo Federal institucionalizó el Reconocimiento Innova, cuyo objetivo era, oficialmente, reconocer los logros y avances en materia de innovación y calidad gubernamental.

dad de esta institución —y no sólo de procesos aislados—, una evaluación que comenzara por reconocer la relevancia los regímenes especiales en la política fiscal, que permiten la elusión de aproximadamente 50 mil millones de pesos al año, además de que el SAT pierde ante quienes demandan a esta institución en la mayor parte de los juicios. Esto nos hace ver que el principal problema es de administración tributaria y no de tasas, mucho menos de tecnología (Zúñiga, 2006, citado por Magallón, 2007). La baja capacidad recaudatoria y la alta dependencia de los ingresos petroleros ha sido una característica que explica el funcionamiento real no sólo del sistema económico, sino del régimen político: en 2012, la empresa calificadora Standard & Poor's otorgó una decepcionante calificación a la deuda soberana de México, explicando que los ingresos fiscales ascienden a 23% del PIB, mientras que el promedio de los países con calificación similar a la mexicana gozan de una recaudación promedio de 35%.

El foxista fue un sexenio pródigo en premiaciones a sus instituciones en materia de calidad. Hasta la Presidencia de la República tuvo su premio: el Reconocimiento Innova 2004 por la Red Federal de Servicio a la Ciudadanía vía atención personal, atención telefónica, Internet, correo y fax. Podríamos seguir enumerando casos de instituciones reconocidas por su calidad con poco impacto en el cumplimiento de su misión sustantiva. Sólo mencionaremos un ejemplo que ha determinado los resultados de la economía del país: el sector bancario, en el que las grandes corporaciones financieras se dan el lujo de presumir de su altruismo y calidad a través de fundaciones y acciones concertadas con el Estado para el beneficio de la comunidad.

De acuerdo con Ortiz (2006: 32-33), se observa una distorsión total del sector financiero. Los bancos en México se comportan de manera tan rentista como cualquier empresa:

- El costo del financiamiento ha aumentado de modo muy importante para las empresas, pero la cantidad de financiamiento que se pone a disposición de las empresas es muy bajo, de hecho tan reducido como el que se tenía en los años cincuenta;
- El sector financiero hace negocio no como intermediario de crédito para el sector privado, sino como inversor en títulos de deuda pública;
- Este sector, independientemente de que ya no pertenezca a empresas mexicanas⁵, tiene un alto costo en un subsidio, que paga el erario, simplemente para acabar de sanearlo por la crisis que, en buena medida, los banqueros generaron en 1995;
- El sector financiero sigue funcionando dentro de parámetros de estructura financiera que se podrían considerar precarios, por sus índices de liquidez y cartera vencida.

Durante el sexenio calderonista, esta tendencia a premiar casos de éxito continuó por parte de la Secretaría de la Función Pública, encargada de difundir a través de su portal este tipo de mejores prácticas. Ejemplo de ello son los siguientes:

- Se presenta como caso de éxito la participación social en guarderías, a partir de lo ocurrido en la Guardería ABC en Hermosillo, Sonora, en 2009. Se trata

⁵ Los grupos financieros que operaron en México cerraron el 2011 con ganancias superiores a los 89 mil 300 millones de pesos de las cuales 75% se quedaron entre las 5 filiales de los grupos extranjeros más grandes: BBVA Bancomer, Banamex, Santander, HSBC y Scotiabank (Castro, 2011). Para una evaluación de los riesgos reales de la banca extranjerizada al operar, *cfr.* Stiglitz (2003: 98-99), para recordar que, si bien una mayor competencia puede dar lugar a mejores servicios y la fuerza de los bancos extranjeros puede propiciar la estabilidad financiera, la amenaza que la banca extranjera representa para la local es real: antes del colapso de 2001, la banca nacional argentina “había llegado a ser dominada por bancos extranjeros, y aunque éstos proveen fácilmente fondos a las multinacionales, y también a las grandes empresas del país, las pequeñas y medianas se quedaron sin capital. Los criterios —y las bases de información— de los bancos internacionales estriban en prestar a sus clientes tradicionales [...] el Gobierno adoptó unas medidas tímidas para llenar la brecha del crédito. Pero la financiación pública no podía compensar el fallo de mercado” por lo que, en conclusión, “el desafío no es crear bancos solventes sino crear bancos solventes que provean crédito para crecer”.

de “diseñar un mecanismo que permitiera a los padres de los menores usuarios, conocer las medidas de seguridad y evaluar el funcionamiento de las guarderías como espacios educativos-formativos y, a través de su participación directa, efectiva y organizada, el instituto captara su percepción y recibiera comentarios útiles para emprender acciones de mejora”. Con ayuda de Transparencia Mexicana, el IMSS construyó un instrumento para que “los padres usuarios del servicio aportaran opinión sobre las medidas de seguridad implantadas y el funcionamiento de las guarderías, como un insumo de retroalimentación”. El IMSS se compromete a “publicar el 10% de los reportes generados en la totalidad de las visitas realizadas”. Hasta aquí todo parece avanzar de forma muy conveniente. Pero quedan varias interrogantes por resolver: como todo esquema de participación ciudadana, ¿este tipo de ejercicios tiene carácter vinculatorio?, ¿se reflejan las opiniones de los padres en los marcos institucionales que legislan, regulan y sancionan la actuación de los funcionarios a cargo de las guarderías? Finalmente, si de lo que se trataba era de corregir lo ocurrido en la guardería ABC, bastaría con castigar a los verdaderos culpables de las muertes de los 49 niños, con eso se hubiera sentado un precedente capaz de garantizar la actuación adecuada de quienes administran las guarderías.

- Otra de las perlas del sexenio calderonista calificada como caso de éxito digno de difundirse fue el portal tuempresa.gob.mx, el cual “permite hacer más fácil y rápida la apertura de empresas en el país, mediante la reducción de trámites federales para su constitución” que permitiría reducir los tiempos de gestión en la medida en que “los interesados en constituir una sociedad mercantil ya no deben acudir a la Secretaría de Relaciones Exteriores, al fedatario público, al SAT, al Registro Público de Comercio ni a la institución bancaria [...]” Es un hecho que el portal da facilidades para la constitución de socieda-

des, pero no para abrir una empresa, ya que esto último implica “tocar la puerta” en gobiernos municipales para obtener licencias de uso de suelo, licencias de construcción y cuestiones de ecología, impacto vial, protección civil, etc. Afirmar que “la empresa se abre en un día” o hasta en dos horas, se refiere únicamente a la alta en Hacienda o la razón social, pero en realidad el proceso de instalación de una empresa es más que eso: hay ordenamientos estatales y municipales que deben realizarse y que pueden representar mayores tiempos, considerando que las administraciones municipales son fuente de opacidad para la ciudadanía.

Paradójicamente, cuando más se alude en el discurso al gobierno flexible y al Estado mínimo, la alta burocracia cuesta al país 60 mil millones de pesos anuales: en ella se concentra 22.7% de la nómina total y, de acuerdo con los tabuladores de sueldo del gobierno federal, una élite de 276 empleados federales (de las Secretarías de Hacienda, de Seguridad Pública, de Gobernación, de Economía y de Presidencia de la República) percibe un salario que supera los 3 millones de pesos anuales (Gurrea, 2012).

Como conclusión, en México se ha demostrado que se puede vivir rodeado de bancos, empresas telefónicas, televisoras, hospitales y todo tipo de organizaciones certificadas y premiadas en calidad, con magros resultados en materia de bienestar. De acuerdo con el nuevo institucionalismo sociológico (Powell y DiMaggio, 1999; Meyer y Rowan, 1999), por una suerte de isomorfismo estructural, las organizaciones tienden a parecerse y a adoptar formas similares de gestión, aunque no necesariamente eso eleve su calidad y su eficiencia. Queda entonces por contestar una pregunta esencial: ¿qué condiciones locales están haciendo que el saber administrativo propio de los modelos de CO escritos desde el Centro no logren sus promesas de eficiencia al llegar a la periferia?, en específico, ¿por qué la transferen-

cia al sector público de modelos organizacionales propios del sector privado no genera resultados positivos perceptibles por la población?

Conclusión. De la transferencia a la reapropiación y construcción de modelos propios

Parte importante de las fallas en la transferencia de modelos se encuentra en que no se han considerado aspectos centrales que inevitablemente condicionan la obtención de resultados de este tipo de procesos. Independientemente de las variables organizativas que en estos modelos se consideran, existen condiciones que van más allá de los fronteras de la organización certificada en calidad y que están relacionadas con el tipo de sociedad en el que los modelos gerenciales pretenden implementarse, con la singular naturaleza de cada ámbito organizacional y con el reconocimiento de las capacidades de resistencia a cargo de los actores. En otros términos, el discurso del *management* no reconoce tres aspectos centrales:

1. La capacidad transformativa de los actores locales a través de la praxis (Dus-
sel, 2006). Los códigos locales de significación, dominación y legitimación de-
terminan mucho de los procesos originalmente planteados en los modelos
organizacionales de CO. Serán los actores que integran las organizaciones es-
pecíficas quienes se reapropien de las estructuras propuestas utilizando para
ello los recursos a su disposición. De ahí que el término adecuado para estu-
diar estos términos es el de reapropiación. De la familia de términos relacio-
nadas, ninguno logra acercarse al fenómenos con mayor pertinencia: el tras-
lado se refiere a una simple copia sin que medie abstracción teórica alguna, y
si bien la transferencia implica abstracción teórica, oculta los elementos no
trasferibles y las consecuencias negativas del modelo debido a que su finali-
dad es lograr su generalización. La reapropiación, en cambio, es un proceso

análogo al ajuste; mientras éste corresponde al orden técnico, la reapropiación se relaciona con la significación social e implica la reelaboración del sentido, una especie de resemantización del modelo (Montaño, 2001). Sin duda, existen elementos y procesos colectivos —incluyendo la naturaleza de la organización hacia la que pretende transferirse un modelo universal exitoso— que juegan un rol fundamental en el proceso de cambio en una organización y en su producto final.

2. La compleja realidad organizacional del sector público rebasa los supuestos propios de los modelos gerencialistas, que no consideran aspectos políticos, sociales o simbólicos. Eso les permite concebir al CO como un proceso que, gracias a obedecer a una predecible racionalidad individual maximizadora, se convierte en un fenómeno lineal, mensurable y, por lo tanto, controlable. Se trata de la implacable lógica de las consecuencias previsibles en términos de Bourdieu (1996).

Este supuesto de decisión racional individual está en consonancia con el marcado carácter intraorganizacional que caracteriza a la gestión privada. El control descentralizado con base en contratos de desempeño a cargo de agencias semiautónomas ejecutoras de segmentos de políticas llevaría a cumplir el sueño dorado de cualquier tecnocracia: mayor eficiencia anulando todo conflicto político. Sin embargo, “la agencia ejecutiva casi autónoma está bien para muchos de los servicios apolíticos y sencillos del gobierno como el despacho de pasaportes. Vamos a dejarlo así y no pretendamos que se trata de un nuevo tipo de ‘mejor manera’”; por ello, “el modelo red es necesario para muchas de las actividades impredecibles y complejas de los gobiernos de hoy, como gran parte de las políticas que se formulan, los servicios de alta tecnología y ciertos tipos de investigación” (Mintzberg, 1999).

Esta noción de red de organizaciones necesaria para implementar políticas se diluye cuando se conduce a las entidades públicas a la atomización propia de la evaluación intraorganizacional. El CO hacia una mayor calidad en el sector público depende de la formulación de políticas públicas con el criterio de integralidad que no aparece en los modelos de calidad del sector privado.

3. Finalmente, las fórmulas exitosas de gestión suelen provenir de países que lograron estados de bienestar consolidados, cuyos sistemas políticos cuentan con esquemas de transparencia y de rendición de cuentas que garantizan la competencia entre empresas porque, además, sus instituciones regulatorias y sus tribunales de justicia ofrecen la certidumbre necesaria para que el mercado —y los modelos organizacionales del sector privado— operen en condiciones aceptables. Las raíces de la institucionalidad deficiente (Ortiz, 2006) pueden encontrarse en la observación de Ibarra-Colado (2006: 467-468) en torno a que, históricamente, en América Latina, la eficiencia y la calidad no han sido, la mayoría de las veces, los criterios determinantes para el éxito empresarial. A ello se debió el escaso desarrollo conceptual en administración y estudios organizacionales: los negocios y otras estructuras sociales fueron dependientes esencialmente de las decisiones políticas de un régimen dado. Durante mucho tiempo, el funcionamiento de las empresas estuvo subordinado a la proteccionista y oligárquica lógica del Estado; de ahí que, coloquialmente hablando, el éxito corporativo haya estado más cercanamente relacionado con el fantasma de Maquiavelo que con el espíritu del capitalismo de Weber.

La modernidad incompleta (Ibarra-Colado, 2006) y las realidades híbridas presentes en organizaciones como las de AL —lugar en el que conviven algunos pocos monopolios fuertes con multitud de pequeñas organizaciones que, a pesar

de proveer de empleo, cuentan con pocas posibilidades de subsistencia— reclaman el reconocimiento de modelos organizacionales que se construyen desde la periferia y que no necesariamente responden a la racionalidad instrumental propia del neoliberalismo salvaje: las organizaciones familiares, las redes informales de pequeños productores, los acuerdos crediticios entre empresarios locales, etc., son algunos ejemplos de lo que organizacionalmente, en periodos de crisis, los actores construyen para subsistir y que no aparece en los grandes relatos de los modelos organizacionales exitosos.

Finalmente, la verdadera eficacia, el éxito más contundente de la transferencia de estos modelos organizacionales radica no en la mejora en los indicadores en la calidad de vida de sus ciudadanos, sino en dos aspectos centrales:

1. Si bien en la realidad parecen adelgazar, debilitar o vaciar de contenido al Estado, en apariencia proveen de mayor legitimidad a las organizaciones públicas, al proporcionar al ciudadano mecanismos inmediatos para registrar empresas, hacer pagos de impuestos, ser consultado sobre la calidad de los servicios en tiempo real, justamente en la era de twitter, donde la instantaneidad se ha convertido en el valor supremo del mensaje, donde la brevedad se erige en el principal ingrediente de la brillantez y conceptos como la reflexión, los matices, la sutileza o la densidad del pensamiento quedan descartados por un inflexible límite de 140 caracteres y ni uno más, porque no hay tiempo para ello.
2. La construcción de una nueva subjetividad desde la cotidianidad, pues de lo que se trata es de construir y reforzar ciertos significados en el ámbito organizacional inmediato y en que se invierte más tiempo actualmente: el laboral. Frente a los discursos que hablan de construir un nuevo sujeto, un sujeto sustentable, reflexivo, comprometido, etcétera, se encuentran los discursos de la excelencia, de la competencia y de la sobrevivencia inmediata. Este tipo de

discursos es el que prevalece en los modelos organizacionales provenientes de la gran empresa, pues un hecho es evidente: todo modelo organizacional parte de una concepción de individuo, de un proyecto de ser humano que parte de ciertos supuestos conductuales que, en este caso, son los de un individuo aislado, racional y autointeresado. De ahí la trascendencia de este tema: la transferencia de un modelo organizacional no es un asunto sólo de adecuar manuales y organigramas, lo que está en juego es la construcción de una nueva subjetividad.

Bibliografía

- Aubert, Nicole y Vincent de Gaulejac (1993). *El coste de la excelencia. ¿Del caos a la lógica o de la lógica al caos?*, Madrid: Paidós.
- Bourdieu, Pierre (1998). "La esencia del neoliberalismo", en *Pierre Bourdieu, Le Monde Diplomatique*, Santiago, Chile.
- Coraggio, José Luis (2004). *"De la emergencia a la estrategia. Más allá del 'alivio a la pobreza'"*, Argentina: Espacio Editorial.
- Danani, Claudia y Alejandra Beccaria (2011). "La (contra) reforma previsional argentina 2004-2008: aspectos institucionales y político-culturales del proceso de transformación de la protección", en Danani, Claudia y Susana Hintze (coords.), *Protecciones y desprotecciones: la seguridad social en la Argentina 1990-2010*, Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Dussel, Enrique (2006). "Globalization, Organization and the Ethics of Liberation", en *Organization*, Vol. 13, No. 4, SAGE. pp. 489-508.
- Friedman, Milton y Rose Friedman (1980). *Libertad de elegir*, Barcelona: Grijalbo.
- González, Marco Antonio (1994). "Del Estado Benefactor al Estado Neoliberal", en *Ciencia Ergo Sum*, UAEM, Vol. 1, No. 1. pp. 26-32.

- Ibarra-Colado, Eduardo (2006). "Organization Studies and Epistemic Coloniality in Latin America: Thinking Otherness from the Margins", en *Organization*, Vol. 13, no. 4. SAGE. pp. 463-5084.
- Meyer, John W. y Brian Rowan (1999). "Organizaciones institucionalizadas: la estructura formal como mito y ceremonia", en Powell, Walter y Paul J. DiMaggio (comps.), *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. Fondo de Cultura Económica. México, pp. 79-103.
- Mintzberg, Henry (1999). "Gestionar el Gobierno, Gobernar la Gestión", en Losada, Carlos (comp.), *¿De burócratas a gerentes? Las ciencias de la gestión aplicadas a la administración pública*, BID.
- Montaño, Luis (2001). "Modelos organizacionales y crisis. La experiencia reciente de Japón", en *Iztapalapa*, No. 49, UAM-Iztapalapa, México.
- Powell, Walter y Paul J. DiMaggio (1999). "Retorno a la jaula de hierro. El isomorfismo institucional y la racionalidad colectiva en los campos organizacionales" en Powell, Walter y Paul J. DiMaggio (comps.), *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 104-125.
- Ortiz, Etelberto (2006). "Cómo alcanzar el cambio estructural necesario: por una institucionalidad eficiente", en Novelo, Federico (coord.), *Por una política económica y social para el desarrollo de México*, UAM-Xochimilco, pp. 15-60.
- Osborne, David y Ted Gaebler (1993). *La Reinvencción del Gobierno. La influencia del espíritu empresarial en el sector público*. Barcelona: Paidós.
- Stiglitz, Joseph (2003). *El Malestar en la Globalización*. México: Taurus.
- Villarreal, René (1984). "La crisis del capitalismo industrial y la contrarrevolución monetarista" y "El programa ideológico del neoliberalismo: De la contrarreforma económica a la contrarreforma política", en *La Contrarrevolución mone-*

tarista. Teoría, política económica e ideología del neoliberalismo, México: Océano. pp. 29-47 y 455-487.

Fuentes hemerográficas

Castro, Claudia (2011). “Bancos extranjeros, con el 75% de ganancias en 2011”, en *La Razón*, 05 de marzo.

Gurrea, José Antonio (2012). “La alta burocracia cuesta al país 60 mil mdp anuales. Sólo en Pemex sus empleados de lujo ganan 18 mil mdp”, en *El Financiero*, 21 de junio.

Usos, abusos y carencias de conceptos epistemológicos en tres discursos económico-administrativos

Carlos Juan Núñez Rodríguez*

El objetivo de este artículo es revisar desde una perspectiva filosófica el uso de conceptos epistémicos como ciencia y conocimiento que realizan tres discursos económico-administrativos;¹ ello con el interés de contribuir a una discusión que para muchos está superada, pero que el abuso en el uso de estos conceptos muestran que se está ante la necesidad de desmentir el optimismo de quienes creían agotada la discusión. También se aportaran elementos de análisis que permitan comprender la intención de la elaboración de los distintos discursos económico-administrativos seleccionados; es decir, el uso que se les da responde a la lógica de fortalecer y hacer permanecer al capitalismo, además se indicará el rumbo que toman esos discursos desde un análisis político más que epistémico;² el que estos discursos económico-administrativos formen parte de las ciencias sociales les da una función frente a otros discursos que se producen y que son

* Profesor-investigador del Departamento de Administración, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.

¹ Es una elección de discursos de dichas ciencias sin por ello pretender reducirlas a ellos ni negar la diversidad e incluso la existencia de escuelas o corrientes que se contraponen al interior de las mismas.

² Es un acercamiento a la búsqueda de la verdad, pero no como epistemólogos, sino como políticos, idea una vez formulada por Michel Foucault. Es decir que no nos podemos quedar en el discurso de la epistemología, ni de las autodenominadas ciencias sociales; cabría mencionar el subtítulo del libro al que nos referiremos de Pablo González Casanova que dice: *De la academia a la política*, pues parto de discursos académicos para develar su uso político. En todo caso asumo la postura que plantea Enrique Dussel con respecto a los criterios de demarcación de la ciencia, el tercero permite distinguir entre ciencia funcional y ciencia crítica, para ser crítico indica: “es necesario pasar de lo que aparece a lo que no aparece” (Dussel, 2001: 310). Sólo puede aparecer lo que no aparece cuando se toma una perspectiva ético-política.

descalificados como anticientíficos o utópicos. De acuerdo con lo anterior en este artículo quedarán indicadas las carencias de algunos discursos económico-administrativos tanto en su contribución epistemológica como en su contenido epistemológico, además de su falta de rigor, crítica y pliegue a lo práctico utilitario de sus concepciones; es decir, se pretende mostrar su uso, abuso y carencias epistemológicas. Por lo tanto también se indicarán algunas líneas de investigación para continuar con su desarrollo en posteriores trabajos.

La modernidad —como época histórica en que la humanidad ve surgir las distintas disciplinas y ciencias— marca una tendencia en la producción de saberes teóricos y técnicos, la cual consiste en denominar como ciencia a dichos saberes; tal sería el caso de la economía, la lingüística, la sociología, la antropología y, por supuesto, la administración. Ningún de esos saberes se había constituido antes de la modernidad, sino que en el transcurso de ella fueron adquiriendo su estatuto epistemológico; por ejemplo, sobre la economía dice Michel Foucault (1993: 164): “En la época clásica [...] tampoco existía una economía política, ya que, en el orden del saber, no existe la producción. A la inversa, en los siglos XVII y XVIII existe una noción que ha seguido siéndonos familiar [...] Se trata más bien de un dominio general de una capa muy coherente y muy bien estratificada que comprende y aloja, como otros tantos objetos parciales, las nociones de valor, de precio, de comercio, de circulación, de renta, de interés. Este dominio, suelo y objeto de la ‘economía’ durante la época clásica, es el de la riqueza”. Es decir que la economía como saber y como ciencia surgirá del análisis de la riqueza. En este sentido, hay un conjunto de condiciones de posibilidad que determinarán la emergencia de esta ciencia y, más allá de Foucault, podría decirse de las ciencias en general, entre ellas las ciencias sociales, las ciencias económico-administrativas y la administración.

En especial, se puede decir desde el autor francés que hay condiciones de posibilidad de las formaciones discursivas; en este artículo se denominarán discursos económico-administrativos y no ciencias económica-administrativas dado que lo que está en duda es que cumplan con ese estatuto epistemológico, en todo caso pueden no ser científicos esos discursos, pero ésta última característica es irreductible con independencia de su contenido de verdad y de su función de verdad. Ahora bien entre dichas condiciones de posibilidad se encuentra la episteme de una época: las prácticas y las instituciones determinan su emergencia.³

El autor francés indica que hay dos formas para acercarse al estudio de dichas condiciones de posibilidad:

“Hay que distinguir con todo cuidado entre dos formas y dos niveles de estudios. La primera sería una investigación de las opiniones para saber quién ha sido Fisiócrata en el siglo XVIII y quién ha sido Antifisiócrata; cuáles eran los intereses en juego; cuáles fueron los puntos y los argumentos de la polémica; cómo se desarrolló la lucha por el poder. La otra consiste, sin tomar en cuenta los personajes y su historia, en definir las condiciones que hicieron posible el pensar en formas coherentes y simultáneas, el saber ‘fisiócrata’ y el saber ‘utilitarista’. El primer análisis revelaría una doxología. La arqueología no puede reconocer ni practicar más que el segundo.” (Foucault, 1993: 198)

Cabe mencionar que en la obra que estamos citando Foucault apuesta por la arqueología, pero posteriormente apostaría por la genealogía, que estará más cercana al análisis de lo que aquí denomina doxología. Pero ¿qué se puede aprender de lo planteado por el autor francés?, o ¿qué relevancia tiene para este artículo?

La respuesta se divide en dos líneas de argumentación: positivamente, que las ciencias o los saberes fueron constituyéndose en la modernidad a partir de condiciones de posibilidad, que en general los saberes y las disciplinas llegaron a

³ “En una cultura y en un momento dados, sólo hay siempre una episteme, que define las condiciones de posibilidad de todo saber, sea que se manifieste en una teoría o que quede silenciosamente investida en una práctica” (Foucault, 1993: 166).

asumir un discurso hegemónico y dominante de la época, el cual consiste en apelar al concepto de ciencia como forma de legitimarse, que se hará un uso de la ciencia en la modernidad y que ese uso será parte de sus condiciones de posibilidad. Además dentro del desenvolvimiento de dichos saberes y disciplinas aparecerá un conjunto de conceptos que en algún sentido se verá determinado por los objetos de estudio y las problemáticas que dichos saberes pretenden abordar, lo que a su vez redefinirá el objeto de estudio y las problemáticas por estudiar.

Lo anterior implica aceptar que los saberes, las disciplinas y las ciencias no están dadas, formuladas y constituidas como entidades trascendentales y metafísicas, sino que responden a ordenamientos internos propios de la episteme imperante y —más allá del Foucault de *Las palabras y las cosas*, es decir, la línea negativa— a relaciones de poder, de dominio, de producción e institucionales y al propio concepto de autor, es relevante saber quiénes dijeron qué, a qué intereses responden, qué pretenden producir y dentro de qué lugar se encuentran en la sociedad.

Para este artículo no se deben de perder de vista dos temas centrales: qué se entiende por ciencia y conocimiento, y cuáles son los usos que se le dan en los discursos económico-administrativos seleccionados, principalmente con relación al capitalismo, al Estado, la empresa y el mercado.

Ahora bien, desde la filosofía se puede plantear que es necesario realizar un análisis del uso de conceptos epistemológicos, pues como indica José Porfirio Miranda (1989: 12): “Si se parte del principio de que la verdad no es concebible para la mente humana, se torpedea por supuesto, la posibilidad de toda ciencia, no sólo de la filosofía; pero se abraza una contradicción para empezar, pues ese principio mismo se adopta como verdad y como verdad conocida”. Surge inmediatamente la tensión y la necesidad (en sentido filosófico) de la relación entre

verdad y ciencia, entre verdad y conocimiento,⁴ de la imposibilidad lógica y dialéctica de plantear un juicio verdadero que niegue toda verdad, además de que se abre la discusión de qué es la verdad, el conocimiento y la ciencia: “Es simplemente un hecho. Siempre es una filosofía, o una pseudofilosofía, en la cabeza de quien llama científico a algo, la que determina que así lo llame. Sin un concepto previo de lo que es científico no podríamos saber cuáles de entre los innumerables actos humanos que existen en el mundo constituirían el reducido conjunto del cual tendría que extraerse, mediante generalización, la definición de lo científico.” (Miranda, 1989: 25)

En los discursos económico-administrativos se utiliza un conjunto de preconcepciones de los conceptos de ciencia, saber, verdad, ideología, entre otros.⁵ Cabe mencionar que los discursos consultados no plantean qué es la ciencia, ni el saber, ni la verdad, pero utilizan dichos conceptos para desarrollar su argumentación, lo cual es central para el artículo, en la medida que veremos los usos y abusos de los conceptos de ciencia, conocimiento y verdad en los mismos. Estamos frente a una situación irresoluble, pues no mencionan qué es la ciencia, pero si lo hicieran tampoco se podría aceptar, por un lado, su definición dogmáticamente y, por otro, en ese momento dejarían de ser científicos: “Si los científicos mismos dijeran que es científico el acto por el que definen ciencia, estaríamos aceptando por su autoridad la científicidad de dicho acto, lo cual no es válido, aparte de que no sabríamos si es científico el nuevo acto en el que califican de científico al primero, pues evidentemente no todos los actos de los hombres de

⁴ Como quedará planteado en el artículo, los discursos económico-administrativos muchas veces renuncian a esa relación entre verdad y ciencia; pero no a su función verdad, pues siguen produciendo realidad: organizacional, institucional y subjetividades.

⁵ Ello en la medida que no se reflexiona filosóficamente sobre lo que se entiende por dichos conceptos, ni se definen ni se plantean cómo se construyen o constituyen.

ciencia son científicos, a veces hablan de base-ball, a veces de política, a veces de buenos vinos, etc.” (Miranda, 1989: 25).

Es decir, en pleno siglo XXI no se puede dejar de discutir qué se entiende por ciencia; en el caso de este artículo qué entienden por ciencia tres discursos que apelan a conceptos epistémicos. El análisis de dichos autores supone que permitirá saber cómo usan y abusan del concepto de ciencia.

Todo sujeto que se propone formular discursos con pretensión de verdad y con función de verdad se enfrenta al uso de abstracciones y no a datos empíricos (valga la redundancia), con independencia de la comunidad epistémica a la que pertenezca:⁶ “La aportación inigualable de Hegel tiene dos pasos iniciales que lo deciden todo. Primero, hacer constar que los científicos están tratando con conceptos y que no pueden prescindir de ellos. Y segundo: Caballeros, esos conceptos ustedes nomás se los ‘encontraron ahí’, ¿de dónde salieron? Y sobre todo ¿cómo saber si tienen significado o no? ¿cómo saber si captan realidad o no?” (Miranda, 1989: 65).

Lo que está planteando Miranda es que el conocimiento tiene un punto de partida imposible de superar, la abstracción, que el pretendido objeto no es más que una construcción y no un dato duro, unívoco. A propósito de una pre-concepción de ciencia no filosófica dice: “En resumen, los metodólogos presuntamente científicos, que intentan recabar a posteriori el concepto de ciencia, en primer lugar olvidan que eso sería aceptar algo por autoridad, cosa eminentemente anticientífica y en segundo lugar fracasan. Y no podían sino fracasar, pues sin un concepto previo (filosófico) de lo que van a buscar en el

⁶ “Aunque los legos y algunos científicos anticientíficamente tomen de otros la definición de ciencia, esa misma definición formada por otros científicos es un concepto filosófico, no obtenido mediante inducción a posteriori. Los físicos no definen en cuanto físicos qué es lo científico, sino en cuanto filósofos”. (Miranda, 1989: 26). “El carácter a posteriori del concepto de ciencia es una ilusión tenaz, pero sólo puede deberse a falta de reflexión” (Miranda, 1989: 27).

mundo circundante no podrían integrar el conjunto de las cosas científicas del cual extraerían por generalización el concepto que supuestamente andaban buscando” (Miranda, 1991: 37-39).

No sólo hay un problema con el uso y abuso del concepto de ciencia en las ciencias en general, en las ciencias sociales en particular y en lo que aquí hemos denominado discursos económico-administrativos, sino que no se acepta que parten de conceptos metafísicos: “Señalemos de una vez [...] cuál es el dogmatismo ingenuo de la actuales ciencias pretendidamente empíricas: «El engaño fundamental en el empirismo científico es siempre este: que emplea las categorías metafísicas de materia, fuerza, sin eso las de uno, muchos, universalidad, también infinito, etc., además *infiere* avante al hilo de tales categorías y en ello presupone y aplica las formas de inferencia, y a todo esto no sabe que él mismo contiene y ejerce metafísica y usa dichas categorías y sus enlaces de una manera totalmente acrítica e inconsciente».” (Miranda, 1991: 43)

Es decir que no es posible escapar a la metafísica si por ella se entiende todo juicio que se funda en conceptos que no tienen un referente en la realidad, pero de hecho ésta es la condición de posibilidad del pensamiento, de la filosofía y de la ciencia, pues ellas se fundan en la razón.⁷ Sin embargo, nuestro análisis no se plantea con respecto a la metafísica, sino a la pretendida relación unívoca que hay entre ciencia y conocimiento con productividad, con aumentar el margen de ganancia, con las innovaciones tecnológicas que el capital demanda a las ciencias para crear nuevas formas de productividad y de consumo, con el uso y abuso de la función verdad para garantizar la hegemonía y el despojo del capital.

⁷ “Ni las ciencias ni la teología pueden pretender autonomizarse de la razón, y ya vimos que de hecho aquellas no se independizan de la filosofía, pues siempre es una filosofía o una pseudofilosofía la que decide que es científico y qué no lo es.” (Miranda, 1991: 44)

Es importante indicar que hay aspectos que los discursos económico-administrativos seleccionados afirman como central dentro de su cientificidad, entre el que se encuentra el concepto de utilidad, pero la corriente hegeliana que representa José Porfirio Miranda indica: "No es posible pensar que la razón humana eternamente se resignara a esa languidez irracional en que las convicciones se adoptan porque gustan o porque son útiles o por cualquier otro motivo que no sea la verdad de las mismas científicamente demostrada." (1991: 44)

También hay que comprender la necesidad de insertar a las ciencias de la complejidad los discursos económico-administrativos en general; es decir, entender a partir de sistemas, subsistemas, intercomunicación, incertidumbre, sinergias, autopoietico, adaptación, hegemonía, dominio, explotación, exclusión, distribución, apropiación, la emergencia y desarrollo de las disciplinas, discursos, saberes y las ciencias modernas. Precisamente Pablo González Casanova plantea a propósito de las ciencias de la complejidad y el estudio de las organizaciones lo siguiente: "En todo caso, al afrontar en nuestro tiempo los problemas humanos no se puede ignorar que a la organización del conocimiento se añade el conocimiento de la organización, sea ésta dominante o alternativa, del Estado, del mercado o de la sociedad." (2005: 91)

La pertinencia de los planteamientos de ese autor mexicano residen en que indica con claridad política la función del conocimiento de la organización hegemónica en tiempos de la globalización neoliberal: "La epistemología corporativa es una teoría de cómo y para qué adquieren conocimientos las empresas y complejos que hoy dominan al mundo" (González Casanova, 2005: 307). La producción de los discursos económico-administrativos seleccionados tampoco se hace de manera ingenua, neutral y desinteresada, como se verá en el presente artículo, sino que los autores elegidos siempre responden a intereses específicos. Ahora bien, el capitalismo ha incorporado a las disciplinas discursos,

saberes o ciencias a las nuevas ciencias de la complejidad las cuales “surgen en torno a las organizaciones y complejos dominantes. Plantean los problemas desde la organización, a partir de la organización, tomando como constante o como dogma la maximización del poder y la acumulación” (González Casanova, 2005: 177).

Para el presente artículo centraré mi análisis en el concepto de ciencia de Taylor, la sociedad del conocimiento de Taichi Sakaiya y el análisis de lo que Joseph Stiglitz denomina ideología del neoliberalismo; por último plantearé una conclusión.

La ciencia de Taylor

Llama la atención que el que es considerado el padre de la Administración se empeñe en usar el concepto de ciencia para designar el *management* o la administración con respecto a la organización de la producción. Para los intereses de este artículo cabe preguntarse qué entiende Taylor por ciencia; no debe olvidarse que es un ingeniero y que está en los prejuicios de cientificidad que marca el positivismo. Ello lo afirmo por la pretensión que tiene de formular matemáticamente los conocimientos que alcancen a elaborar los administradores desde la perspectiva de la administración científica.

Más allá de ello es necesario saber en qué consistirá la cientificidad a la que apela desde la introducción a uno de sus célebres textos:⁸ “Tercero. Para probar que la mejor administración es una verdadera ciencia, basada en principios, reglas y leyes claramente definidos que le sirven de cimientos. Y para demostrar, además,

⁸ “La administración científica consiste, fundamentalmente, en ciertos principios generales y en determinada filosofía, que pueden aplicarse de distintas maneras; y una descripción de lo que algunas personas o personas pueden creer que es el mejor mecanismo para aplicar estos principios generales, no ha de confundirse con los principios mismos” (Taylor: 34).

que los principios fundamentales de la administración científica son aplicables a toda clase de actividades humanas, desde nuestras acciones personales más sencillas hasta el trabajo de nuestros grandes consorcios, que exigen la colaboración más estudiada.” (Taylor: 17)

De esta cita cabe reparar en los conceptos principios, leyes y aplicación universal, pues ellos expresan la pretensión de la ciencia positiva,⁹ aunque cabe preguntarse si el autor lo logra demostrar en el desarrollo de su trabajo; planteamos que más que hacerlo, desarrolla técnicas de control para incrementar la productividad y el dominio sobre el cuerpo, el sujeto y la propia creación de subjetividad productiva, pero Taylor no sabe en qué consiste la ciencia en su administración y sólo plantea su pretendida científicidad.

Más que revisar cómo se pasa de lo que Taylor denomina sistemas empíricos a la administración científica hay que analizar qué es la ciencia en sus libros:¹⁰ “Esta colaboración, estrecha, íntima y personal, entre la dirección y los obreros constituye la esencia de la administración científica moderna o administración de labores” (Taylor: 32). Ninguna filosofía plantea como criterio de científicidad la colaboración entre clases sociales o actores organizacionales, con lo cual la esencia

⁹ Karl Popper plantea que sólo es ciencia el conocimiento que es refutable, que se puede hablar de una crítica objetiva si la solución es refutable: “El método de las ciencias sociales, al igual que el de las ciencias de la naturaleza, radica en ensayar posibles soluciones para sus problemas” (Adorno, 1972: 103). El conocimiento científico debe criticar la pretensión de verdad de los enunciados que supuestamente constituyen nuestro conocimiento de los hechos. “Decimos que un enunciado es ‘verdadero’ si coincide con los hechos o si las cosas son tal y como él las representa.” (Adorno, 1972: 113). Para Karl Otto Apel la verdad es producto del consenso intersubjetivo alcanzado en comunidades de investigación: “De aquí saco la conclusión de que una teoría [...] de la correspondencia [...] es compatible cuando no necesariamente coherente, con una teoría *consensual* o *discursiva* de la verdad si [...] puede considerar la realización de la interpretación lingüística del mundo como *constitutiva* para la comprensión del fenómeno *como algo* y, de este modo, también como *mediación* entre *experiencia* y *discurso argumentativo*” (Apel, 1998: 95). Mario Bunge indica que la ciencia es un “conocimiento racional, sistemático, exacto, verificable y por consiguiente falible” (Bunge, 2001: 9).

¹⁰ “mientras que la filosofía de la administración científica pone tal solución en manos de la dirección” (Taylor: 93).

de su administración pretendidamente científica resulta irrelevante para darle ese estatuto epistemológico.

Es pertinente demostrar esto, por lo cual retomaremos los puntos que él plantea como elementos constituyentes de la administración científica:¹¹ “se habrá visto que todos los resultados útiles arrancan principalmente: 1) de la sustitución del criterio personal del trabajador por una ciencia; 2) de la elección y formación científica del obrero, después que cada uno de ellos ha sido estudiado y se le ha enseñado y adiestrado y, podría decirse, después que se ha experimentado con él, en lugar de dejar que los operarios se escojan a sí mismos y se formen confiados totalmente al azar; 3) de la estrecha colaboración de la dirección con los trabajadores, de manera que, juntos una y otros, hagan el trabajo de acuerdo con las leyes científicas que se han establecido en lugar de dejar la solución de cada problema en manos de cada trabajador por separado.” (Taylor: 102)

Ciencia, formación científica y colaboración entre dirección y trabajadores son los puntos básicos de la autodenominada Administración Científica. Cabe agregar un punto más que consistiría en un tipo de estímulo económico al aumento de la productividad; situación que acepta y, paradójicamente, no acepta el propio Taylor. Ahora bien es pertinente retomar la pregunta ¿en qué consiste dicha científicidad? Una de las posibles respuestas la da el autor: “la Administración Científica se da cuenta, sin embargo, de que hay una mejor forma de hacer todo y que esta mejor forma puede siempre formularse en determinadas

¹¹“El cambio de la administración empírica a la administración científica comporta, sin embargo, no sólo un estudio de cuál es la velocidad adecuada para hacer el trabajo y un remodelado de los buriles y de los instrumentos de taller, sino también un cambio absoluto de la actitud mental de todos los operarios del taller respecto a sus patronos” (Taylor: 91). También es necesario mencionar lo planteado por el autor en otro texto: “Son el planteamiento de una ciencia para substituir a los viejos método empíricos; la selección científica y después la instrucción y adiestramiento de los trabajadores; el acoplamiento del obrero elegido científicamente y la ciencia; y después, esta división casi igual del trabajo entre la dirección y los obreros” (Taylor: 91).

reglas, de que se puede cambiar el viejo conocimiento empírico caótico por un conocimiento organizado" (Taylor: 92).

Se puede plantear que las palabras ciencia y científica no son planteadas con rigor epistémico, sino que se apela a ellas en la medida en que el propio Taylor se encontraba envuelto en un contexto histórico en el que era pertinente apelar a ella. Es decir que no queda justificado epistemológicamente el uso de los conceptos mencionados. Se parte de una tautología en donde se plantea la necesidad de una administración científica y todos sus aspectos son científicos porque se requiere una administración científica; además, dicha administración es científica porque es científica.

Como se desprende de lo hasta aquí planteado se habla de ciencia, pero Taylor no justifica, ni define, ni aclara qué entiende por ciencia y cuáles serían las características esenciales que darían el carácter de científicidad a la administración que propone. En todo caso lo que más se puede identificar con ciencia, siempre y cuando se parta de una definición positivista de la misma, es el intento de Taylor de elaborar fórmulas matemáticas para lo que denomina administración científica: "Cuando esos experimentos se redujeron primero a hechos y después los hechos a diagramas y finalmente elaboradas las fórmulas matemáticas para adaptar esos diagramas, estuvimos en camino hacia el desarrollo de una ciencia." (Taylor: 103)

Entonces, como ingeniero, plantea el hecho de que las ciencias tienen que matematizar su objeto de estudio y expresarlo en fórmulas matemáticas. Pero ¿qué pasa si los pasos que plantea como elementos de la administración científica no los logra matematizar y expresarlos en fórmulas matemáticas? Es más, la propia afirmación de que hay que matematizar, pero si la ciencia no se puede matematizar por ello ¿deja de ser verdadera y pierde su científicidad? Como eso no se puede ¿todo lo que se diga previo a la matemática no es verdadero?, ¿si no se logra matematizar no es ciencia?, ¿en qué consiste darle una formación científica al

trabajador? Ninguna de estas preguntas es aclarada por Taylor, de ahí la duda de su pretensión de cientificidad y de su pretensión de verdad.

Cabría apelar a Coriat para realizar la lectura política a propósito de Taylor,¹² pues según el primero la administración científica es un paso del mundo empresarial estadounidense para enfrentarse a los monopolios de los artesanos y oficios que se negaban a colaborar con la creación de riqueza que el capitalismo de inicios del siglo XX demandaba.¹³ Por lo que más que ciencia, lo que aportó al capitalismo y a la administración es: “Doblegar al obrero de oficio, liberar al proceso de trabajo del poder que éste ejerce sobre él para instalar en su lugar la ley y la norma patronales, tal será la contribución histórica del taylorismo.” (Coriat, 2003: 24). Con ello se pudo incrementar la explotación del trabajador y la ganancia del capital.

La organización que crea conocimiento

A fines del siglo XX emerge el discurso de la sociedad del conocimiento que en algún sentido hace suyo el pensamiento administrativo. Dicho discurso resulta extraño, pues ya autores del siglo XIX habían logrado plantear la relación que hay entre conocimiento, producción, innovación y ganancia; además, los estudios genealógicos también habían logrado mostrar la relación entre producción y conocimiento. Con respecto a dicha genealogía cabe citar a Michel Foucault (1997: 40), pues plantea: “El gran libro del Hombre-máquina ha sido escrito simultáneamente sobre dos registros: el antomo-metafísico, del que Descartes había compuesto las primeras páginas y que los médicos y los filósofos

¹² “Tecnología particular de control del trabajo asalariado, el taylorismo es también y por eso mismo una estrategia económica de conjunto para el capital americano” (Coriat, 2003: 33).

¹³ “el análisis de los tiempos y de los movimientos, protocolo central del Scientific management aparece como la respuesta durante tanto tiempo buscada por el capital para limitar y reducir la resistencia opuesta por el obrero de oficio y asegurar su expansión a gran escala” (Coriat, 2003: 35).

continuaron, y el técnico-político que estuvo constituido por todo un conjunto de reglamentos militares, escolares, hospitalarios, y por procedimientos empíricos y reflexivos para controlar o corregir las operaciones del cuerpo". Precisamente ese Hombre-máquina es producto de la modernidad y de los saberes que con ella emergen, además de cumplir con las necesidades y finalidades que se planteaban en el surgimiento del capitalismo. Hombre, máquina, producción y capitalismo son producidos por saberes y prácticas que se entrelazan para cumplir con la finalidad de la era moderna:

"La anatomía política, que es igualmente, una mecánica del poder, está naciendo; define cómo se puede hacer presa en el cuerpo de los demás, no simplemente para que ellos hagan lo que se desea, sino para que operen como se requiere, con las técnicas, según la rapidez y la eficacia que se determina. La disciplina fabrica así cuerpos sometidos y ejercitados, cuerpos dóciles." (Foucault, 1997: 141-142)

La modernidad produce subjetividad para la producción material; esta subjetividad es producto de una serie de disciplinas que la convierten en útil y la preparan para la producción de riqueza.

Con lo mencionado, se plantean dos temas, por un lado, la multidisciplina que produce subjetividad productiva y la aplicación de técnicas para la producción. Al parecer podrían ser dos sistemas y subsistemas ajenos, pero resulta que no es así, pues se puede analizar a la luz de la complejidad que plantea, entre otros muchos temas, la relación entre sistemas y subsistemas, la entropía, transformación y conservación de los mismos; se puede afirmar que la producción de una subjetividad productiva va acorde con la conservación del sistema económico, pero ello acontece desde otros sistemas como el político, educativo, erótico, religioso, etcétera:¹⁴ "La disciplina aumenta la fuerzas del cuerpo (en

¹⁴ "La invención de esta nueva anatomía política no se debe entender como un repentino descubrimiento, sino como una multiplicidad de proceso con frecuencia menores" (Foucault, *Vigilar y castigar*: 142).

términos económicos de utilidad) y disminuye esas mismas fuerzas (en términos políticos de obediencia).” (Foucault, 1997: 142)

Se puede concluir de lo planteado por Michel Foucault que la vinculación entre conocimiento, producción, riqueza, no es algo nuevo, sino que la modernidad lo fomenta de manera significativa y más allá del autor francés se puede agregar: “El reduccionismo del «modo de producción capitalista» es superado por los complejos estructurados y organizados de dominación [...] En realidad la complejidad organizada redetermina a la dialéctica histórica y ésta a aquella.” (González Casanova, 2005: 108). Es decir que lo que se plantea como conocimiento de las organizaciones y organización del conocimiento no es relevante si se refiere a cualquier organización, cabría indicar que es el conocimiento de las organizaciones que dominan y estructuran al mundo:¹⁵

“El conocimiento sobre las mejores formas de adaptación a diferentes circunstancias y el de ajuste de las prácticas para alcanzar determinados fines aumenta el poder de quienes los aplican. Ese poder aumenta todavía más con el conocimiento sobre las mejores formas de reestructurar las circunstancias, de reestructurar funcionalmente los sistemas en que se opera, o de redefinir los sujetos-objetos con los que se opera o contra los que se lucha, o a los que se deestructura, sujeta, coopta, debilita y elimina, o aquellos de que se extrae materia y energía.” (González Casanova, 2005: 176-177)

El conocimiento de la organización permite develar cómo realiza distintas funciones que le permiten a la propia organización plantearse como ahistórica, así como enfrentar las contradicciones internas y externas. Veamos qué elementos epistémicos plantea la autodenominada sociedad del conocimiento.

¹⁵ “La epistemología de la organización compleja y autorregulada, disipativa, tiene elementos universales aplicables a distintas organizaciones incluso opuestas. Si va más allá de las metáforas y de las asociaciones automáticas, las nuevas ciencias de la complejidad ayudan a detectar los problemas de las organizaciones” (González Casanova, 2005: 191).

Sociedad del conocimiento

Se puede decir que la denominada idea de la sociedad del conocimiento con respecto a la vertiente de la administración plantea la falta de rigor con relación a lo que se entiende por conocimiento, pues en gran parte todo se reducirá a la creación de “conocimiento” dentro de la empresa o de la organización, lo cual es empíricamente poco viable, sobre todo para el desarrollo del capitalismo en sus empresas trasnacionales y de tecnología de punta: “Es en este terreno donde tal vez se plantea otro de los problemas más profundos y menos percibidos: el dominio del mundo por complejos en que la organización de los negocios y de la guerra, de los mercados y de los Estados, hace del sujeto-objeto del conocimiento y de la acción parte de la organización de esos complejos. Las megaorganizaciones organizan conocimiento y aprendizaje, y se organizan y reorganizan” (González Casanova, 2005: 87).

Precisamente al tratarse ya no de talleres o de la pequeña industria sino de megaorganizaciones pareciera que hay una contradicción entre conocimiento de frontera, que se genera por equipos de investigación, en los cuales la formación de cada uno de sus integrantes requiere años invertidos en la vida académica, además de que se disponga de instalaciones de alto nivel, cuyos costos es de millones de dólares, y lo que se puede pensar como creación de conocimiento en la organización como producto de la creatividad o ingenio de un empleado. Entonces cabría preguntarse qué entiende dicha postura por conocimiento, lo más seguro es que se reduzca a una técnica que en algún sentido mejore el proceso productivo.

No sólo parte del supuesto¹⁶ de que vivimos en una sociedad del conocimiento, sino que estamos ante una nueva emergencia histórica, lo cual le permite presumir el advenimiento de una nueva sociedad, ello lo pretende

¹⁶ Supuesto que tiene que ser discutido ampliamente, ello a la luz de otras sociedades que han apostado al desarrollo del conocimiento para incorporar las innovaciones a sus procesos productivos.

demostrar Taichi Sakaiya (1995: 29): “Me encuentro entre quienes creen que está por nacer una sociedad auténticamente nueva. Bajo la guía de la historia, procuraré describir la estructura, los paradigmas y las normas de la sociedad que sucederá a la sociedad industrial”.

Planteado el tema globalmente cabría preguntarse en qué medida es posible superar la sociedad industrial, ello más allá de la expulsión, exportación, invasión y despojo que hacen los países del primer mundo al tercer mundo al trasladar sus fábricas contaminantes, que buscan recursos naturales, mano de obra barata, infraestructura gratuita, la evasión fiscal y la violación a las leyes, todo lo anterior se podría denominar ventaja estratégica y ventaja competitiva. Es pertinente detenerse a pensar cuáles son esos paradigmas, estructuras y normas de la sociedad que está a punto de parir según Taichi Sakaiya y si realmente estamos ante esa posibilidad o sólo estamos ante el canto de las sirenas que repite *ad infinitum* la ideología neoliberal.

Ahora bien, este autor propone una teoría del valor, del precio y del conocimiento que denomina teoría del valor-conocimiento,¹⁷ que supone que los consumidores contemporáneos aceptan pagar los precios que genera en las mercancías que tienen ese valor-conocimiento:

“En síntesis, el valor-conocimiento es como una estrella fugaz que resplandece intensamente mientras atraviesa el ‘campo’ o atmósfera de circunstancias sociales y subjetividades que le permiten su incandescencia. No tiene una relación absoluta ni necesaria con el costo de su creación porque nace de un conjunto de variables muy fluctuantes.” (Sakaiya, 1995: 242)

¹⁷ “Ello significa que no se puede elaborar una teoría para explicar los precios del valor-conocimiento a partir de la experiencia industrial; la atracción que ejerce ese tipo de valor y las motivaciones que llevan a los consumidores a pagar sin pestañear el precio correspondiente derivan de principios que por naturaleza se oponen al espíritu racionalista de la sociedad industrial” (Sakaiya, 1995: 240).

Situación que determina a la llamada sociedad del conocimiento como altamente variable e inestable,¹⁸ pero no sólo ello, pues lleva al desenfreno de la gestión del conocimiento ante la posibilidad de perder la ventaja que produce el valor-conocimiento: “Por tanto, el cambio acelerado es una condición generalizada en la sociedad del conocimiento, y la sociedad misma es más dinámica que la sociedad industrial.” (Sakaiya, 1995: 245).

Se puede afirmar que gran parte de su reflexión a propósito de la relevancia del valor-conocimiento se fundamenta en lo que el autor denomina costo de toma de decisiones,¹⁹ que no se puede dejar de plantear como un aspecto más de la fetichización, pero veamos como lo plantea el japonés:

“[...] así que la importancia del costo de las decisiones ha aumentado. En consecuencia, cuando hablamos de abandonar una forma de consumo para optar por otra...decimos...que también intervienen factores tales como las limitaciones que imponen el tiempo disponible para el consumo o la valoración social de dicha forma de conducta de consumo. Podríamos ir más lejos y decir que para muchos consumidores el tiempo y la reputación han cobrado más importancia que el dinero.” (Sakaiya, 1995: 246)

Argumentación que resulta sorprendente en sus dos niveles de cinismo: el primero apela a la falta de tiempo a la que se enfrenta el sujeto que quiere consumir, o sea que no se consume más y se elige una forma de consumo porque no hay más tiempo disponible, se está ante la gran contemplación del mundo, no hay necesidades más que la que el capitalismo requiere, que en este nivel el sujeto consume desenfrenadamente.²⁰ Pero más allá de ello plantea otro nivel del cinismo: la reputación que da el consumir cierto tipo de producto o servicio, pareciera

¹⁸ “La naturaleza transitoria del valor-conocimiento y del proceso que lo genera toma los medios de producción muy vulnerables a la inestabilidad” (Sakaiya, 1995: 245).

¹⁹ “El consumidor, al escoger una forma de consumo, está renunciando a otra forma. Esta decisión siempre va acompañada por un costo psicológico” (Sakaiya, 1995: 246).

²⁰ Podría pensarse en el sujeto narcisista y hedonista que plantea Gilles Lipovetsky en *La era del vacío*.

entonces que la llamada sociedad del conocimiento y el conocimiento tendrían que estar al servicio, uso y preocupación de producir la apariencia de reputación que reclama el cliente a partir de su capacidad expresada en el costo de decisiones.²¹

Entonces lo que entiende por conocimiento este autor japonés está necesariamente ligado al proceso productivo o a ofrecer servicios, para pre-disponer al sujeto al consumo sin importar qué se ofrece ni cuál es la realidad de la sociedad.²²

Todo el conocimiento está para producir mercancías y para ampliar las ganancias del capital: “En una sociedad del conocimiento, el precio de un producto y el volumen de ventas cambiarán sobremanera si los promotores pueden crear percepciones como ‘es fruto de una nueva tecnología’, ‘cumple funciones que no se hallan en otra parte, para satisfacer las necesidades de un profesional de gustos muy refinados’ o ‘este diseño representa el último grito de la moda’. En ocasiones la diferencia de precio representará varias veces la suma invertida. La diferencia radicaré en la percepción.” (Sakaiya, 1995: 248). Esto es una cuestión central para nuestro artículo, pues el conocimiento ya no estaría para descubrir, explicar y comprender la realidad, sino para causar apariencias, satisfacer gustos refinados, responder y crear moda e indudablemente cambiar la percepción. Cabe preguntarse ¿de qué conocimiento hablamos?²³

Ahora bien este autor plantea de manera extraña que hay una diferencia radical entre lo que él denomina sociedad industrial y sociedad del conocimiento:

²¹ Por lo que concluye: “Quienes aspiren a incrementar sus ventas en la opulenta y diversificada sociedad futura del conocimiento tendrán que prestar más atención a la reducción del costo de las decisiones que a la reducción del costo financiero a través de descuentos” (Sakaiya, 1995: 247).

²² Ello pensado desde los empleos formales, empleos informales, salario, capacidad de consumo, prestaciones sociales, nada de esto importa, lo único que hay que pensar es que innovaciones tecnológicas dispone el producto para que seduzca al cliente que consume por estatus.

²³ “Quizás en el futuro abunden los productos dotados con más valor-conocimiento del que requiere su función, en un alarde de poderío intelectual. Se producirán cámaras, relojes y ordenadores personales con funciones que el comprador rara vez usará” (Sakaiya, 1995: 249).

“Pero lo esencial es precisamente esta distinción entre una sociedad industrial donde el valor-conocimiento pertenece a unos pocos y una sociedad del conocimiento donde éste se convierte en propiedad del gran público.” (Sakaiya, 1995: 251). Éste es precisamente uno de los mitos centrales del discurso de la sociedad del conocimiento, donde se universaliza la posibilidad de aportar conocimiento significativo para la revolución de la producción, de las mercancías y de los servicios; además de que está disponible para el público. Cabe mencionar que no aclara qué entiende por público, pues puede referirse al cliente en vez de al público, porque en una sociedad que se apropia de manera privada el conocimiento a partir del *copyright* no se puede pensar que el público que no sea el cliente tenga acceso al conocimiento y las mercancías que se deriven de él.²⁴

También plantea una situación por demás extraña este autor, pues identifica o por lo menos menciona que la información puede adquirir forma de publicidad; es decir, la publicidad es información, lo cual es probable, pero no es la información que se trasmite en un campo epistémico o en una comunidad de investigación. Eso habría que valorarlo críticamente: “En una sociedad del conocimiento, en cambio, la principal función de la publicidad no consiste en expandir el volumen de ventas de los bienes tangibles sino en lograr que los integrantes de cierto ámbito social valoren más (tanto social como financieramente) un producto determinado.” (Sakaiya, 1995: 252). O sea que la información se constituye para la fetichización y no para la re-velación, iluminación o formulación de explicaciones a propósito de la realidad: “En síntesis, el valor-conocimiento es algo que se vierte en un ‘contenedor’, el cual puede consistir en un bien tangible o un servicio” (Sakaiya, 1995: 252).

²⁴ Cf, Hinkelammert, Franz et, Beck, Ulrich Durchrow, *La vida o el capital*.

Todo lo anterior es producto de una pésima comprensión de los procesos históricos, del debate epistemológico y de los autores que los explican, como se ve en la siguiente cita:

“En la producción de valor-conocimiento las instalaciones y el equipo material son menos importantes que el conocimiento, la experiencia y la sensibilidad de los creativos. Este es el rumbo que cobrará la producción de valor-conocimiento, y esta clase de producción está inseparablemente ligada a la mano de obra que la produce. En una sociedad del conocimiento, la tendencia hacia la separación entre capital y trabajo se invertirá, y ambos elementos tenderán a fusionarse.” (Sakaiya, 1995: 256-257)

Es evidente que este autor no conoce a Marx ni entiende en qué sentido se plantea la contradicción capital-trabajo, por lo que su postura que se fusionaran es meramente producto de su imaginación. Ahora bien plantea que el creativo es el dueño, que a la vez trabaja para sí mismo y tiene la capacidad de innovar tecnológicamente al aportar nuevo conocimiento, pero la pregunta es en qué conglomerados ocurre eso, más adelante agrega: “El conocimiento, la experiencia y la sensibilidad que constituyen los medios de producción por los cuales se crea valor-conocimiento sólo pueden manifestarse si el propietario de los medios de producción trabaja. Quienes crean valor-conocimiento son propietarios y trabajadores al mismo tiempo.” (Sakaiya, 1995: 257). Ante lo que el conocimiento es resignificado y reducido, en primer lugar, a crear apariencias que permitan que se manipule la opción de decisión, aumente el valor-conocimiento y, en segundo lugar, desaparezca la contradicción capital trabajo, pues el empresario será su propio trabajador.

Como se puede ver este autor está muy lejos de las distintas perspectivas positivistas o neopositivistas de la ciencia, además manifiesta la imposibilidad de hacer una revisión crítica de la producción de conocimiento en la organización, de

la organización del conocimiento y de la organización que conoce. Una postura crítica tendría que partir, entre otras, de la siguiente comprensión de la realidad:

“La construcción de los complejos militares-industriales y del sistema global, neoliberal es la síntesis del conocimiento y la práctica de la complejidad y de las contradicciones a que se enfrenta: a una y otra las usa y controla en y desde sus propias redes y organizaciones todo lo que puede. Fuera de ellas queda la inmensa mayoría de la humanidad y del mundo que como contexto y fuente de energía neoguentrónica del capitalismo dominante, sufre sus propias contradicciones y complejidades.” (González Casanova, 2005: 165-166)

Así se podría superar la falsa identidad que produce entre verdad-apariencia, conocimiento-utilidad, valor-manipulación, etcétera, el discurso de la sociedad del conocimiento, que lleva a la preservación del sistema y de las organizaciones.

La ideología neoliberal

El último apartado que se desarrollará en este breve artículo está relacionado con lo que el economista estadounidense Joseph Stiglitz denomina la necesidad de una nueva ciencia económica,²⁵ que tiene como antecedente clasificar y mostrar al pensamiento neoliberal como dogmático e ideológico. Resulta interesante que se plantee una discusión en estos sentidos, pues como se verá es el único autor de los tres revisados que se apega al discurso positivista de la ciencia y se podría decir

²⁵ No pretendemos decir que la economía en general sea una pseudociencia, ni ideología nada más, sabemos y aceptamos que hay discursos económicos que explican y muestran la realidad, como muestra podríamos mencionar el siguiente texto que además hace aparecer lo que está oculto: “Para la explicación científica dentro del programa de investigación de Marx [...] aquí se encuentra el secreto o el misterio de todo el capital, el capitalismo, la sociedad burguesa (y la Modernidad). La víctima sufre en su no-pago, todas las riquezas acumuladas por los beneficiarios del sistema de eticidad vigente [...] En el plust tiempo del plustrabajo el trabajador crea ‘de la nada’ del capital un ‘mas-valor’ cuya ‘fuente creadora’ no es el fundamento del capital (el valor del salario), sino propia creatividad de la subjetividad de la corporalidad de la persona del trabajador que objetivando su vida nunca más la recuperará. Esa ‘objetivación’ de vida de la víctima acumulada en el capital, y no recuperada como ‘subjetivación’ en el obrero, es el tema crítico ético de toda la obra de Marx” (Dusel, 1998: 324).

que sabe que el discurso económico tiene efectos sociales, institucionales y éticos, por lo que deja de percibir al discurso económico como una ciencia aislada; asimismo, sabe que hay que relacionarla con otros discursos y comprender los efectos de dominio, con mayor relevancia cuando se ha convertido en un discurso ideologizado que no explica, predice, ni formula leyes a propósito de la realidad social.

Cabe mencionar que se estudió el neoliberalismo en su vertiente alemana, por lo que es pertinente la siguiente cita:

“Comment se présente la programmation libérale ou, comme on dit, néolibérale a notre époque? Vous savez qu’on la repère sous deux formes principales, avec un point d’ancrage et un point historique différents, disons: l’ancrage allemand que s’accroche a la République de Weimar, a la crise de 29, au développement du nazisme, a la critique du nazisme et, enfin, a la reconstruction d’après-guerre. L’autre point d’ancrage, c’est l’ancrage américain, c’est-à-dire un néolibéralisme qui, lui, se réfère a la politique de New Deal.” (Foucault, 2004: 80)

Precisamente, como es sabido por todos, el neoliberalismo surge como una crítica al Estado, pero no nada más al Estado socialista sino al Estado capitalista; lo que no es muy estudiado en nuestros círculos académicos es la vertiente alemana y la crítica al nazismo. Crítica al Estado que tendrá efectos permanentes sobre la población, ello bajo la creencia en la libertad económica y la libertad de mercado:²⁶

“Disons encore ceci: en laissant faire les gens, l’institution néolibérale allemande les laisse dire, et elle les laisse faire en grande partie parce qu’elle veut les laisser dire et leur laisser dire quoi? Eh bien, leur laisser dire qu’on a raison de les laisser faire. C’est-à-dire que l’adhésion a ce système libéral produit comme surproduit, outre la légitimation juridique, le consensus, le consensus permanent, et c’est la croissance économique, c’est la production de bien-être par cette croissance que va, symétriquement a la généalogie institution économique- État,

²⁶ “Le problème du néolibéralisme, c’est, au contraire, de savoir comment on peut régler l’exercice global du pouvoir politique sur les principes d’une économie de marché. Il s’agit donc non pas de libérer une place vide, mais de rapporter, de référer, de projeter sur un art général de gouverner les principes formels d’une économie de marché” (Foucault, 2004: 137).

produire un circuit institution économique- adhésion globale de la population a son régime et a son système.” (Foucault, 2004: 80)

Precisamente nos encontramos ante la reorganización social, institucional, organizacional, histórica, ética que el neoliberalismo como arte de gobernar impuso a la sociedad de forma global: “Le néolibéralisme ne va donc pas se placer sous le signe du laissez-faire, mais, au contraire, sous le signe d’une vigilance, d’une activité, d’une intervention permanente.” (Foucault, 2004: 137)

Gobierno global que vigila e interviene ininterrumpidamente, que exige de forma contradictoria que no se vigile ni intervenga; esto con el fin de buscar la creación del libre mercado. Contradicciones que ya en 1979 indicaba el autor francés, las cuales se han convertido en un saber académico: “Las políticas neoliberales aumentan las transferencias de excedente de los pobres a los ricos, y así aumentan también las desigualdades y exclusiones en el mundo entero. Los complejos industriales militares imponen una política global neoliberal” (González Casanova, 2005: 145).

Con respecto al análisis de Joseph Stiglitz, es pertinente detenerse en la evaluación que hace del siglo XXI:²⁷ “Dicen que cuando uno ha tenido la experiencia de estar al borde de la muerte esto le hace revisar sus prioridades y valores. La economía global ha estado al borde de la muerte. La crisis ha puesto al descubierto no sólo errores en el modelo económico dominante sino también en nuestra sociedad.” (Stiglitz, 2010: 321)

Llaman la atención un par de conceptos que utiliza en dicha evaluación: errores y crisis, además de la concepción, pues no es cualquier crisis ni cualquier conjunto de errores, dado que se refiere al modelo económico y a la sociedad. Es precisamente a partir de lo anterior que se puede inscribir el análisis de este

²⁷ “En la crisis de 2008, la economía global- o al menos sus sofisticados mercados financieros- estuvo a punto de hundirse por completo. Estuvo en caída libre” (Stiglitz, 2010: 229).

economista en un horizonte pertinente para un trabajo en el seminario, pues se está discutiendo, por un lado, una concepción relativa a lo que es verdadero y falso; por otro, a lo que es necesario para construir o destruir una sociedad. Se está ante lo que Stiglitz considera necesario y posible, pero no por ello lo es: la reformulación del capitalismo;²⁸ incluso cabría preguntarse si es lo deseable y por lo que tendría que apostar el pensamiento crítico:

“Ahora tenemos la oportunidad de crear [...] un nuevo sistema económico que genere empleos significativos, trabajo decente para todos los que quieran, un sistema en el que la brecha entre los que tienen y los que no tienen se estreche en vez de agrandarse; y lo más importante de todo, la oportunidad de crear una nueva sociedad en la cual cada persona pueda realizar sus aspiraciones y desarrollar todo su potencial [...] en la cual hayamos conseguido una comunidad que trate nuestro planeta con el respeto que sin duda a largo plazo exigirá.” (Stiglitz, 2010: 343)

Pero más allá de lo anterior surge la necesidad por lo que este autor considera un individualismo feroz y el fundamentalismo del mercado, los que “han erosionado cualquier sentido de comunidad y han llevado a la explotación rampante de los individuos incautos y vulnerables y a una división social cada vez más acentuada.” (Stiglitz, 2010: 322)

Precisamente esta evaluación lo lleva a plantear una postura contra un dogma del libre mercado y del propio capitalismo: “Pero es obvio que perseguir el propio interés- la codicia- no condujo al bienestar de la sociedad.” (Stiglitz, 2010: 327). El fin de la propia sociedad es aumentar el bienestar de sus integrantes.²⁹

Ahora bien, de manera ingenua plantea que “a nivel mundial han cambiado las reglas del juego. El consenso de Washington y la ideología fundamentalista del

²⁸ “Actualmente el reto es crear un Nuevo Capitalismo. Hemos visto los fallos del viejo. Pero crear ese Nuevo Capitalismo requerirá confianza en Wall Street y el resto de la sociedad” (Stiglitz, 2010: 254).

²⁹ “El objetivo de la producción social es aumentar el bienestar de los miembros de la sociedad, como quiera que éste se defina.” (Stiglitz, 2010: 330)

mercado que lo sustentaban han muerto” (Stiglitz, 2010: 342), situación que más adelante acepta.³⁰ La cuestión central para este apartado se encuentra en el cuestionamiento que Stiglitz realiza a la economía como ciencia: “La ciencia económica había pasado —más de lo que los economistas quieren reconocer— de ser una disciplina científica a ser el principal hincha del capitalismo de libre mercado” (Stiglitz, 2010: 283).

Dicha apuesta o mutación en hincha del libre mercado aconteció en el olvido, podría agregar deliberado, de que el mercado no se autorregula.³¹ Ahora bien, el autor da un salto conceptual clave en su análisis del pensamiento económico neoclásico:³² “Esta ideología favorable al mercado no correspondía ni a la realidad ni a los modernos avances en la teoría económica, que también habían mostrado que ni siquiera cuando la economía se acercaba al pleno empleo y los mercados eran competitivos se asignaban de manera eficiente los recursos.” (Stiglitz, 2010: 285)

Entonces la ciencia se convierte en ideología, pero ¿qué es lo que ocasiona dicha transformación?, ¿por qué el premio Nobel realiza esa afirmación? La respuesta se encuentra de forma incipiente, pero categórica, en el mismo texto: la no correspondencia con la realidad en la asignación de recursos. Aunque Stiglitz parta de una pre-concepción de ciencia positivista y neopositivista en donde se plantea la definición de verdad como correspondencia entre teoría y realidad, se puede afirmar que su crítica a la ideología de libre mercado es relevante para las ciencias sociales en general. Entonces se puede decir que toda no coincidencia

³⁰ “Pero la esperanza de introducir reformas en la gestión de la globalización aún parece un horizonte muy lejano” (Stiglitz, 2010: 343).

³¹ “Sorprendentemente, en los años ochenta la opinión de que el mercado se autorregulaba y era eficiente volvió a predominar, no sólo en los círculos políticos conservadores, sino también entre los economistas de las universidades estadounidenses.” (Stiglitz, 2010: 285)

³² “Al modelo de los mercados perfectos se le llama a veces modelo neoclásico.” (Stiglitz, 2010: 290)

entre teoría y realidad se le formula como ideología, por lo menos en el texto de este autor.

Pero no acaba ahí el argumento de por qué es una ideología el modelo neoclásico; es pertinente mencionar el siguiente planteamiento: “Se supone que la economía es una ciencia predictiva, aunque muchas de las predicciones más importantes de la economía neoclásica puedan ser fácilmente refutadas. La más obvia es la de que no hay desempleo.” (Stiglitz, 2010: 290). Con esto se pone a discusión otro de los criterios de cientificidad de las ciencias fácticas: la predicción, más que discutir si es o no un criterio de cientificidad queda planteado que en caso de serlo la economía tampoco cumple con él, por lo cual no se le puede considerar ciencia. Ahora bien, lo más grave es que una vez que se acepta como verdadera esta ideología inmediatamente cumple efectos institucionales, pues crea realidad, la cual consiste primeramente en la pre-disposición de las élites gobernantes a no intervenir en la economía: “En el modelo neoclásico, cualquier desviación del equilibrio es poco duradera, tan poco duradera que no vale la pena que el gobierno emplee recursos para corregirla” (Stiglitz, 2010: 290). Es decir, se pasa del discurso y sus prácticas ideológicas, hegemónicas, a las prácticas institucionales, fundamentadas en ideologías que sustentan hegemonías: “Este enfoque tuvo importantes consecuencias políticas pues decretó que el papel del gobierno debía ser mínimo.” (Stiglitz, 2010: 303)

Otra función de la ciencia es la explicación y precisamente Stiglitz indica que un fallo más en la teoría neoclásica consiste en la imposibilidad que tiene de exponer una explicación con respecto a la asignación de los recursos:

“Un [...] punto [...] de la economía neoclásica, que con la nueva crisis ha quedado invalidado, es la teoría con la cual explica qué es lo que determina los ingresos y la desigualdad. ¿Cómo explicamos los salarios relativos de los trabajadores cualificados y no cualificados o lo que cobran los ejecutivos? La teoría neoclásica ofrecía una justificación de la desigualdad diciendo que cada trabajador cobra

según su contribución marginal a la sociedad. Los recursos son escasos, y los recursos escasos necesitan tener un precio alto para garantizar que se emplean bien.” (Stiglitz, 2010: 291)

Precisamente al desarrollar el ejemplo de los altos ejecutivos que llevaron a la crisis del 2008, que se extiende hasta nuestro presente, cabe preguntarse por qué ellos cobran cientos de veces más que un simple obrero y por qué se asignan altos bonos si su contribución a las empresas y a la sociedad ha sido y es completamente negativo. Es decir que la explicación que ofrecen para la asignación de recursos no es racional, ni aporta elementos significativos para tomarla como una verdad.

En general se puede afirmar que “Los ideólogos de la derecha y los economistas que les apoyaron [...] Decidieron seguir afirmando que Adam Smith y Friederich Hayek tenían la última palabra sobre la eficiencia del mercado, tal vez puestos al día por algún extravagante modelo matemático que corroboraba sus resultados, pero ignoraron las advertencias de los académicos sobre la necesidad de que el gobierno intervenga en la economía.” (Stiglitz, 2010: 319). Con esa afirmación el autor estadounidense plantea que el formular algo matemáticamente no implica que se acerque a la verdad ni que sea científico.

Como se puede comprender, Stiglitz realiza una crítica frontal a lo que él denomina ideología económica, que contrapone a la ciencia económica, pero más que indicar en qué consistiría esta última nos dice por qué es una ideología el neoliberalismo. Si recapitulamos tenemos los siguientes elementos: a) no correspondencia entre lo planteado y la realidad, b) la no explicación de lo que acontece, c) la no predicción y d) la formulación matemática que no aporta ningún elemento de contenido de verdad a los modelos neoclásicos. La crítica realizada por este autor es relevante y pertinente para que los discursos económico-administrativos se reorienten a la búsqueda de la verdad y a la pretensión de

construir un mundo distinto. Repetimos ya, en 1979 Foucault indicaba algunos límites del neoliberalismo:

“Mais la science économique ne peut pas être la science du gouvernement et le gouvernement ne peut pas avoir pour principe, loi, règle de conduite ou rationalité interne, l'économie. L'économie est une science latérale par rapport à l'art de gouverner...il n'est pas possible que l'économie, ça soit la rationalité gouvernementale elle-même.” (Foucault, 2004: 290)

Conclusiones

Después de haber analizado los discursos económico-administrativos seleccionados, se puede plantear que el estatus de científicidad a la que apelan llega a ser sólo parte de lo que se denomina función verdad, pues sin ser ciencia ni ser verdadero su contenido hacen funcionar esos discursos como verdaderos y científicos.

Los tres discursos apelan a conceptos epistémicos como principios, leyes, universalidad, matematizar, conocimiento, información, predictibilidad, explicación, correspondencia entre teoría y realidad, verdad, entre otros, pero en todos los casos no resulta ser más que una quimera, pues no parten de una definición rigurosa de cada uno de esos conceptos. Como efecto de esa falta de rigor, tampoco se usan correctamente en sus discursos; de hecho llegan a plantearse como un antónimo de sus significados elaborados por filósofos y especialistas durante miles de años. El caso más ejemplar es cuando Sakaiya propone que el valor-conocimiento sirve para crear una ilusión en el consumidor.

Al parecer estamos ante una situación poco afortunada, producida por la hegemonía del capitalismo que a su vez es productora de hegemonía, en las autodenominadas ciencias sociales en general y en los discursos económico-administrativos funcionales, pues en plena modernidad, época que inventa las ciencias empírico-analíticas, no tenemos elementos suficientes para decir que la

enseñanza, producción y reproducción de dichos discursos respondan a la verdad y mucho menos con los criterios de cientificidad que los discursos positivistas y neopositivistas han elaborado.

Podría resultar extraño que dichos discursos no se hubieran preocupado por la verdad, ello si se analizaran de manera ingenua o despolitizada, pues se deben de comprender parte de una tecnología de poder y una estrategia discursiva que reclama la creación de sujetos productivos y funcionales al capital, ya sea que se inserten al proceso productivo, a la difusión del discurso, o acepten como verdad el dogma ideológico, o varias de las posibilidades anteriores.

Además en su función verdad dichos discursos han permitido que las organizaciones que los producen, reproducen y aplican expandan su dominio en el nivel global. En la medida que son discursos diferentes y formulados en distintos momentos su eficacia es diferente, pero en conjunto se siguen usando como parte de una estrategia en el conocimiento complejo:

“La autonomía de los subsistemas que el sistema impulsa es aquella que lo fortalece entre paradojas y contradicciones. Es una autonomía que sólo se mantiene y renueva si sirve a controlar la paradojas y contradicciones con las medidas que sean más efectivas según los sujetos cognitivos-activos del sistema dominante, que en el nivel mundial corresponden a los complejos militares-empresariales y sus asociados y subordinados políticos, sociales, económicos de los medios.” (González Casanova, 2005: 139)

Como es evidente cada uno de estos discursos tiene su grado de incidencia en la realidad, pero los tres resultan altamente funcionales para el capitalismo, paradójicamente todos ignoran dicha categoría; es decir, no ponen a discusión cuál es su verdadera función dentro de la sociedad que los produce, reproduce y hace circular. Nunca se plantean una explicación de la realidad ni de la totalidad, por lo que se olvidan deliberadamente de señalar los procesos de explotación, despojo y

destrucción a los que sirven, todo ello en perjuicio de la naturaleza, de sus ecosistemas y del sujeto vivo.

Los discursos económico-administrativos se ven convocados a que la racionalidad en su búsqueda de la verdad iluminen la posibilidad de la construcción de una realidad menos adversa para la humanidad, lo cual sólo puede ser posible si se supera la función verdad y se muestra los mecanismos y técnicas de dominación que el capitalismo actual implementa; además de vincularlos a los estudios de las organizaciones, lo cual sólo se puede realizar al subsumirlos al conocimiento complejo, mismo que no puede dejar de lado una comprensión política de la realidad y de la verdad.

“¿Cómo llegó Marx a construir ese marco conceptual categorial?[...] Mostramos cómo Marx fue de hecho desarrollando dicho marco conceptual por medio de categorías. Marx había definido claramente su tarea como ‘un desarrollar genéticamente las diferentes formas’, es decir, una ‘crítica general de todo el sistema de las categorías económicas’. Ese sistema categorial...es un marco desde el cual pueden realizarse investigaciones científicas concretas o tomarse decisiones políticas coyunturales.” (Dussel, 1990: 405)

Bibliografía

- Adorno, Theodor (1972). *La disputa del positivismo en la sociología alemana*, Madrid: Ediciones Grijalbo.
- Apel, Karl-Otto (1998). *Teoría de la verdad y ética del discurso*, Madrid: Paidós.
- Coriat, Benjamin (2003). *El cronómetro y el reloj*, México: Siglo XXI Editores.
- Bunge, Mario (2001). *La ciencia, su método y su filosofía*, México: Nueva Imagen.
- Dussel, Enrique (1990). *El último Marx (1863-1882) y la liberación latinoamericana*, México: Siglo XXI Editores.
- (1998). *Ética de la liberación. En la edad de la globalización y exclusión*, México: Trotta-UAM.
- (2001). *Hacia una filosofía política crítica*, España: Editorial Descleé de Brouwer.
- Foucault, Michel (1993). *Las palabras y las cosas*, México: Siglo XXI Editores.
- (1997). *Vigilar y castigar*, México: Siglo XXI Editores.
- (2004). *Naissance de la biopolitique*, Francia: Gallimard.
- González Casanova, Pablo (2005). *Las nuevas ciencias y las humanidades*, México: Anthropos-UNAM.
- Lipovetsky, Gilles (1998). *La era del vacío*, España: Anagrama.
- Miranda, José Porfirio (1989). *Hegel tenía razón*, México: UAM-Iztapalapa.
- (1991). *La revolución de la razón*, España: Ediciones Sígueme.
- (1996). *Racionalidad y democracia*, España: Ediciones Sígueme.
- Sakaiya, Taichi (1995). *Historia del futuro*, Chile: Andrés Bello.
- Stiglitz, Joseph (2010). *Caída libre*, México: Taurus.
- Taylor, F. *Principios de la administración científica*.
- Wallerstein, Immanuel (2007). *Abrir las ciencias sociales*, México: Siglo XXI-UNAM.

El olvido del fundamento y del fin en la ciencia La administración y las organizaciones

*Claudia Liliana Padrón Martínez**

Preguntarse por el fundamento y la finalidad de la administración como de las organizaciones pareciera un acto de ingenuidad o de osadía, ya que en este tiempo, por sentido común, se podría fácilmente responder que sin administración y sin organizaciones no tendríamos esta forma de civilización. Inmediatamente reconoceríamos el papel preponderante de la administración como una actividad humana sin la cual no se podría sostener ningún tipo de sociedad. Es ineludible administrar y conocer cómo administrar; de igual forma, no podríamos imaginarnos la estructura de nuestra sociedad sin el papel de las organizaciones; de ahí la necesidad de conocer cómo se conforman y cómo actúan para poder mejorar su funcionamiento.

Es evidente que el esquema civilizatorio de la modernidad capitalista se pudo consolidar de forma tan rápida y contundente por el empleo de los modelos y técnicas desarrollados por la administración moderna, los cuales han buscado permanente las formas de incrementar la productividad, disminuir los costos y aumentar las ganancias y, de igual manera, no se hubiera podido afianzar sin la estructura organizacional desarrollada en la sociedad moderna siempre en pro de la eficiencia y eficacia del crecimiento económico.

Entonces, ¿cuál sería el sentido de preguntarse por el fundamento y el fin de la administración y las organizaciones? Evidentemente, el sentido común, el

* Investigadora de la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.

pragmatismo y la pretensión de eficacia han aniquilado el sentido de esta pregunta por su nula practicidad y su inutilidad; ¿para qué nos sirve preguntarnos por el ser de la administración y las organizaciones o cuestionarse por el tipo de conocimiento de la administración o la teoría (estudios, análisis, sociología) de las organizaciones? Las inquietudes giran en torno a ellas; en su mayoría, son guiadas por el interés de lograr mayor eficiencia en las organizaciones y para mejorar los modelos o técnicas administrativas que permitan incrementar la productividad.

Al preguntarnos por los fundamentos buscamos ir más allá del mundo tal y como se nos presenta de forma inmediata, queremos averiguar ¿qué hay en la base?, ¿qué les da sentido? Intentamos comprender sus principios y fines. Tratamos de plantear interrogantes que demandan buscar más allá de la experiencia del sentido práctico de la administración y de las organizaciones.

Para tratar de explicar nuestra inquietud con mayor nitidez tomaremos el caso de la ciencia, ya que su condición actual es emblemática, pues todo parece indicar que en el horizonte de su actividad, como es el caso de la administración y las organizaciones, no se toma en cuenta su constitución ontológica, el fundamento y objetivo que dan sentido a su existencia. Actualmente, se puede apreciar con claridad que el fin que orienta el trabajo de la ciencia es el de apoyar la creación tecnológica, condición que se ha venido gestando desde el inicio del pensamiento moderno, particularmente con la propuesta de Francis Bacon en la que concibe al hombre como el dominador del universo y a la ciencia como su instrumento de poder; esta propuesta, con el paso del tiempo, se consolidó con mayor fuerza y, con ello, se ha incrementado, cada vez más, la confusión entre los fines de la ciencia y los de la tecnología.

Cuando se habla del avance de la ciencia es muy común que lo que se mencione sea directamente los logros de la tecnología, sin saber que precisamente

por atender y poner la mirada exclusivamente en las aportaciones tecnológicas, se pierde del horizonte del sentido legítimo de la ciencia.

No podemos negar que los logros alcanzados por la tecnología son maravillosos, sobre todo los que están a favor de la salud, la educación y del bienestar humano en general. Pero tienen otro sentido, y también, un fin distinto al de la ciencia. La tecnología nos ayuda a resolver problemas concretos y, por ello, es indispensable para la vida; hoy más que nunca requerimos de su intervención para movernos en el mundo y es, en este sentido, que se ha convertido en algo indispensable para los hombres, de ahí que el gran interés en ella está plenamente justificado. Sin embargo, su aportación se agota en la inmediatez de la utilidad práctica; esto es valioso, pero no trasciende el ámbito de la necesidad. El conocimiento tecnológico es un saber que tiene como fin el manejo y la utilidad de lo que se conoce. Por ello, no se libera de ser un conocimiento que se busca para dar respuesta a la necesidad.

En contraste, la ciencia es liberación de la necesidad. El ser humano al crear la ciencia se libera de actuar sólo por necesidad, el hombre es el único ser que puede trascender la necesidad porque es un ser libre¹. La ciencia en su sentido más genuino es, como el arte y la religiosidad, el máximo ejercicio de libertad.

La ciencia se crea como un acto libre del ser humano que, paralelamente, al ser realizado, promueve la libertad; por ello, la ciencia y la ética se encuentren estrechamente vinculadas; hablar de un auténtico interés por la investigación científica es hablar de un acto ético porque la ciencia es primordialmente vocación de libertad. "La ciencia es el compromiso vocacional, libremente elegido, de vivir diciendo como son las cosas en sí mismas. Esta fidelidad a las cosas tiene un sentido ético, porque, en rigor, más que una actitud frente a ellas, es una disposición de

¹ Recordemos que los conceptos de libertad y necesidad nos permiten comprender la constitución ontológica del ser humano.

buena fe ante los demás, respecto de ellas.” (Nicol, 1957: 160). El auténtico trabajo de la ciencia se vincula directamente con una forma de vida, con la vocación de la búsqueda desinteresada de la verdad², una forma libre de relación con lo otro y con los otros. Quizá esto pueda escucharse extraño o exagerado; no obstante, es lo que mejor puede definir el sentido de la ciencia.

La ciencia, al igual que la filosofía, es una obra de amor. Amor por el saber. Por amor le interesa conocer el ser de lo otro, no por la utilidad que le pueda brindar, sino para descubrir, por aprehender qué es lo que está ahí frente a nosotros. No obstante, ha ocurrido una progresiva sustitución en la ciencia de su propia finalidad teórica por la finalidad práctica que es propia de la tecnología. Nos hemos dejado impresionar, con mucha razón, por los logros de la tecnología, y por eso minimizamos el papel de la ciencia a los productos de la tecnología. De acuerdo con esa lógica que impera en nuestros días, la investigación científica no sería nada más que búsqueda y desarrollo de buscar y desarrollar conocimiento para aplicarlo. Lo que se observa es una progresiva sustitución en el conocimiento científico de su propia finalidad teórica por la finalidad práctica que es la propia del conocimiento tecnológico.

De forma similar, cuando se habla o se hace referencia a la labor que desarrolla la administración inmediatamente se piensa en las técnicas que se emplean para lograr los fines de eficiencia económica de las empresas, comúnmente se piensa que el trabajo administrativo es simplemente el empleo de instrumentos técnicos que ayudan a coordinar las actividades desarrolladas por las empresas, las empresas capitalistas y, con mayor precisión, las de las empresas transnacionales porque a pesar del auge de artículos sobre la importancia de las

² Como sostiene Eduardo Nicol “El concepto de verdad no es un concepto unívoco. Por consiguiente, es necesario tener en cuenta que hay distintas formas y niveles de verdad, para evitar la confusión metodológica que resultaría de atribuir indistintamente a un concepto neutro de verdad ciertas propiedades que no corresponde a todas sus formas posibles”. (Nicol, 1965: 40)

micro y pequeñas empresas se cree que los modelos más importantes de la administración no se puede aplicar a este tipo de empresa. Pareciera que la administración sólo se puede concretar en este tipo de organizaciones; asimismo, los ideales empresariales como los de productividad, competitividad, eficiencia, eficacia, se trasladan como ideales de la sociedad en su conjunto. También los modelos de organización empresarial se quieren transferir por su "eficiencia" a todas las organizaciones. Es evidente que el papel de la administración no se puede reducir al manejo de técnicas que se ponen en práctica en este tipo de empresas o a los modelos que se han creado en estos dos últimos siglos. Igualmente, no se puede centrar sólo en la parte funcional del fenómeno organizacional, pues las organizaciones son más, pues, actualmente, el funcionamiento de la sociedad depende de su comprensión. Por ello, no podemos quedarnos con esta imagen tan reducida de las organizaciones, es necesario volver a plantearnos el fundamento y sentido de la administración y de las organizaciones.

Asimismo, cuando se habla de la teoría, estudios análisis o sociología de las organizaciones más que vincularlas con la comprensión teórica del fenómeno organizacional se les ve como conocimientos desarrollados para dar solución a los problemas concretos y prácticos de las organizaciones que la administración no abarca, y de esta manera también se reduce o sólo se valora al quehacer teórico de estas disciplinas a las aportaciones que puedan realizar para beneficio práctico, pragmático de las organizaciones en sus diferentes formas. En otros términos, se valora los conocimientos desarrollados por estas disciplinas en la medida en que aporten modelos, técnicas o herramientas, en general, que ayuden a lograr la eficiencia de las organizaciones. Sin embargo, se administra y se estudia a las organizaciones sólo para hacerlas más productivas, eficientes y rentables dentro

del capitalismo moderno ¿esto es su fundamento y su sentido para las que han sido creadas?

Las urgencias del momento, que son muchas y todos las experimentamos de un modo u otro, nos obligan a olvidar lo que no aparece como necesidad inmediata. Como cuando las prisas de la mañana nos concentran excesivamente en los detalles cotidianos de no dejar la puerta mal cerrada, de no olvidar la llaves del auto, de librar el tránsito, etcétera. Por ese cuidado del momento puede perderse de vista el sentido de lo que vamos a hacer en el día y, por supuesto, el sentido de lo que queremos hacer en la vida. Por no olvidar unas cosas olvidamos otras.

Tomando las palabras de Josu Landa se puede afirmar que “el olvido es esa amnesia que anula la verdadera realidad”. ¿Quién puede asegurar que no somos víctimas e amnesia todos los días, y de muchos años, y tal vez una época entera? Quizá nos pasa algo parecido a cuando nos concentramos muy bien en los escalones de la escalera que subimos rápidamente para no caer, e ignoramos por completo el primer escalón, el básico, el que sostiene a todos los demás, y muy probablemente perdemos de vista el último, porque contamos con él, sin darle importancia. Todos los que subimos la escalera, ¿habremos olvidado de dónde venimos y hacia dónde íbamos? Si nos dejarnos engañar por lo que está frente a nuestras narices, se nos olvida el principio y el fin. Pero si se nos olvida el principio y el fin vamos a creer, sin que nadie nos convenza de lo contrario, que no tenemos más que escalones, sin principio ni fin. Sin base que sostenga la escalera, ni lugar al que la escalera nos permite llegar.

Si la verdadera realidad, por gracia del olvido, desgraciadamente desaparece, ¿qué nos queda? Lo que está ahí, lo que se nos presenta en la inmediatez, pero que no es tan importante. ¿Y lo importante?, ¿por qué importa lo importante? Si no olvidamos lo importante aparece, se nos hace presente. ¿Y cómo no olvidar? Mejor: ¿quién nos cura de los olvidos? La interrogación reflexiva, el

pensamiento crítico; buscando encontraremos lo importante y de esta forma nos deshacemos de los olvidos cuando pensamos en serio sobre lo que no es urgente, pero sí es importante.

El principio es lo primero, y desde el fin o la finalidad se ilumina el medio, lo intermedio, lo que media entre el comienzo y el final. Así lo expresa Eduardo Nicol: “Los principios son lo primordial porque son los fundamentales. A veces el fundamento se da por consabido y permanece oculto, como los cimientos de la arquitectura. Cuando no es así, cuando se duda de la firmeza, o validez, o necesidad del apoyo, la precedencia del asunto principal se convierte en urgencia: lo primario en jerarquía es entonces la más apremiante tarea.” Nosotros dudamos tanto de la “apremiante” tarea tecnológica de la ciencia como fin exclusivo de la productividad, como de la eficiencia que busca la administración y las organizaciones.

Vamos a suponer que no se ha dudado de la firmeza de lo principal, pero que no fijamos nuestra atención en ello ¿qué es lo que sucede? Que el fundamento continúa funcionando como tal, no porque no pensamos en el fundamento dejan de funcionar como fundamento. El piso nos sigue sosteniendo aunque nunca pensemos en él. No obstante, sino tomamos en cuenta lo que nos sostiene, podemos entender muy confusamente lo sostenido, creyendo que se sostiene por sí mismo o que no hay nada que lo sostenga.

Continuando con la propuesta de Nicol, podemos responder a las preguntas ¿en qué consiste la firmeza del conocimiento? ¿Cuál es su naturaleza, porque es tan firme el fundamento? La respuesta más simple y, también por ello, difícil de comprender es porque no depende de lo necesario, sino de la libertad. Lo que la reflexión y la investigación filosófica y científica encuentran en su quehacer es libertad porque está apoyada en ella desde el principio, tiende a ella y la mantiene en los encuentros.

Señalamos que la aportación de la tecnología se agota en lo inmediato, en lo útil y lo necesario. Como es bien sabido la tecnología siempre ha tenido injerencia directa en la organización y la producción industrial; de hecho el conocimiento tecnológico se desarrolló, principalmente, por una fuerte demanda promovida por la idea administrativa y de organización de la industria para resolver problemas prácticos propios de su actividad fabril y con una orientación eminentemente utilitaria que buscaba la eficacia y la rapidez en la elaboración de sus productos. Las técnicas productivas incorporaron conocimientos y métodos científicos en su diseño y desarrollo y, así se consolidaron las tecnologías industriales, las cuales, a su vez, han promovido la creación de nuevos conocimientos tecnológicos y, por ello, han tenido un crecimiento muy acelerado.

Sin embargo, por esta veloz evolución, la tecnología sobrepasó los límites que tuvo en el pasado, ahora no sólo interviene en el trabajo y la producción industrial, sino en casi todos los ámbitos de la vida, pues la técnica domina varias esferas de la actividad humana, en estos días se puede hablar de tecnología en las artes, en el deporte, en la medicina, en el ocio, en la pedagogía, etcétera; está presente en los distintos ámbitos de la vida, porque —tomando la idea de Eduardo Nicol— actualmente todas las actividades humanas están regidas por el mismo imperativo técnico de la eficacia y la racionalidad económica; la tecnología anula la diversidad de las formas de vida y las hace iguales bajo el “imperativo” de la utilidad y —lo que es más lamentable— a las personas se les valora por su productividad.

Éste es el verdadero problema: la tecnología ya no es sólo un medio que ayuda al bienestar del hombre, la tecnología posee un inmenso poder que el hombre ya no puede controlar; es un sistema de dominio muy poderoso que transforma de manera determinante la estructura social. La humanidad ha creado una fuerte dependencia con respecto a los instrumentos tecnológicos. Nuestra vida se desarrolla en una civilización sumamente tecnologizada sin comprender con clari-

dad cómo se estructura, qué es este fenómeno y a qué se debe su lógica de implacable crecimiento. Hay confusión desde el empleo de su significado, ya que se utiliza en distintos sentidos, con este término se puede referir a maquinaria, instrumentos, procedimientos, técnicas, sistemas, organizaciones, herramientas y, a su vez, para nombrar todo este complejo entramado.

Las ideas que dominan sobre la tecnología suelen ser confusas, convencionales y sustentadas por el mito del progreso material. La variedad de los productos de la tecnología sirve para realzar la idea del hombre sólo como productor de los medios de vida y con ello se cree que el progreso de la humanidad está exclusivamente en la evolución tecnológica. Se piensa que la innovación técnica produce siempre una mejoría en el trabajo, que los progresos técnicos traen beneficios sociales, culturales; que contribuye al desarrollo de la civilización, que genera riqueza, pues con su empleo se incrementa la tasa de producción social. El progreso tecnológico se considera como un bien en sí mismo y un valor determinante en el desarrollo de la cultura; de igual forma se tiene la idea de que la ciencia se realiza exclusivamente para la producción de nuevas tecnologías. La confusión entre ciencia y tecnología está muy generalizada y, en gran medida, ha ocasionado que el horizonte del desarrollo humano se haya oscurecido.

Esta idea se puede aclarar de forma muy sintética con palabras de Eduardo Nicol: "Muchas veces el hombre se ha perdido a sí mismo por ganar el mundo. Pero esta era su aventura y su desventura. Pero ahora está perdiendo el mundo por ganar utilidades. Sólo que esa ganancia del mundo que le deparaba la ciencia era salvadora de su mismidad, era la ganancia desinteresada de conocer su lugar propio en el mundo; mientras que la ganancia de utilidades es una desventura porque ya no es la aventura de algunos, sino la necesidad para todos."(Nicol, 1997a:224).

Esto mismo ocurre cuando la finalidad de administración se orienta, se reduce sólo a la búsqueda de técnicas y modelos que exclusivamente se compromete-

ten con maximizar la producción, las ganancias y las utilidades; además, minimiza la importancia de cualquier otro tipo de *praxis* humana que no sea el trabajo productivo dentro de una organización. Juan Manuel Silva Camarena en su texto “La administración: entre la profesionalización y la cientificidad” sostiene que “La administración es ante todo la administración de la *praxis* humana, donde hay una comunidad humana hay una colectividad de hombres que actúan. Ahora bien, las acciones requieren administración, desde las más sencillas hasta las más complejas. Entre los actos humanos, sin hay uno de importancia fundamental que llamamos trabajo. El acto laboral define al ser humano, pero no debemos confundir el trabajo con los modos múltiples y variados de ganarse el pan de cada día. El trabajo, nuestro quehacer está en estrecha relación con nuestro ser, con lo que somos y con nuestro modo de vida, de ahí la íntima relación entre las formas de vida y las distintas vocaciones humanas. Donde hay trabajadores, hay administración del trabajo sea cual fuere el grado de sofisticación.”(Silva, 2003:10). El trabajo no es solamente para poder subsistir, el trabajo es para desarrollar vocacionalmente nuestro ser, pero cuando el trabajo de los individuos se ve o se reduce a ser mera fuerza productiva, enajenante, como lo ha mirado la administración en estos dos últimos siglos, sin darle mayor importancia que la de ser una mercancía que se vende para sobrevivir, se pierde el sentido del trabajo, pues el hombre trabajando se construye a sí mismo.

La ciencia auténtica, retomando nuevamente las ideas Nicol, es vocación de saber, no es una voluntad de poder; *no es una respuesta a la necesidad*, sino una elevación de la vida al nivel de lo innecesario. El interés del quehacer científico es exclusivamente teórico; el del tecnológico es utilitario y busca la ganancia. El quehacer tecnológico busca dominar, representa conquista y dominio. Paradójicamente este dominio se ha revertido contra el propio hombre, la dimensión tecnológica del mundo está dominando y determinando la estructura de la vida. El precio de obte-

ner ventajas del poder tecnológico ha sido muy costoso, ya que hemos perdido libertad y nos sujetamos en mayor medida al oscuro destino del poder tecnológico que se está escapando del control del hombre.

Como poder la tecnología genera injusticia y uniforma la diversidad de las formas de vida, lo que ahora interesa del hombre es su función productiva dentro de las organizaciones. El predominio de las funciones de la vida mecanizada ha producido una deshumanización en la vida contemporánea. Las organizaciones como se conciben actualmente han sido el camino ideal para transformar al ser humano tanto en su constitución individual como en vinculación con los demás dentro de estas nuevas formas de comunidad. En sus actos el individuo manifiesta la forma en que se conforma su comunidad, él concreta los valores que su comunidad promueve porque el hombre es un ser comunitario. ¿Qué le sucede al hombre cuando la comunidad u organización con la que se vincula tiene como valores máximos el de competitividad y la ganancia?

Las “nuevas” organizaciones particularmente las industriales y/o empresariales, que están distribuidas por todo el mundo tienden a homogeneizar sus procesos administrativos y organizacionales, desde las propuestas de F. W. Taylor, H. Fayol y todas las que a partir de ahí se derivan, de una forma u otra, han estandarizando las formas de vincularse y de valorarse entre los individuos que las conforman. Han desarrollado el ideal de hombre que está siempre en función de los intereses de la organización. El hombre funcional de la organización.

Al respecto, nuestro filósofo guía en estas reflexiones, Eduardo Nicol afirma que: “El cauce radical de la historia es la transformación de los vínculos entre el individuo y su comunidad. Individualidad y comunidad son dos conceptos históricos: las realidades referidas por ellos no pueden definirse independientemente y de una vez por todas. Son por el contrario, términos que se definen el uno por el otro, y su relación mutua no es estática, sino dinámica. Es imposible decir lo que

sea el individuo sin tomar en cuenta su relación con una comunidad y con una determinada situación histórica.”(Nicol, 1997b:300).

En un sentido genuino, tanto la administración como las organizaciones tienen como finalidad desarrollar de forma armónica la vida del hombre en comunidad. Las organizaciones son comunidades creadas artificialmente³, no obstante cuando olvidan que su finalidad es el desarrollo armónico de las potencialidades del individuo, rompen o mejor dicho corrompen su sentido de ser. Tanto la ciencia, la administración y las organizaciones parecen haber perdido en el horizonte de su desarrollo cuál es su fundamento y su fin.

Nuestra condición histórica nos hace patente que los valores que guían la creación científica, la práctica administrativa y la constitución organizacional, la primera enfocada al desarrollo tecnológico, la segunda a la maximización de las utilidades y la tercera a la construcción de una sociedad orientada a la eficiencia racional, son valores que disminuyen ontológicamente al ser el hombre. Los individuos que se forjan dentro de estas comunidades u organizaciones modernas se encuentran por una parte mermados, disminuidos en ser y, por otra, desmedidos en sus fines pragmáticos y en sus deseos o intereses económico-materiales.

Es muy importante y urgente que reflexionemos que proyecto de vida que queremos construir, es necesario seguir interrogando sobre la forma de vida que estamos llevando, acerca de los valores que están dominando nuestro mundo. Es primordial distinguir los intereses de la ciencia y los de la tecnología; los fines de las organizaciones y el sentido de la comunidad y el de administrar para sólo obtener ganancias y el de administrar para coordinar las actividades de las comunidades, para que sus individuos puedan vivir de una forma más libre y armónica. Tenemos que tener claro todas las implicaciones y consecuencias que tiene un mundo

³ Cf. J. M. Silva Camarena, “Administración y naturaleza humana” (1996).

altamente tecnologizado y con un esquema económico tan injusto sustentado por los diferentes modelos administrativos empleados en las diferentes organizaciones empresariales. Es preciso ver más allá de las bondades y beneficios que la tecnología, la administración y las organizaciones que dominan nuestro mundo exhibe a primera vista.

Qué destino nos depara como humanidad si seguimos dando prioridad a desarrollar conocimientos que apoyen cada vez más la sistematización tecnológica del mundo, a buscar conocimientos administrativos que sólo buscan crear modelos y técnicas para apoyar la producción, el control de gestión, la cultura corporativa, la planeación estratégica, la cultura corporativa y, de igual forma, estudiar las organizaciones. Sólo nos quedaremos construyendo diferentes corrientes teóricas que buscan conocer el fenómeno organizacional para adaptar las organizaciones a esquemas más funcionales.

Consideramos que si la administración y la teoría (estudios, análisis, sociología) de las organizaciones⁴ pretenden constituirse o se han consolidado ya como ciencias deben tener clara conciencia del fundamento y sentido del quehacer científico y, asimismo, al construir conocimientos administrativos y organizacionales deben preguntarse por su fundamento constitutivo y por su auténtico sentido que tienen para la existencia del ser humano.

La ciencia responde primariamente a la necesidad vital de un saber verdadero. Y la verdad vale en sí misma; no como posesión, sino como búsqueda. Por su parte, la administración y las organizaciones *deben estar más comprometidas con la naturaleza humana que con los fines de la empresa y los negocios* y tener siempre presente que no hay trabajo humano sin la dimensión administrativa,⁵ y que por

⁴ Manteniendo la singularidad de cada disciplina.

⁵ Cf. Juan Manuel Silva Camarena, "Administración y naturaleza humana". En este texto, el autor además sostiene que "El hombre trabaja por razones primariamente ontológicas (relacionadas con

ello es vital el quehacer administrativo para el hombre; es importante traer a la memoria que también las organizaciones constituyen comunidades en las que el hombre se realiza como individuo y, por ello, es tan delicado su orden y estructura.

Finalmente, me gustaría hacer mía una pregunta de Eduardo Nicol “¿a qué se aplica realmente la ciencia? No se aplica a ningún fin especial de la vida, sino universalmente a la vida misma.” De igual forma, podríamos ampliar esta pregunta cuestionando a qué fines se aplica la administración? ¿con qué fines se construyen las organizaciones en tanto comunidades? Y la respuesta sería la misma. A la vida misma. Es preciso sacar del olvido la idea de que es una gran responsabilidad ética el cuidado de la vida.

Bibliografía

- Nicol, Eduardo (1997a). *El porvenir de la filosofía*, México: Fondo de Cultura Económica, 354 pp.
- (1994). *La reforma de la filosofía*, México: Fondo de Cultura Económica, 333 pp.
- (1997b). *La vocación humana*, México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 384 pp.
- (1965). *Los principios de la ciencia*, México: Fondo de Cultura Económica, 510 pp.
- (1957). *Metafísica de la expresión*, México, Fondo de Cultura Económica, 1957 pp.

su propio ser) y sólo derivada o secundariamente por necesidades económicas, sociales y psicológicas. La responsable coordinación de medios y fines del quehacer que puede llevar a cabo la administración impide que el trabajo sea sólo una respuesta arbitraria, aislada y egoísta en la que el sujeto mantiene la vista fija en su propio interés.”

Silva Camarena, Juan Manuel (2003). "La administración: entre la profesionalización y la científicidad", en *Contaduría y Administración*", No. 211.

————— (2006). "La administración y la naturaleza humana" en *Memoria del XI Congreso Internacional de Contaduría y Administración*", FCA, UNAM.

La previsión y construcción de futuro para la empresa competitiva

*Jaime Ramírez Faúndez**

*Esther Morales Franco***

Introducción

Toda reflexión acerca de la viabilidad de la planeación estratégica en las empresas competitivas debe ubicarse necesariamente al interior de un entorno caracterizado por rápidos y continuos cambios, donde la irregularidad y la extrema dinámica con que se presentan los eventos dificultan e incluso imposibilitarían cualquier intento de conocer, por adelantado, el porvenir.

De ser cierta esta afirmación se estaría cancelando toda posibilidad de construir —a través de la edificación de imágenes de futuros posibles— el devenir de las organizaciones con lo cual, en alguna medida, se abandona la pretensión de incidir de manera importante en su futuro.

Derivado de lo anterior, entre las respuestas que restarían a las organizaciones económicas en un ambiente turbulento, al parecer la más inmediata y adecuada sería incrementar notablemente sus capacidades de adaptarse, de manera reactiva, a los cambios de su entorno.

Ante este dilema que enfrentan las organizaciones surge un serio cuestionamiento a la conveniencia de continuar en la formulación e implementación de

* Profesor-investigador del Departamento de Administración, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.

** Profesora-investigadora del Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa.

ejercicios de planeación estratégica en ellas ya que, en estas condiciones de bruscos cambios y frente a la emergencia de inéditas complejidades e incertidumbres, muchos de estos ejercicios son abandonados en tanto se convertirían en una camisa de fuerza para los directivos de las empresas que deben tomar decisiones en tiempos perentorios al interior de entornos muy dinámicos, variados y variables.

Una respuesta adecuada a este dilema presente en la dirección de las empresas puede ser resumida en la frase “previsión *versus* adaptación”; empero, dicho dilema no tiene una salida única o no presupone necesariamente de elegir una de las dos alternativas estratégicas. También incluye la posibilidad de encontrar respuestas híbridas que al tiempo de revisar y modificar a profundidad las premisas del ejercicio de previsión estratégico contemplen el diseño de organizaciones flexibles capaces de adaptarse con prontitud y eficacia a los continuos cambios de su entorno.

Para explorar la viabilidad de construir una respuesta híbrida, estimamos necesario primero ensayar un conjunto de reflexiones que nos permitan caracterizar con mayor extensión y alcance el entorno en el cual compite la organización económica, interpretando y evaluando el sentido y alcance de las transformaciones que se despliegan a escala mundial y que están conformando el ambiente fluido de las organizaciones contemporáneas. En especial nos interesa conocer si estas radicales modificaciones estuviesen o no, limitando drásticamente las posibilidades del plan estratégico como un eficaz instrumento reductor de incertidumbre y complejidad; y, segundo, profundizar nuestra búsqueda en torno a un mejor conocimiento de la naturaleza y modalidades que adopta el ejercicio de previsión estratégico en general y, en particular, prestar especial atención a aquellas modalidades de estrategia capaces de dar cuenta y comprender las nuevas complejidades e incertidumbres que se vislumbran en este ambiente opaco y turbulento en que se desarrolla hoy la empresa competitiva.

Por estas razones, la reflexión teórica —en torno a la viabilidad de un ejercicio estratégico de previsión— debe ir más allá de la tarea de comprensión (siempre en mayor y mejor medida) de los dispositivos propios de este tipo de ejercicios. Además, se requiere indagar sobre la viabilidad de llevar a cabo un ejercicio de previsión en un entorno caótico plagado de irregularidades. Sólo así podríamos reconocer la utilidad que tendría para la empresa la capacidad de generar pronósticos de calidad, en tanto éstos pudiesen potenciar las probabilidades de una organización económica competitiva para acoplarse a su entorno y, así, asegurar su sobrevivencia.

Este trabajo se encuentra dividido en cuatro apartados. El primero procura interpretar el surgimiento de nuevas complejidades e incertidumbres ubicándolas como procesos emergentes propios de una época de transición; el segundo se refiere a la naturaleza y modalidades que adopta la complejidad en las organizaciones; el tercero se ocupa de las estrategias, dispositivos y prácticas utilizadas para la reducción de la complejidad y de la incertidumbre y; por último, describimos e interpretamos la reformulación del ejercicio de previsión estratégico tendiente a interpretar y enfrentar nuevas complejidades e incertidumbre. Finalizamos el trabajo con la presentación de una serie de ideas y consideraciones, a manera de conclusiones, que procuran sostener la idea de mantener el esfuerzo para conocer y construir (aunque sea en forma limitada) el futuro de las organizaciones a través de un plan estratégico a la vez que diseñar una empresa flexible capaz de responder con agilidad y oportunidad a los bruscos y continuos cambios del entorno.

La complejidad y la incertidumbre en una época de transición

Tenemos la certidumbre de encontrarnos en una época de transición. En ella, la turbulencia, la inestabilidad y precariedad no sólo es provocada por la superposi-

ción de paradigmas, sino que también es provocada por las modalidades y dinámicas que se observan en los procesos y tendencias sociales; esto se despliega a través de una dinámica vertiginosa y turbulenta. Desde su interior, los eventos emergen con una sorprendente irregularidad, configurando nuevas correlaciones de largo alcance, incluso posibilitando la existencia de estructuras que justamente persisten y se reproducen en la irregularidad en situaciones de no-equilibrio (Prigogini, 1997).

En este contexto de una época de transición se ubica la presente investigación sobre el ejercicio estratégico de previsión y, desde allí, procura comprender el incremento de la complejidad y la incertidumbre tomando en cuenta el inusitado incremento de la variedad y de la variabilidad de los productos, de los servicios, así como en los sistemas y procesos productivos de las empresas contemporáneas y, por supuesto, en todas las interacciones de la organización sometidas a un cambio “crítico”; esto es un cambio radical y permanente tanto en su medio ambiente interno como externo.

La causa eficiente de esta proliferación de la diversidad y de la variabilidad se encuentra ligada o sería una de las consecuencias que porta consigo esta extraordinaria dinámica, profundidad y extensión presente en las innovaciones, las cuales —aunque se originan en la esfera de la producción— no se recluyen en ella y rápidamente se propagan al conjunto de las otras actividades sociales.

De allí que, como raíz de estos fenómenos, se identifica la emergencia de un nuevo paradigma tecnocientífico que estaría alterando fundamentalmente las condiciones de transformación del mundo material posibilitando, según futurólogos, que gran parte de nuestra necesidades, de aquí a veinte años, podrían satisfacerse con materiales que todavía no son imaginados, descubiertos ni desarrollados.

Lo anterior no puede reducirse a un solo resultado que sería una profusión de nuevos medios para satisfacer nuevas necesidades. Además, destacan los efec-

tos que tiene y tendrá para la organización del proceso social de trabajo la intrusión de estas nuevas tecnologías. Éstas permiten modificar de manera sustancial las relaciones de los hombres con los procesos y sistemas de trabajo; pero la transformación más trascendente, sin duda, será la emergencia de nuevas modalidades de la interacción social.

Entonces, podemos afirmar que el estado de transición presente en los procesos sociales en la actualidad se genera a partir de la recreación incesante de las modalidades del quehacer productivo, mismas que potencian de manera extraordinaria la acción humana dirigida a la transformación del mundo material, incluso, posibilitan su recreación a escala molecular. No solamente ello incide en la conformación de una época de transición; además, es preciso considerar las nuevas formas que adopta la generación del valor donde la emergencia de la economía y la empresa conocimiento se constituyen en las evidencias más importantes de una nueva forma de utilización del conocimiento para la generación de valor. Vale subrayar que todos estos fenómenos se presentan en íntima relación y con un alto grado de interdependencia.

Por una parte, tenemos al conocimiento, transformado en un acervo de capital y como tal utilizado en el proceso productivo. Su incesante innovación permite alcanzar niveles de productividad extraordinarios, posibilitando la generación de excedentes nunca antes vistos en la historia de la humanidad. Por otra parte, el peculiar origen y las modalidades específicas de validación y uso del conocimiento en la esfera económica a la vez que propician las condiciones para un pleno desarrollo del conocimiento y de las capacidades humanas (en el momento en que son aplicadas creativamente en el proceso de reproducción material de la sociedad), también determinan que estas mismas capacidades sean coartadas, limitadas.

En efecto, en la medida que el conocimiento es generado como una forma de capital, éste debe ser susceptible de ser apropiado de manera exclusiva. De aquí la

necesidad de expropiar la criatura (apenas nace la innovación) de sus creadores. Se establecen derechos mediante una patente comercial al tiempo que se encarnan en sistemas, procesos y productos, así como a través de manuales, reglas y procedimientos. De esta manera, la innovación logra ser incorporada al proceso de trabajo y se constituye en un acervo más de la empresa. Ahora bien, el nuevo “conocimiento-innovación” circula al interior de la esfera productiva como una mercancía, que tiene un valor comercial y un valor de uso. El primer valor se asegura no sólo por la pertinencia del nuevo conocimiento, sino por la novedad que introduce y, por supuesto, también porque ha sido reservado su uso exclusivo. La segunda forma de valor reside en su capacidad de integrar valor a los procesos, sistemas y productos de la organización económica; en otras palabras porque es “valor-conocimiento”. Pero ¿de qué estamos hablando cuando utilizamos este último concepto?, aún no logramos explicar el concepto “valor-conocimiento”. Sabemos que siempre el conocimiento ha acompañado al trabajo, pero el despliegue de la ciencia así como la tecnificación de la práctica laboral es una novedad. Esto, aunque condición necesaria, todavía no nos puede explicar la emergencia de la economía valor-conocimiento. Por ello, debemos proseguir la tarea de identificar la novedad que nos porta a este tipo singular de economía. Una de las bases fundamentales de la economía capitalista es asegurar el intercambio de trabajo vivo (capital variable) por trabajo objetivado (capital fijo), intercambio a través del cual se constituye el proceso de generación de valor al interior de una precisa organización de la producción: la empresa capitalista, organización que norma e impone un uso predefinido del trabajo con lo cual se cumplen las condiciones que permiten la reproducción del capital. Desde estos supuestos y condiciones, y de acuerdo con la teoría valor-trabajo, el valor generado correspondería a la magnitud de tiempo inmediato de trabajo empleado como el factor decisivo en la producción de riqueza.

Traemos a consideración la noción de “trabajo general” como una categoría abstracta cuya existencia se justifica por la necesidad de homogenizar las distintas calidades de trabajo, calidades intrínsecamente ligadas a los saberes que la masa laboral introduce al proceso de trabajo. Esta categoría es imprescindible para el cálculo que registra el intercambio entre capital fijo y variable, así como da cuenta de la magnitud del resultado final del proceso. Empero, en la medida de la evolución y desarrollo de la industria, la creación de la riqueza efectiva se vuelve menos dependiente del tiempo de trabajo y de la cantidad de trabajo empleado, volviéndose más importante, incluso como decisivo, la efectividad que puedan desplegar los agentes puestos en movimiento durante un tiempo de trabajo que puede ser mucho menor. Dicha eficacia, no guarda relación alguna con el tiempo de trabajo inmediato que cuesta su producción (costo de la fuerza de trabajo), sino que depende más bien del estado general de la ciencia y del progreso de la tecnología o, mejor dicho, de cómo estos agentes apliquen esta ciencia a la producción (Rosdolki, 1986). “[...] el pilar fundamental de la producción y de la riqueza no es ni el trabajo inmediato ejecutado por el hombre ni el tiempo que éste trabaja, sino la apropiación de su propia fuerza productiva general, su comprensión de la naturaleza y su dominio de la misma gracias a su existencia como cuerpo social; en una palabra, el desarrollo del individuo social.” Esta cita, basada en el trabajo de Marx en los *Grundrisse*, a nuestro parecer podría explicar la emergencia de la sociedad y de la economía-conocimiento.

Desde este fundament, quizá, podríamos comprender las dimensiones y consecuencia de la colosal capacidad productiva que el hombre ha podido generar, expresada en un dato proporcionado por la Organización Mundial del Comercio. Para el año 2000, menos de cien empresas transnacionales, que empleaban menos de 18 millones de trabajadores eran capaces de generar más de un tercio del producto mundial. (www.etc.group.org).

El formidable acervo de conocimientos científicos y tecnológicos y la apropiación del mismo por una parte de los seres humanos, conjuntamente con el considerable acervo de capital permiten alcanzar niveles de productividad extraordinarios, capaces de generar excedentes nunca antes vistos en la historia de la humanidad. Hoy gracias a la aceleración del progreso tecnológico ya no es indispensable un aumento desmedido de la cantidad de trabajo para la creación de riqueza. Mejor aún, se puede crear más riqueza con menos trabajo.

Este proceso posibilitado por la emergencia de la economía-conocimiento se acelera y se mundializa. En cierto modo, hay un agotamiento del modelo lineal que hacía que, trabajando más, se enriqueciera más. Por lo tanto, el trabajo ya no tiene la función totalizadora que ejercía hasta ahora. De ahí el reconocimiento lento y gradual del hecho de que el trabajo ya no podría ser un fin en sí, capaz de asumir toda la identidad social del individuo.

Esta situación no sólo porta consigo efectos positivos como, por ejemplo, que se propician las condiciones materiales para el pleno desarrollo del conocimiento y de las capacidades humanas susceptibles de ser aplicadas creativamente en el proceso de trabajo y en la comprensión y regulación de la vida social. También estas condiciones posibilitan un creciente proceso de descalificación de la fuerza de trabajo al ser suplantados los conocimientos y habilidades humanas por sistemas de supervisión, control y ejecución, que relegan a los trabajadores a simples apéndices de complejos sistemas de supervisión y control que regulan sus actividades. Aunado a lo anterior es el hecho que desechan a enormes contingentes de la población mundial en tanto no son consumidores de productos altamente tecnificados (no tienen los ingresos suficientes) o son prescindibles como productores; en tanto no pueden, o no quieren, apropiarse del paradigma de eficiencia imperante en los países centrales. Cada vez más, y a mayor velocidad, una parte de la población mundial es marginada, constreñida a sobrevivir en economías de subsis-

tencia en extremo precarias, pues ellas también están sometidas a la competencia global.

En resumen, algunas de las consecuencias negativas derivadas de este colosal desarrollo científico-tecnológico pueden observarse en por lo menos tres tendencias íntimamente conectadas: el creciente proceso de descalificación de la fuerza de trabajo, la ruptura de las identidades laborales y la precarización del empleo. Esta peculiar conjunción e interrelación de fenómenos derivados de conjuntos en transición nos obliga a desarrollar investigaciones con un fuerte acento transdisciplinario en pos de la comprensión (más pertinente) y la manipulación (más eficaz) de nuevas complejidades e incertidumbres.

En síntesis, es difícil comprender la emergencia de una nueva clase de incertidumbre conjuntamente con el incremento de la complejidad sistémica —tanto en la empresa como en su medio ambiente— sin relacionar, ambos fenómenos, por una parte con el sentido y dinámica adquiridos en los procesos que posibilitan la generación de conocimientos e innovaciones y; por otra, con las nuevas configuraciones (tanto estructurales como funcionales) que se observan en el aparato tecnoeconómico.

Por otra parte, cabe señalar que esta modificación de la complejidad sistémica y de la naturaleza de la incertidumbre propias de etapas de transición influye, en forma decisiva, en las posibilidades de previsión y de verificación de los eventos de la organización, particularmente aquellos relacionados con las consideraciones estratégicas del proceso de toma de decisiones, mismas que no pueden dar cuenta cabal de las modalidades que adoptan las interrelaciones en condiciones de turbulencia.

En efecto, en condiciones "regulares" y "estables", el ejercicio estratégico se facilita a partir de un conocimiento de la realidad organizacional y su contexto explicado a partir de relaciones causales, a la vez que por procesos orientados por

una dimensión teleológica. Estos dos principios explicativos parecían suficientes para dar cuenta de las estructuras y procesos que se originan y se reproducen en sistemas cuya finalidad es la recuperación de las condiciones del equilibrio dinámico y con ello la generación de un orden que asegura la estabilidad y/o control del cambio. Sin embargo, la turbulencia, la proliferación de la variedad y la variabilidad nos obligan a emprender el conocimiento de lo complejo.

Complejidad organizacional

El análisis de estructuras complejas, durante mucho tiempo, parecía una tarea exclusiva de las ciencias de la naturaleza, especialmente la física (en la termodinámica) y en la biología en aquellos estudios que pretenden comprender y definir la organización viva. Aquí, en estos ámbitos disciplinarios es donde se plantea como problema la autoorganización y la complejidad (Morin, 1999:23).

Para la teoría de la organización el tema es introducido principalmente desde la cibernética y la teoría general de sistemas. En la primera disciplina, decisiva influencia adquiere la perspectiva mecanicista, la cual está presente en los trabajos de Wiener y Rosenblueth. Desde esta perspectiva, las máquinas son analizadas en función de sus caracteres organizacionales, destacando el concepto de homeostasis y el de mecanismos autoregulados.

A través de estos conceptos, esta forma de abordar la complejidad tuvo una influencia decisiva en la teoría de la organización. En ella primero se refleja que esta influencia fue “la revolución organizativa” de Boulding (1952). Igual importancia para las investigaciones sobre la organización tuvieron los trabajos generados desde la perspectiva de la teoría general de sistemas, en especial los trabajos de Bertalanffy y Beer (1975) quienes, a través de un modelo organicista, procuran la unificación en un mismo campo teórico a la teoría de sistemas con la cibernética.

Por último, es necesario destacar también la influencia ejercida por la obra de Ashby (1972), quien introduce el estudio de los sistemas complejos.

En la actualidad, la tendencia que prevalece en el estudio de la complejidad y de los sistemas complejos es transdisciplinaria; por ejemplo, se incorpora la interpretación de los fenómenos complejos generados desde la física, especialmente a partir de los últimos desarrollos ocurridos en la termodinámica y en el estudio de las partículas elementales. Aquí, destacan los trabajos de Nicolis y Prigogine (1997).

La parte medular de sus investigaciones se construye a partir de la percepción de una época de transición. La característica principal sería el fenómeno de la bifurcación, a partir del cual se identifican y se procuran explicar las inestabilidades y turbulencias que generarían correlaciones de largo alcance y de nuevo tipo, desde las cuales estarían emergiendo un nuevo tipo de coherencia.

Desde esta perspectiva, la complejidad adquiere una connotación especial. Ya no puede ser comprendida simplemente como una distorsión derivada de los límites del conocimiento, o debido a la incapacidad de mantener bajo control todas las variables del problema, sino más bien como una nueva modalidad de existencia fenoménica de la materia, modalidad que cristaliza en las estructuras de no-equilibrio.

Para la construcción de su aproximación a la estructura de lo complejo, estos autores se apoyan en dos disciplinas: la física de los estados del no equilibrio y la teoría de los sistemas dinámicos. En la primera, destacan los alcances que posee el descubrimiento de nuevas propiedades fundamentales de la materia, que se encuentran muy alejadas de las condiciones de equilibrio. En la otra disciplina, focalizan su atención en el estudio del papel dominante de las inestabilidades, donde pequeñas variaciones de las condiciones iniciales pueden dar lugar a grandes efectos de reforzamiento.

Basándose en estas dos disciplinas distinguen dos formas de aproximarse a la complejidad. Aquella que indaga sobre los sistemas complejos y otra que elige, en cambio, el comportamiento complejo. Abandonan rápidamente la primera aproximación, pues según el propósito y la perspectiva del análisis un sistema puede ser considerado simple o complejo debido a que no existe ninguna forma precisa de definición. El ejemplo utilizado es un centímetro cúbico de agua que se somete al congelamiento, transformándose esta misma agua, en un copo de nieve. El copo representaría un sistema complejo, el agua, un sistema simple. Por esta razón, se concentran en el análisis del comportamiento complejo a través del cual se espera descubrir algunas características de distintas clases de sistema posibilitando, de esta manera, una cabal comprensión de la complejidad (Prigogine, 1997).

Lo anterior permite que estos mismos autores afirmen que: "El origen de la complejo, o mejor dicho del comportamiento complejo, radicaría en la autoorganización presente en los sistemas físico-químicos que da lugar a mecanismos de selección capaces de generar regularidades a gran escala y alcance" (Nicolis y Prigogini, 1997:208).

Este enfoque de la complejidad permite acuñar conceptos tales como estructuras de no equilibrio, estabilidad, bifurcación, ruptura de simetría y orden a gran escala, conformándose así el vocabulario a través del cual se aprehende lo complejo no sólo en el campo de la termodinámica, sino que también en el dominio de las ciencias sociales. Este logro es el que permite la comprensión de fenómenos y estructuras emergidas en la irregularidad a partir del papel que juegan las no linealidades y las fluctuaciones, problemas analizados específicamente por los sistemas dinámicos no lineales.

Esta forma de aproximarse a la complejidad, adicionalmente, permite comprender cómo sistemas mecánicos sencillos pueden presentar un comportamiento complejo. De igual modo, se puede advertir como, desde sistemas convencionales,

pueden emerger, desde determinadas condiciones, fenómenos de autoorganización de dimensiones macroscópicas en forma de estructuras espaciales o de ritmos temporales.

Otra aproximación importante para una mejor comprensión de lo complejo se sitúa en los trabajos de Maturana sobre todo en su obra capital *Biology of Cognition* (1965). El propósito principal de este estudio es explicar el conocimiento como una acción efectiva; es decir, efectividad operacional en el dominio de existencia del ser vivo en su medio ambiente. Esta acción sería posible a partir de la organización autónoma del ser vivo, resultado de una deriva filo y ontogenética en condiciones de un acoplamiento estructural.

Desde esta perspectiva la complejidad debe ser comprendida en el ámbito de la coordinación conductual en las interacciones recurrentes entre seres vivos y en la coordinación conductual recursiva sobre la coordinación conductual. En otras palabras, la complejidad emerge al interior de redes e interacciones moleculares que se producen a sí mismas y que al mismo tiempo son capaces de especificar sus propios límites: esto es el caso de los seres vivos. Entonces para la comprensión del fenómeno de la complejidad, ésta debe analizarse en el ámbito de la organización y emergencia de la vida posibilitada por procesos de autoproducción y autoorganización, que establecen y reconocen sus propios límites con su medio ambiente. Así es que se generan los fenómenos de autonomía y *autopoiesis*.

Un sistema es autónomo cuando es capaz de especificar su propia legalidad, aquello que le es propio. Para comprender el significado atribuido a la organización *autopoietica* es necesario previamente informarnos sobre la definición que se hace de la organización y de la estructura.

Para Maturana y Varela la organización serían las relaciones que deben darse entre los componentes de algo para que se le reconozca como miembro de una clase específica. Por estructura de algo, estos mismos autores entienden a la estruc-

tura como aquellos “componentes y relaciones que concretamente constituyen una unidad particular realizando su organización”. (Maturana y Varela, 1975:29).

Estas definiciones nos introducen en la comprensión de la *autopoiesis*. Dicha conceptualización surge ante la dificultad de reconocer a los sistemas vivos sin tener que hacer una referencia a los componen materiales que lo componen. La palabra proviene del griego y está referida a la autoproducción:

“Un sistema *autopoietico* es aquel que produce continuamente los componentes que lo especifican, los cuales, al mismo tiempo, hacen efectivo al sistema como una unidad concreta en el espacio y tiempo, que a su vez hace posible la red de producción de sus componentes” (Varela, 2000:54).

Esta perspectiva, posteriormente es adoptada por N. Luhmann (1978). El propósito de la misma consiste en la elaboración de una teoría con pretensiones de universalidad, aplicable para todo fenómeno social. Esta aproximación está basada en un diálogo con diferentes ámbitos disciplinarios, tales como la filosofía, la sociología, la lógica formal, el derecho, e incluso la biología y la física, lo que le permite incluir una serie de elementos acuñados para otros propósitos en otras dominios del saber, destacando aportes derivados desde la cibernética y la teoría de sistemas.

Luhmann asume la propuesta del funcionalismo de manera crítica, construyendo así su aporte que, el mismo autor, incluye dentro del funcional-estructuralismo.

Al interior de esta perspectiva, Luhmann introduce el tema de la complejidad, tema relevante para la teoría sociológica, pues le permite indagar también sobre la función que está presente en el momento mismo de la construcción de un sistema. En esta temática, el autor desde la cibernética deriva argumentos para explicar la emergencia del sistema, comprendida, como un típico proceso de reducción de complejidad.

Justamente, la posibilidad del sistema surge cuando este produce una complejidad que es menor a la de su entorno, estableciendo así límites que le permiten continuar la producción de sus componentes y mantener su relación diferenciada con los demás componentes que configuran su entorno. Desde esta constatación, (hecha presente con mucha claridad en la termodinámica y la biología), Luhmann establece que la extrema complejidad, hasta ahora presentada como un obstáculo casi insalvable para la comprensión cabal de la realidad, se convierte precisamente en la condición que hace posible y fructífero el acto del conocimiento.

Esta propuesta teórica ha sido dirigida hacia el ámbito de las organizaciones a partir del análisis específico del proceso de toma de decisiones donde, con mayor premura y frecuencia, se han generado investigaciones en torno a los mecanismos que posibilitan la reducción de la complejidad. Con estos propósitos Luhmann introduce los conceptos de sistemas autorreferenciales y autoorganizativos en gran medida derivados del concepto *autopiesis*, acuñado en la biología por Maturana.

Esta idea de la autoproducción le permite comprender a los sistemas sociales y psíquicos a partir de las capacidades que éstos poseen para generar sus propios elementos. Además, sobre esta idea funda su teoría de la comunicación, perspectiva teórica a través de la cual procura superar el agotamiento de la teoría de la acción con cuyo paradigma es imposible comprender fenómenos tales como la autonomización de los subsistemas, la globalización de los procesos sociales, la pérdida de prioridad de un subsistema por sobre los otros, y por sobre todo, el fenómeno de la exclusión.

Luhman propone en cambio a la comunicación como el vínculo primario, a partir del cual se debe iniciar el ejercicio de comprensión de la sociedad moderna, una sociedad funcionalmente diferenciada donde tiene lugar la comunicación que la reproduce.

En el estudio *Organización y decisión* (1978) Luhmann define a la organización como un sistema cuyos elementos componentes primarios son las decisiones. Para esto debe distinguir entre decisión y acción. La acción sería un suceso que puede ser imputado a un sistema. La decisión, por su parte, se configura en el preciso momento en que procede la elección entre alternativas, y, en esta medida, tematiza su propia contingencia.

El ejercicio de distinguir acciones de las decisiones se utiliza para resaltar que estas últimas son mucho más sensibles al contexto que las acciones y, por lo tanto, dotadas de menor estabilidad. Esta tendencia hacia la inestabilidad se acentúa en la medida en que varían las alternativas viables y visibles.

De esta manera es posible comprender a las organizaciones como un eslabonamiento de decisiones, que involucran y hacen emerger otras cadenas de decisiones, proceso generativo de un entorno donde se incrementa notablemente la complejidad, la que en principio se tiende a comprender y reducir a partir del carácter selectivo que le es propio al decidir. Para Luhmann, la complejidad se constituye como relación entre decisiones al interior de la organización: “se decide porque se decidió o porque se decidirá” (Luhmann, 1978:68).

Es interesante destacar que, al igual que en todos los casos de construcción sistémica, la complejidad, sin embargo, no se constituye como un obstáculo para el proceso de constitución del sistema, sino, por el contrario, ésta es la condición de su posibilidad. A partir de esta condición que interpreta a la complejidad como posibilidad de existencia de un sistema es que pueden adoptarse decisiones que implican la selección entre alternativas. Y justamente, por lo mismo, es que es posible considerar el crecimiento de una organización (o su mejoramiento) como un resultado posible del incremento de la complejidad, misma que asegura el aumento de la capacidad selectiva en la intrincada conexión de sus elementos.

Desde la perspectiva de la complejidad organizacional, propuesta por Luh-

mann, se pueden comprender cómo las modificaciones, que están ocurriendo en las organizaciones económicas competitivas (especialmente aquellas relacionadas con la descentralización, la autonomía y la autoorganización), incrementan notablemente la complejidad debido al incremento casi geométrico de la cadena de decisiones, fenómeno que exige a su vez la necesidad imprescindible de reducir dicha complejidad de tal manera aumentada. En la indagación de los mecanismos que posibilitan esta reducción se encuentra uno de los mayores aportes de Luhmann a la teoría organizacional.

La reducción de la incertidumbre y de la complejidad a través de la adaptación

En el ámbito de las organizaciones, la incesante recreación con que se recrean sus diseños estructurales y funcionales es lo primero que se observa. Aún más, al parecer la renovación, incluso radical, se torna condición para asegurar la sobrevivencia de la organización económica, convirtiéndose ésta en el laboratorio social por excelencia.

En la descripción y análisis de estas transformaciones, Boltansky y Chiapello (2002) observan una serie de atributos con los cuales procuran singular y especificar la naturaleza y sentido de estos cambios, en el contexto de un capitalismo en plena expansión y profunda reorganización. El propósito principal es la caracterización de la organización económica eficiente y aquí emergen insólitas cualidades.

En efecto, al igual que Coriat (2001) entre las cualidades atribuidas a la organización económica flexible y competitiva destacan la autonomía, la espontaneidad, la movilidad, la conectividad, la polivalencia, la convivencialidad, la empatía y la apertura a los otros, así como a las novedades, la disponibilidad, la creatividad, la intuición y la imaginación, la sensibilidad ante las diferencias, la capacidad

de escuchar y la aceptación de las experiencias múltiples, la búsqueda de contactos interpersonales, la preferencia por relaciones informales, etcétera.

Si revisamos esta larga lista de cualidades, gran parte de ellas, si no todas, anteriormente no eran bien vistas por aquel tipo de gestión empresarial que permitió el tránsito desde el taller a la fábrica, y desde allí a las líneas de montaje continuo. Por el contrario, cuando el problema central era asegurar un crecimiento continuo de la productividad y del producto mediante la coordinación de procesos productivos altamente estandarizados —diseñados para la producción en masa de bienes homogéneos— en este contexto y para estos propósitos los atributos demandados a la organización eran otros.

Aquí, el problema principal, ya lo advertían los fundadores de la administración científica del trabajo, era asegurar la disciplina y la expropiación de los saberes de los trabajadores, principal fuente de su autonomía en relación con los empleadores y sus supervisores (Gillespie, 1997).

No dejaban de tener razón todas las cualidades enlistadas anteriormente; de alguna manera, simbolizaban gran parte de las demandas de los movimientos sociales de finales de los años sesenta contra la sociedad industrial. Algunos autores como Marcuse (1964), Lefebvre (1973) y Gorz (1967) ubicaron, en el sistema productivo, el centro nodal de todo cambio social radical.

En la esfera productiva, espacio social privilegiado del capitalismo, es donde se implanta la subordinación de los trabajadores, presentada como consecuencia inevitable de la organización moderna de la producción. Aquí es donde se despliega esa tendencia que procura disociar la decisión de la ejecución, tornando al trabajador en un simple y dócil instrumento, despojado de cualquier poder sobre sus condiciones de trabajo y, por supuesto, de todas las demás conexiones sociales externas. Empero, también aquí, la acción colectiva encuentra su escenario privile-

giado donde se origina y despliega una de las formas más potentes de la lucha social antisistémica que tenía como objetivos:

- Adaptar y subordinar las exigencias del sistema productivo a las necesidades de los trabajadores.
- Debilitar y disminuir el poder de los supervisores y directivos en el diseño y control de las tareas y en el reparto de los excedentes económicos.

Sin embargo, estas cualidades humanas que sustentaron y dieron sentido a la lucha social antisistémica; ahora, para la organización competitiva, no representan una amenaza; por el contrario, adquieren un gran valor y, de manera deliberada, se pretenden introducir en el proceso incesante y vertiginoso de recreación organizacional. Empero dichas cualidades, anteriormente símbolos del contrapoder en la organización no pueden ser asumidas por la organización competitiva sin readecuaciones, sin mediaciones.

En primer lugar, deben ser despojadas de su contexto y sentido original. Para ser integradas en la incesante recreación de los dispositivos y prácticas de gestión, estas cualidades que potencian la autocomprensión y la autodeterminación son adscritas únicamente al individuo, y pueden o no estar presente en su interacción. Ya no pueden ser asignadas a un sujeto colectivo que las podría utilizar para potenciar su resistencia antisistémica contra la subordinación. Mucho menos, se presentan como precondition para la apropiación de conocimientos y despliegue del conjunto de las capacidades sociales para concebir e instaurar un nuevo y mejor sistema para la reproducción material de la sociedad.

De esta manera, estos atributos del “ser social” (Luckac, 1978), **anteriormente exclusivos de una acción antisistémica, se refuncionalizan, previo despojo de sus elementos de acción social colectiva y crítica, se tornan sustento, aún más, precondition que asegura la reproducción del sistema.**

Así, es que atributos de la acción social tales como la autoorganización; la cooperación y los sentimientos y relaciones de solidaridad son separados, de algún modo, de una visión o proyecto sistémico alternativo que tenga como propósito el despliegue pleno de las potencialidades y capacidades humanas negadas, o severamente limitadas, por un sistema que organiza la producción desde las necesidades del capital, de su reproducción. Son utilizadas para una profunda transformación de la división social del trabajo, (al menos en las ramas más dinámicas de la economía); división que no requiere de estrictas formas personalizadas de dominio, vigilancia y control. Ahora, el ritmo y sentido de un proceso de trabajo cibernéticamente se supervisa y auto-corrige. Para introducir a los individuos al interior de sistemas y procesos auto-controlados y autodirigidos, se estimulan, se potencian, se cultivan de manera deliberada las capacidades de autoorganización, de autonomía, de creatividad y autodisciplina.

Sólo, de esta manera, estos atributos del ser social reconstituidos, pueden constituirse en sustento que reafirma al propio sistema. En otras palabras, estos atributos se refuncionalizan para el establecimiento de forma más refinadas y eficaces de dominio social, y aunque originalmente imaginadas y diseñadas para ejercer el dominio sobre las tareas y roles en el proceso productivo posteriormente, son desplegadas a todo lo ancho de la sociedad.

Este es el contexto, de la construcción de un “nuevo ser social”, emergen tres competencias básicas: aprender a aprender; comunicarse con precisión, claridad y brevedad; e integrarse, de manera rápida, armoniosa y eficaz en equipos de trabajos. De estas competencias se derivan otros atributos que los individuos deben cultivar para ponerlos a disposición irrestricta y total de la organización, si pretenden ser incorporados al mercado laboral.

Entre ellos destacan los requerimientos por la polivalencia de sus conocimientos, capacidades y destrezas; por admitir y aceptar la precariedad (flexibili-

dad) en el empleo; así como la total disposición y aptitud para aprender y adaptarse a nuevas funciones y roles productivos. Por ello, el énfasis ya no se pone tanto en las profesiones, en los saberes adquiridos (el saber y el saber-hacer). Para afrontar la sociedad y la economía del conocimiento, la gestión empresarial privilegia el “saber estar”, ((Boltansky y Chiapello).

En esta búsqueda del “saber estar” se destacan otras cualidades de los individuos, anteriormente excluidas de la esfera del trabajo social, con mayor precisión de la tarea de la reproducción material de la sociedad y relegadas al campo de la reproducción espiritual de la sociedad, (especialmente a la esfera de la creación artística) y al mundo de las pasiones y afectos humanos. En estos mundos se descubren atributos y disposiciones humanas que no habían sido plenamente explotadas por el trabajo. Al menos, no habían sido concebidas, de manera programada, como dispositivos de gestión. Nos referimos a aquellas cualidades directamente relacionadas con nuestras emociones y sentimientos, con nuestros valores y disposiciones, que son redirigidas, focalizadas con el fin de potenciar al máximo la imaginación y capacidad creativa de los trabajadores, permitiendo de esta manera incrementar la obtención de beneficios.

En resumen, se están diseñando y construyendo nuevos dispositivos y prácticas de gestión a partir del abandono de aquella idea reduccionista que visualiza al trabajador como un mero apéndice o engranaje, en tanto dicha visión sólo permitiría un uso simple y parcial de la mercancía fuerza de trabajo. Las capacidades humanas pueden y deber dar mucho más al capital.

El ser humano no es sólo un instrumento al que se le disciplina mediante jerarquías rígidas de dominio, con el fin de asegurar el mayor rendimiento de sus capacidades motoras y de percepción. Estas cualidades ya no importan mucho. Una buena parte de estas funciones las realizan (más rápido, con mayor precisión y menor costo) los sistemas y los softwares que los dirigen y supervisan.

Resultan más interesantes otras formas de percepción y modalidades de interacción humanas que han sido relegadas a la esfera del sentido común, en tanto no se constriñen a la reducida dimensión del cálculo instrumental. La reproducción del “capital-conocimiento” reclama del individuo también un compromiso total, la entrega sin reservas de todas sus facetas. Para ello, se están recreando nuevos dispositivos y prácticas de gestión en donde el avance logrado por las ciencias cognitivas permite conocer con mayor profundidad las facultades de la memoria, del aprendizaje, la intuición, las emociones de las personas. Se pretende (y en buena medida se logra) una entrega y subordinación total. Nada queda oculto. Todo debe ser expuesto y dispuesto para ser utilizado sin medida en búsqueda del beneficio.

En síntesis, una buena parte de los nuevos dispositivos de gestión implican la instrumentalización de un continente de aptitudes y atributos humanos anteriormente reservados a esferas distintas a las del trabajo. En el no trabajo (ocio) dedicado al arte, en la vida afectiva, podía ser desplegada la libertad y, durante mucho tiempo pensamos que sólo allí se podría recrear la espiritualidad humana. Ahora bien, en el trabajo hemos visto cómo es que se posibilita y porqué se demandan estas nuevas cualidades. A continuación veremos donde se ubican para incrementar las capacidades adaptativas de una organización.

Anteriormente, hemos dedicado atención a los efectos que porta consigo el extraordinario desarrollo científico tecnológico. En esta parte, nos interesa destacar las consecuencias para la gestión de las organizaciones de dos ramas en particular: la informática y la telemática.

La creciente y al parecer incesante informatización que se observa en los procesos y sistemas tanto en la esfera productiva como en la de la circulación, entre otras cosas, permite disponer de dispositivos de control mucho más sensibles y eficaces, que permiten calcular el valor agregado que cada proyecto, e incluso que cada individuo aporta en la organización. Todo ello, sin incrementar los costos,

pues una parte importante de este cálculo y control del valor se realiza a distancia, en tiempo real. Así, al tiempo que disminuye drásticamente el número de supervisores perfecciona el cálculo. Sin ello, sería imposible la instauración de la empresa plana, esto es una organización en donde se han eliminado una gran parte de las jerarquías. La informática y la telemática permiten dirigir y controlar sistemas y procesos en escalas y dimensiones jamás antes imaginadas. El dominio se hace más discreto, casi invisible; difuso en equipos autodirigidos y autoorganizados.

Sin embargo, no se puede ocultar la realidad: estas tecnologías han permitido el reforzamiento de todas las modalidades de concentración y centralización del poder por parte de los más altos ejecutivos y propietarios de las empresas. Desde la casa matriz, siempre localizada en los países centrales, se dirige un proceso social de trabajo extremadamente complejo en su variedad y variabilidad, desarticulado espacial y funcionalmente por todos los rincones del planeta y que involucra enormes contingentes humanos. A pesar de ello, desde la cúspide es posible conocer el rendimiento exacto de cada factor y compararlo, a través de enormes bases de datos, con otras compañías o con otras épocas.

El reconocimiento del alcance y la profundidad de las transformaciones en la organización del trabajo y en el diseño organizacional a partir de la introducción de los dispositivos informáticos, de la telemática y la cibernética, sin embargo, no nos pueden dejar de señalar el hecho de que la heterogeneidad se mantiene. Quizá, porque los dispositivos y las prácticas del quehacer eficiente no evolucionan ni se propagan tan rápido y en la forma expedita como algunos suponen o; debido a que nunca se ha pretendido que estas transformaciones reduzcan o eliminen la desigualdad entre las empresas. Por el contrario, los efectos han sido muy desiguales, dependiendo de sus dimensiones y de sus sectores de actividad en que se ubican.

De este modo, es posible encontrarnos con pequeñas empresas (incluso pre-tayloristas), empresas de tamaño medio en donde la racionalización a la manera de Taylor aún es necesaria y posible; pero también, nos encontramos con las grandes empresas transnacionales en donde estos métodos de gestión han sido superados.

Lo anterior, nos puede explicar el enorme poder significativo de un solo vocablo: flexibilidad. A través de él se condensan gran parte de los resultados de las múltiples transformaciones que están ocurriendo en el seno de la empresa competitiva. En este caso, la flexibilidad significa poseer la habilidad de adaptar, de manera oportuna y eficiente, su aparato productivo a un entorno (interno/externo) donde prolifera la variedad y la variabilidad. Se trata de lograr un diseño de empresa capaz de encogerse cuando cae la demanda y las ganancias, (eso sí sin perder sus capacidades básicas de negocios), al tiempo que una empresa capaz de abarcar toda la gama y dimensión de negocios que le permitan incrementar los beneficios, aprovechando íntegramente las épocas de expansión.

Otro término siempre presente en la descripción de estos cambios organizacionales es el de la autonomía en el trabajo. Aunque de manera estricta no pueda ser considerado como sinónimo al vocablo anterior, está estrechamente ligado a una rápida adaptación. A través de la autonomía se pretende estimular la respuesta oportuna de los responsables directos de la producción a las circunstancias locales, sin esperar las órdenes de un aparato hipercentralizado con capacidades reactivas drásticamente disminuidas.

Pero, indudablemente el concepto principal es la flexibilidad. Esta se convierte en un relato que permite incorporar al proceso evolutivo (drásticamente acelerado) una visión objetivizante, atribuida a procesos endógenamente determinados. Las fronteras del saber al renovarse a un ritmo vertiginoso, (al tiempo que se extienden y profundizan en magnitudes difícilmente previsibles), posibilitarían la emergencia de dos fenómenos de singular importancia, cada uno de ellos, portado-

res de su propia respuesta. Por una parte, el surgimiento de “racimos” de innovaciones a través de los cuales se están modificando incesantemente las prácticas del “quehacer eficiente”, precipitando como respuesta la “economía conocimiento” y ésta, a su vez, posibilita la emergencia de la empresa “valor-conocimiento”.

Empero, al interior de esta descripción subyace una tautología (Noble, D.,1987). El vertiginoso desarrollo de las ciencias y de las tecnologías se postula como el resultado directo e inmediato de la dinámica del mismo conocimiento científico y tecnológico.

Se construye así una visión del cambio organizacional como un proceso desprovisto de actores y agentes sociales o por lo menos, en donde sus estrategias no son decisivas. Más bien el cambio se explica como un resultado, no previsto, a partir de una acumulación autoselectiva de ensayos adaptativos; en donde los individuos y grupos sociales moldean sus conductas en un mero reflejo colectivo de adaptación frente a una situación cuyas causas, son siempre exteriores o ajenas a su comprensión y control directo. Así, como resultado cumulativo se perfilan comportamientos y estructuras organizacionales ante las cuales se abren sólo dos opciones: transformarse o desaparecer.

Entonces los factores que determinan y desencadenan los procesos de transformación son situacionales. Desde la década de los setenta, han desfilado una serie de situaciones críticas. Recordamos la crisis petrolera del 73, la crisis del Estado del bienestar, la globalización y la consecuente apertura de mercado, la emergencia de los NICs, el vertiginoso desarrollo de nuevas tecnologías, los abruptos cambios en las prácticas de consumo y sus efectos diversificadores en la demanda, culminando con la aparición en el escenario global de dos nuevas potencias la China y de la India que saturan el mercado mundial.

Nuestra perspectiva de análisis, aunque reconoce la importancia de las crisis como recurso explicativo de las transformaciones que sufre la empresa, sin embar-

go, apuesta a la centralidad que adquiere para el sistema económico la fugacidad presente en la modalidad de generación de valor que otorga la ventaja competitiva. La propia rapidez que asume el ciclo de vida del producto es la causa principal y eficiente que estaría generando este exponencial incremento de la complejidad y de todo tipo de incertidumbres, a partir de lo cual podría comprenderse el reemplazo de sistemas productivos y de gestión que caracterizaron a la sociedad industrial.

Por otra parte, este discurso sobre la adaptación inexorable a las nuevas condiciones de la competencia no funciona bien sin un agregado: un diseño estructural y funcional específico, que nos sugiere que la mejor manera es adaptarse a través de la organización por proyectos, las redes y la conectividad.

En efecto, si buscamos en la bibliografía especializada en temas de organización y gestión empresarial, desde la década de 1990, emergen una serie de temas nuevos así como empiezan a consolidarse una forma radicalmente nueva de abordar los objetos teóricos, lo cual permite la configuración de un nuevo paradigma en las ciencias administrativas y en la teoría de la organización.

A partir del descubrimiento y despliegue de la tecnología de la información basada en el microprocesador, se va diluyendo la idea de una organización eficaz y eficiente basada en un diseño hipercentralizado y centralizador. En este contexto aparecen las redes.

Aunque este término ha estado siempre presente en el lenguaje moderno (redes telegráficas, de electricidad, de comunicación y transporte, de distribución de bienes y servicios, etc.) se incorpora en nuestra disciplina a partir del desarrollo de las redes informáticas, principalmente debido a la posibilidad de una desagregación espacial del trabajo manteniendo grados aceptables de colaboración y coordinación en tiempo real. Este hecho, propicia diversas interpretaciones. Por una parte se utiliza para identificar estructuras escasamente jerárquicas, flexibles y con

fronteras tenues o difusas, en donde la acción creativa, tanto individual como colectiva se propicia por los grado de libertad conseguidos por dichas estructura y ; por otra, no conduce a una visión que privilegia un modelo de relaciones causales que delimita de manera estricta las posibilidades de la interacción.

De aquí, se construye una visión reticular de la vida social, ahora comprendida como una multiplicación de encuentros y de conexiones temporales casuales, o por lo menos, en donde los fines humanos no tienen un rol decisivo. En este contexto se emprenden acciones todas con un inicio y un fin. Aunque son susceptibles de ser reactivadas, la continuidad no es una condición imprescindible. La interacción puede y debe reorientarse hacia grupos diversos cuya ubicación espacial ya no es tan importante.

El proyecto es la ocasión y el pretexto para la conexión. En él se unen temporalmente individuos muy dispares, durante un período relativamente corto de tiempo. En esta conexión se forjan vínculos fugaces que se desactivan temporalmente, aunque podrían permanecer a disposición para una reutilización de los mismos.

De esta manera el proyecto, en esencia, se constituye en una proliferación de conexiones activas que propician la emergencia de formas y la existencia de dispositivos y prácticas organizativas diseñadas para actuar en un ámbito temporal reducido. Su propósito es generar valor y su conectividad estará estimulada en tanto la extensión de la red disminuya la complejidad y la incertidumbre.

Este tipo de organización evoca una empresa cuya estructura se compone de una multitud de proyectos que integran a diversas personas, algunas de las cuales participan en varios de éstos. Estos proyectos se caracterizan por tener un principio y un final; los proyectos se suceden y se reemplazan, recomponiéndose, según prioridades y necesidades, al igual lo hacen los grupos de trabajo. Lo anterior permite a Charles Handy (1999) proponer el reemplazo de la noción tradicional de

empleo por el concepto de cartera de actividades que cada uno gestiona por cuenta propia.

Entonces, surge una nueva idea: la actividad está encaminada a generar proyectos o integrarse a proyectos iniciados por otros. Así la actividad laboral se manifiesta en la multiplicidad de proyectos de todo tipo que pueden ser llevados a cabo uno tras otro, (aunque nadie asegure la sucesión de proyectos). Lo que importa es desarrollar la actividad, nunca estar falto de proyecto. Siempre se debe tener alguna cosa a la vista, en preparación. Esta apertura y disponibilidad ante los otros y frente a la novedad, no es posible sin el potenciamiento de la conectividad.

De esta manera el proyecto conforma un mundo de redes. La característica reticular reside en su naturaleza transitoria, por la fugacidad del mismo. La conectividad posibilita la superación de lo transitorio a través de la sucesión de proyectos, al multiplicar las conexiones y provocar su proliferación. Por ello en un mundo de redes, los seres tienen como preocupación principal el deseo de conectarse con los otros, de entrar en relación, de establecer vínculos con el objetivo de no permanecer aislados. Para lograrlo, deben inspirar confianza y confiar, saber comunicarse, tener la disposición y la capacidad de adaptarse a los demás: sólo así podrá coordinarse en dispositivos y proyectos.

La sobrevivencia en un mundo de redes se asegura entonces, únicamente por las capacidades reactivas, por la movilidad física e intelectual, por la disposición al cambio y la capacidad de generar nuevos compromisos de modo que se multiplique la capacidad de respuesta a un mundo inestable e inesperado. (Crozier, M. 1994). Así la organización más que un ejercicio de previsión debe ser adaptable, flexible, susceptible de transitar desde una situación a otra muy diferente y de ajustarse a ella, ser polivalente, esto es capaz de cambiar de actividad según sea la naturaleza de la relación que establece con los otros o con los objetos. Preci-

samente esta adaptabilidad y esta polivalencia le permiten atender lo inesperado, y asegurar la capacidad de insertarse en nuevos proyectos.

Se construye otro vocablo: el proyecto. Sin embargo, es despojado de su naturaleza. No podemos olvidar que el proyecto es esencialmente un ejercicio de previsión, a través del cual se ausculta el futuro, y en función del pronóstico generado se precede y se preside la acción. En cambio en esta visión adaptativa compulsiva, la palabra proyecto únicamente designa un marco y un conjunto específico de operaciones cuyo propósito es manejar recursos para la realización de objetivos precisamente determinados espacial y temporalmente. La idea básica es resaltar la finitud de una cadena cerrada de eventos.

Empero, en el contexto de los flujos y redes globalizadores, el proyecto exige una proliferación de conexiones activas, capaces de generar fronteras fugaces, al interior de las cuales un número determinados de elementos (individuos y recursos) interactúa de manera recursiva y selectiva.

4. Estrategia para nuevas complejidades y nuevas incertidumbres

Emergen importantes novedades que se originan y despliegan tanto por el drástico incremento de los niveles de incertidumbre y complejidad; como por el resultado de las nuevas modalidades estratégicas con que los agentes procuran asegurar un quehacer eficiente.

Aunque es notable la diversidad de prácticas y dispositivos que adoptan las organizaciones para asegurar la sobrevivencia de la organización, una buena parte de estos esfuerzos pasan por una mejor comprensión de estos nuevos niveles y modalidades que adopta la complejidad y la incertidumbre.

Desde allí, se estaría emprendiendo la búsqueda de nuevos principios explicativos e instrumentos más eficaces que asuman y trabajen la “irregularidad”,

debido a que se presume que esta peculiar expresión de los fenómenos permanecerá en el tiempo, en tanto condición inherente a todo esfuerzo que procure satisfacer una demanda cada vez más heterogénea y diversificada al interior de los mercados globalizados. Por supuesto, todo ello en el peculiar contexto que configura la extraordinaria dinámica con que se generan las innovaciones, cada vez más fugaces, pero que, sin embargo, constituyen la fuente de valor a partir de la cual se obtiene y sostiene la ventaja competitiva en una economía-conocimiento.

En este punto destacamos una paradoja. Cuando más necesario e imperativo se torna la necesidad de conocer por adelantado el porvenir mediante pronósticos con grandes posibilidades de ocurrencia, menores capacidades tenemos para realizarlos. En la irregularidad, en la turbulencia y opacidad la planeación se hace extremadamente difícil, por ello, el ejercicio de previsión genera pronósticos con bajos niveles de acierto. Y, por el contrario, mientras menos se necesita conocer por adelantado lo venidero, pues de alguna manera se vislumbra, se hace presente para la mayor parte de los actores económicos, en esos momentos es cuando incrementamos de manera drástica el nivel de aciertos de los pronósticos.

En efecto, en condiciones “normales”, “regulares, basta el conocimiento y aprehensión práctica de los nexos causales y funcionales de dicha regularidad para, a través de una adecuada extrapolación temporal, y bajo el supuesto de la persistencia de la misma, construir un pronóstico de elevada calidad, Empero estamos en la etapa donde dicha forma de proyección se dificulta de manera extraordinaria.

Debido a estas mismas dificultades para realizar de manera eficaz el ejercicio de previsión basada en la simple extrapolación temporal de tendencias genéticamente construidas, diversos autores, entre los que destacan M.A. Allison (1998) y E. Olson (2001) proponen una solución al problema. Su aproximación la denominan la ciencia de los sistemas adaptativos complejos.

En ella se ofrece una forma distinta de aproximarse al análisis, misma que tendría la ventaja de propicia el cambio organizacional a la vez que otorgar un sentido a dicho cambio. La clave parece ser la elección adecuada del nivel de análisis.

Estos autores sostienen la necesidad de abandonar aquella forma de abordar la tarea iniciando con el nivel macroeconómico del sistema organizacional. Por el contrario, lo que se propone es iniciar desde el nivel de los micro procesos de la organización. Se afirma que para una mejor comprensión de la complejidad, en una buena parte de los cambios en las organizaciones, es necesario partir de aquellos procesos que se despliegan en el nivel micro. Es en este nivel donde se diseñan y conforman las relaciones, interacciones y reglas que moldean las conductas de los agentes y, por lo tanto, aquí es donde se originarían los nuevos patrones de comportamiento de una organización.

En la medida que se privilegia esta perspectiva de análisis, es que se estaría posibilitando la comprensión de los comportamientos complejos. El ejemplo más resaltante lo constituiría el acto creativo, entendido como uno de los comportamientos complejos por excelencia.

Es en este sentido es que se puede comprender cabalmente la poderosa metáfora de la orquesta de jazz que Olson introduce para su análisis de la complejidad organizacional. Mediante esta metáfora se visualizaría la compleja mezcla de interacciones que implica el acto creativo colectivo, a partir de la libre expresión de los músicos individuales, sus instrumentos y la audiencia. De esta manera se esclarece la manera en que la creatividad fluye en un ejercicio creativo, en donde la improvisación, basada en unas pocas pautas rítmicas y melódicas, genera un peculiar acto creativo colectivo. Cada individuo, desde su propia sensibilidad y habilidades musicales, pone en marcha una actividad colectiva organizada.

El inicio es deliberado. Se basa en reglas y comportamientos fijados de antemano. Sin embargo, con el fluir de las melodías se logra armonizar un flujo crea-

tivo que fluye con total espontaneidad, constituyendo una pieza musical nueva, como producto de un acto creativo distinto, diferente a las imágenes musicales logradas por cada uno de los integrantes.

Esta metáfora utilizada para la comprensión y diseño de los equipos auto-dirigidos y los procesos autoorganizados, que de alguna manera se han considerado como precondition para facilitar la emergencia de la creatividad de un grupo de trabajo, también podría ser utilizada para la formulación de un ejercicio de previsión en un ambiente turbulento.

El acto de previsión, desde esta perspectiva, se iniciaría a partir de unas pocas pautas, de escasos acotamientos. La idea central es propiciar una peculiar clase de interacción colectiva al interior de la organización que permita y potencie el libre fluir de percepciones, necesariamente diferenciadas, de los distintos miembros de la organización. De esta forma la imagen objetivo, se construye en un proceso creativo, como una creación colectiva a partir de imágenes diferentes, que van más allá de las imágenes logradas por cada uno de los individuos miembros de la organización. Así, en un acto creativo colectivo se comprende y reduce la naturaleza de la complejidad y de la incertidumbre. Sin embargo, otras propuestas se avanzan. Una parte de ellas, niega la posibilidad de conocer el futuro incluso no lo ve como una tarea importante para la organización económica que para ser competitiva debe ser extraordinariamente flexible.

A manera de conclusiones

Las dificultades que enfrenta la empresa para la comprensión y reducción de la complejidad y de la incertidumbre económica se constituyen en uno de los problemas más importantes a resolver, tanto en el nivel teórico en el estudios de las

organizaciones como en el conjunto de prescripciones que constituyen las “mejores prácticas” de gestión empresariales. Entre los dispositivos, prácticas y estrategias que se están utilizando para enfrentar la emergencia de nuevas complejidades y nuevas clases de incertidumbre económica destacan aquellas que privilegian el incremento de las capacidades adaptativas de las empresas a fin de acoplarse con mayor oportunidad y eficacia a los turbulentos y continuos cambios de su ambiente. Lo anterior se logra no sólo con un rediseño estructural de la organización (la organización plana y flexible) sino que también mediante la reformulación de las modalidades de interacción social que incluso pretenden la reconstitución del ser social a fin de expandir las capacidades creativas y de innovación de los actores individuales al tiempo que renovar radicalmente las prácticas colectivas en búsqueda de nuevas formas que aseguren una cooperación más efectiva y legitimen a las organizaciones como el laboratorio social por excelencia, estableciéndolo como el espacio social privilegiado desde donde surgen y se reconstruyen incesantemente nuevos dispositivos y prácticas sociales, mismas que se propagan, casi sin mediaciones, y con extraordinaria velocidad al resto de las instituciones de la sociedad moderna.

Sin embargo, difícilmente podríamos suscribir la posición que pretende suplantarse todo ejercicio de previsión y su reemplazo por modalidades de adaptación reactiva. Aunque reconocemos la importancia que va adquiriendo la adaptación reactiva en las prácticas y en los dispositivos de la nueva gestión empresarial, no podríamos abandonar el ejercicio estratégico, pues la simple adaptación deja de lado, no reconoce el papel que juegan en la conformación de la realidad el cálculo y el juego estratégico de los actores.

Finalizamos estas ideas reiterando el rol que está jugando la empresa competitiva en tanto se está conformando en un escenario privilegiado para el debate y de la lucha social. Aquí es donde se están generando una buena parte de las pro-

puestas. Aquí se ensayan e incesantemente se renuevan las modalidades de “acoplamiento” con un entorno que se modifica vertiginosamente. Ahora bien, dicho acoplamiento, a la vez que se intenta a través de una recreación incesante de sistemas, procesos y productos con el fin de asegurar la ventaja competitiva, también se busca mediante la recreación de las modalidades que enmarcan y posibilitan el cálculo y el juego estratégico de los actores.

De ahí, que toda acción estratégica, en tanto su pretensión es la de reducir significativamente los niveles de incertidumbre y complejidad inherentes a un estado turbulento y opaco, debería ser guiada y sustentada por un ejercicio de interpretación especial. Dicho ejercicio cognitivo debe ser capaz de abarcar y comprender una inusitada variedad y variabilidad, así como la proliferación de sentidos presente en la constitución de los fenómenos en tanto manifestaciones fugaces, casi instantáneas, de una realidad fragmentada y caótica.

Bibliografía

- Amin , Samir *et al.* (1983) “Dinámica de la crisis global” Siglo XXI editores, México.
- Beer, Stafford, (1975) “Platform for Change” Wiley, New York.
- Boltanski, Luc y Eve Chiapello (2002) “El Nuevo espíritu del capitalismo” Ediciones Akal, Madrid.
- Bourdieu, Pierre (1997) “Razones prácticas” Anagrama, Barcelona.
- Bourdieu, Pierre (1999) “Meditaciones pascalianas” Anagrama, Barcelona.
- Borja, Jordi y Manuel Castells (1997) “Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información” Taurus, Madrid.
- Delors, Jacques (1997) “La educación encierra un tesoro” Ediciones UNESCO, Correo de la UNESCO, México.
- Flores, Fernando (1989): “Inventado la empresa del siglo XXI” Ediciones pedagógi-

- cas chilenas S.A., Chile.
- Flores, Fernando y Terry Winograd (1989): "Hacia la comprensión de la informática y la cognición" Editorial Hispano Europea, Barcelona.
- Giddens, Anthony, (1997) "Modernidad e identidad del yo" Península, Barcelona.
- Giddens, Anthony, 1995) "La constitución de la sociedad" Amorrortu editores, Buenos Aires.
- Gorz, André, (1967) "Strategy for labor" Beacon Press, Boston
- Handy, Charles (1999) "New Alchemist" Hutchinson, London.
- Hardt, Michael y Antonio Negri (2002) "Imperio" Paidós, Buenos Aires.
- Hopenhayn, Martín (1994) "Ni apocalípticos ni integrados. Aventuras de la modernidad en América Latina" F.C.E., Santiago, Chile.
- Ibarra, Eduardo y Montaña, Luis.,(1991):"El orden organizacional. Poder, Estrategia y Contradicción" Ediciones y Distribuciones Hispánicas, UAM, México, D.F.
- Kauffman, Stuart., (1996):" At home in the Universe: The Search for de Laws of Self-Organization and Complexity" Oxford University Press, USA.
- Kelly, Susanne y Mary A. Allison (1998):"The Complexity Advantage" Mc Graw-Hill, USA.
- Kuhn, Thomas S. (1983) "La estructura de las revoluciones científicas" F.C.E., México.
- Krugman, Paul., (1999):"Intercionalismo Pop" Editorial Norma, México.
- Lucakc, Gyorgy (1976) "Ontologia dell'essere sociale" Roma, Editori Riuniti.
- Laidi, Zaki (1997) "Un mundo sin sentido" F.C.E., México.
- Lefebvre, Henri (1973) "Contra los tecnócratas" Granica editores, Buenos Aires.
- Lissack, Michael y Johan Roos (2000):"Next Common Sense: Am E-Managers Guide to mastering Complexity" Brealey, Nixholas Publishing ltd., USA.
- Loasby, Brian J.,(1976): "Choice, Complexity and Ignorance" Cambridge Universi-

- ty Press, Cambridge.
- Luhmann, Niklas, (1995) *Poder* Universidad Iberoamericana, Anthropos, México.
- Luhmann, Niklas, (1997) *“Organización y decisión. Autopoiesis, acción y entendimiento comunicativo”* Universidad Iberoamericana, Anthropos, México.
- Marcuse, Herbert (1964) *“One-Dimensional Man”* Beacon Press, Boston.
- Maturana, Humberto y Francisco Varela (1996): *“El árbol del conocimiento”* Editorial Universitaria, Santiago, Chile.
- Ibid. (1994): *“De máquinas y seres vivos. Autopoiesis: la organización de lo vivo”* Editorial Universitaria, Santiago, Chile.
- McMaster, Michael D., (1996): *“Intelligence Advantage: Organizing for Complexity”* Butterworth-Heinemann, USA.
- Merry Uri., (1995): *“Coping with Uncertainty: Insights from the News Sciences of Chaos, Self-organization, and Complexity”* Greenwood Publishing, USA.
- Morín, Edgar., (1999): *“El método”* Ediciones Cátedra, Madrid.
- Morgan, Gareth (1998) *“Las imágenes de la organización”* México, Alfaomega.
- Nicolis Greoire y Ilya Prigogine., (1997): *“La estructura de lo complejo”* Alianza Editorial, Madrid.
- Noble, David F. (1987) *“El diseño de Estados Unidos”* Centro de publicaciones Ministerio de Trabajo y de Seguridad Social, Madrid.
- Olson, Edwin *et al.* (2001): *“Facilitating Organization Change: Lesson from Complexity Science”* Jossey Bass Inc. USA.
- Prigogine, Ilya., (1997): *“Las leyes del caos”* Drakontos, Crítica, Barcelona.
- Sherman, Howard, J. y Ron Schultz (1999): *“Open Boundaries: Creating Business innovation through Complexity”* Perseus Books Group. USA.
- Stacey, Ralph D., (1996): *“Complexity and Creativity in Organizations”* Berrett-Koehler Publisher, N.Y.
- Stiglitz, Joseph E. (2002) *“El malestar de la globalización”* Taurus, Madrid.

Thurow, Lester C. (1996). "El futuro del capitalismo" Javier Vergara editor, Buenos Aires.

Varela, Francisco (2000). "El fenómeno de la vida" Dolmen ensayo, Santiago, Chile.

La formación de la empresa global en el marco de las cadenas de valor

*Seyka Sandoval Cabrera**

Introducción

La cadena global de valor es una estructura de la globalización que expresa el proceso histórico de especialización del capital. Los cambios históricos que le dan origen tienen como punto de partida la crisis de 1973-75. La caída de la rentabilidad en los sectores económicos vectores y el agotamiento del binomio fordista-keynesiano dio paso a un nuevo paradigma económico explicado por la revolución en la informática y las telecomunicaciones y el modelo neoliberal. El modelo que se agotó es planteado aquí como la fuerza inercial, que la evolución del sistema económico desplaza en el proceso de destrucción creativa. La nueva dupla informática-neoliberal define las nuevas bases materiales e institucionales del proceso de acumulación de capital. En este contexto, las redes o cadenas de valor son el nuevo ciclo del capital de la empresa global, el nuevo marco de competencia y la nueva organización del capital.

Al final de la onda expansiva de largo plazo, que caracterizó a la edad de oro del capitalismo (1939/48-1973) (Rodríguez, 2005: 83-84), se hizo necesario superar la rigideces de la firma y las fronteras nacionales como barreras a la libre naturaleza del capital. Las firmas o empresas, experimentaron un nuevo auge que se explica, por lo que se denominó desindustrialización.

* Profesora de la Facultad de Economía, UNAM.

El proceso de desindustrialización configuró las bases de la organización en red y se consolidó a través de dos fuerzas creadoras e impulsadoras del nuevo paradigma: la revolución informática y el neoliberalismo, que permiten la dispersión/fragmentación geográfica de la firma global, al mismo tiempo que la dotan de la capacidad de controlar y coordinar todo el proceso por medio de las tecnologías de la información y las políticas de apertura.

Fordismo y Estado de bienestar: la crisis y el final de las rigideces

Las rigideces o límites del fordismo se encuentran en primer lugar en el marco de la fábrica. Es dentro de ésta que las actividades económicas se desagregaron y se maximizó la especialización del trabajador. Los factores que permitieron el desarrollo de este modelo fueron en principio la cadena de montaje y el costo y abundancia del petróleo, considerado como el insumo clave (Freeman y Pérez, 1986: 38-66).

El hecho de que los límites en la expansión del proceso de producción se encontraran en el interior de la fábrica permitió que la mercancía tuviera un carácter nacional, que dio como resultado una segunda rigidez que definió la competencia entre capitales nacionales. Esta dinámica fue abrazada por el Estado de bienestar que potencializó y complementó el fordismo al cerrar el círculo entre producción y consumo en masa, paralelo a un contexto mundial que garantizó un sistema financiero de tipos de cambio fijo y esquemas proteccionistas de comercio. Lo anterior revela el desarrollo posterior a la crisis de 1929 y periodo de posguerra, en el que los países desarrollados completaron sus procesos de industrialización¹. “Durante y después de la guerra aumentó la productividad vertiginosamente a

¹ Una vez que los países desarrollados transitaron al sector terciario, los países emergentes, especialmente asiáticos tomaron la batuta en el proceso de producción convirtiéndose en la “fábrica del mundo”.

tasas anuales del 4 por ciento en el periodo de 1938-50, desacelerándose a 2.4% por ciento en 1950-60, y retomó un fuerte ritmo durante 1960-64 con 3.7 por ciento anual. Esta fue una de las causas del largo desarrollo económico y social de Estados Unidos hasta 1973.” (Rodríguez, 2005: 83-84)

Aquellas firmas que inauguran el modelo fordista, como la automotriz, se convierten en las ramas vectoras² que se retroalimentan con aquellas que explotan y procesan el petróleo, como la petroquímica, ramas motrices³. Las combinaciones de los adelantos entre ramas vectoras y motrices, tuvo como resultado una serie de nuevos productos y procesos que se materializan en mercancías dirigidas al consumo final. La gran diversidad de nuevos productos presionó cambios en la estructura de la demanda que fueron satisfechos a partir de una nueva distribución del ingreso o contrato social. De acuerdo con Schumpeter (1997: 75-76), el productor es quién inicia el cambio económico y quien deberá educar a los consumidores, y para ello fue necesario crear una base institucional que lo hiciera posible, a ésta se le denominó Estado de bienestar. “Uno de los fenómenos más relevantes que se produjeron en Estados Unidos como respuesta a la Gran Depresión fue el surgimiento [...] del Estado de Bienestar. Esta sería la creación más perdurable de la revolución rooseveltiana [...] adopción de medidas económicas tan patentemente destinadas a proteger el sistema económico.” (Galbraith, 1994: 229,234)

El agotamiento del binomio fordismo-Estado de bienestar, o fordismo-keynesiano, se expresó por la vía de los costos relativos ante la emergencia de tec-

² Las ramas vectoras o *carrier branches* (por su nombre en inglés) son aquellas ramas que hacen un uso intensivo del insumo/factor clave; son las ramas mejor adaptadas a la organización ideal de la producción, convirtiéndose en los vectores tecnológicos que influyen en el ritmo del crecimiento económico en general. (Pérez, 1983: 357-375).

³ Las ramas motrices, o *motive branches* (por su nombre en inglés) son las responsable de la producción del insumo clave y otros insumos directamente asociado con éste. Tienen el rol de mantener y profundizar la ventaja de costos relativos. (Pérez, 1983).

nologías basadas en métodos identificados con la producción flexible, toyotismo o *lean production*⁴. La producción flexible muestra en su base material y organizacional no sólo la sustitución de la cadena de montaje, sino de toda la plataforma tecnológica de la producción de mercancías.

Los nuevos métodos de producción fueron retroalimentados por los avances en la informática y las telecomunicaciones manifestando la lucha explicada por Schumpeter (1997) y desarrollada por Pérez (2004: 269) entre el viejo y nuevo paradigma, que se expresó en las convulsiones del sistema económico, en la mitad de los setenta, como una:

“[...] crisis clásica de sobreproducción con la inversión de una onda larga que, desde finales de los años setenta, dejó de actuar en un sentido expansivo. Las rentas tecnológicas elevadas, las ganancias extraordinarias monopolistas realizadas durante mucho tiempo por ramas avanzadas como el automóvil, la electrónica, la química, la fabricación de aparatos científicos, etcétera, se reducen progresivamente o desaparecen por completo.” (Mandel, 1977: 245)

Junto a la crisis estructural, factores como el *shock* petrolero y la inflación de las principales materias primas, agudizaron los efectos de la recesión. El resultado fue una fuerte caída de la rentabilidad: “La caída de las ganancias netas [de todas las sociedades por acciones norteamericanas] fue de un 25% [1974-1975]. En Alemania Occidental [...] la decadencia de los ingresos brutos [...] en un 25% entre 1968 y 1973 [...] Para el Japón [1974-1975] hay una caída de un 20.9% de las ganancias netas de las 174 principales sociedades por acciones del país [...]” (Mandel, 1997: 30)

⁴ “El toyotismo [...] surge en Japón en el sector del automóvil, pero sus prácticas, tales como el *just in time* (JIT), [que innova en materia de *stocks*, trabajo en equipo, calidad, etc.] se han extendido desde los años 80 a otros países. Por otra parte la búsqueda de la ventaja comparativa basada en la diferenciación del producto y su adaptación a diferentes segmentos del mercado, se hace posible gracias a las técnicas de producción flexible [...] Las economías de escala son sustituidas por la economías de alcance [...]” (Fernández, 2000: 45-77)

Tal escenario llevó a cambios fundamentales en la reorganización de las empresas, los costos debían minimizarse, las condiciones laborales que se conquistaron en la fase de expansión en los países desarrollados se volvían insostenibles. Tal y como arribaron nuevos métodos de producción flexible, se hicieron necesarias políticas de flexibilización laboral. En este momento, los capitales ávidos de recuperarse se volcaron en el sector financiero o migraron a otros espacios atraídos por menores costos de mano de obra y regulaciones estatales menos rigurosas. La migración de las firmas dobló a la organización sindical laboral de los países desarrollados. A este proceso de abandono y migración de capitales industriales, se le conoce como desindustrialización y relocalización.

El proceso de desindustrialización y relocalización: bases de la organización en red

El proceso de desindustrialización y relocalización es la base de la organización de los capitales en cadenas de valor. Expresa la ruptura del marco de la firma como espacio de fragmentación de las diferentes actividades del proceso de producción; superando la producción nacional y el intercambio comercial interpaís. La desindustrialización se ha definido como “la disminución relativa y absoluta del empleo manufacturero. [Otra definición es] “una generalizada y permanente desinversión en la capacidad productiva básica de la nación.” (Rodríguez, 2005: 50)

La desindustrialización y recolocación de las empresas muestra el desplazamiento de las áreas que se reconfiguran como no centrales en el interior de la firma, a países en donde dichas actividades puedan externalizarse capitalizando ventajas de costos, una vez que tales actividades ya no generan las ganancias extraordinarias, de este modo la empresa global podrá concentrarse en las nuevas oportunidades de crecimiento. En este sentido, Rodríguez Vargas (2005: 53),

demuestra la terciarización de la economía de los Estados Unidos, relativa a la producción del sector servicios, paralelo a la caída de la producción primario-industrial y manufacturera a partir de los años sesenta.

El país que se desindustrializa abre nuevos espacios previa destrucción de capital —crisis y desindustrialización, desmantelamiento del Estado de bienestar— para el advenimiento de nuevas oportunidades de reproducción mucho más rentables que aquellas que se han desplazado. Los países que internalizan las actividades desplazadas transformarán el choque externo en proclive o adverso al desarrollo en la medida en que puedan producir eslabonamientos que arrastren al conjunto de la economía en una senda de crecimiento superior a la que se tenía en el estadio anterior.

El resultado de lo anterior reconfigura la noción de país desarrollado y en desarrollo en cuanto a la naturaleza de las estrategias de desarrollo. Para los primeros se transitó de una economía productora de mercancías a una productora de servicios, la demanda de trabajo calificado aumentó beneficiando a las clases profesionales y técnicas, el conocimiento se vuelve el activo central desplazando a las habilidades manuales y el capital físico (Bell, 1973, 1976). En suma, la industrialización es una fase superada del capitalismo desarrollado que inicia el proceso de terciarización como el nuevo motor del crecimiento.⁵

En el caso de los países en desarrollo aparecen nuevas limitaciones y ventanas de oportunidad asociadas a los nuevos requerimientos de las firmas líderes de las cadenas de valor y explicadas por la organización de sus procesos de externalización de actividades económicas. Lo anterior implica un proceso de

⁵ “En Estados Unidos, el proceso de terciarización fue mucho más rápido de lo previsto [...] la producción relativa al sector servicios [transportación, servicios públicos, comercio, finanzas, seguros, bienes raíces, servicios, gobierno] en cuarenta años aumentó casi 18 puntos porcentuales para llegar a 80 por ciento a principios del siglo XXI, mientras que la producción manufacturera se redujo a 14 puntos.” (Rodríguez, 2005: 52)

perturbación —a partir de un choque exógeno— en los elementos internos de los espacios integrados (Dabat, 1993). De esta manera la estrategia de desarrollo dependerá del desarrollo previo, la identificación del cambio y la oferta de las habilidades adecuadas que deriven en una estrategia de suma positiva (Pérez, 2001). Lo anterior debe considerar un marco de nuevas asimetrías que están en función de los recursos y las capacidades nuevas o revaloradas, necesarias en la maximización del flujo de valor en las redes.

El proceso de desindustrialización de las economías desarrolladas, consistente con el desplazamiento de los centros de producción de manufacturas a los países en desarrollo, trajo como resultado una nueva división internacional del trabajo en cadenas globales de valor que, en lo general, podría o no completar el proceso de industrialización de las economías atrasadas y fortalecer la terciarización de las economías centrales. Ello implica que las nuevas fuentes de ganancias extraordinarias se encuentran ahora fuera del proceso de producción y la competencia por volumen. La producción de intangibles, el conocimiento y la innovación tecnológica adquieren relevancia más allá de la producción de bienes.

La nueva división internacional del trabajo en red se asienta en una plataforma tecnológica dinámica y adaptativa, que hizo posible y funcional el proceso de desintegración de la producción y provee un marco de nuevos espacios de reproducción en las áreas intensivas en conocimiento. La innovación adquiere un carácter mucho más dinámico en la construcción de la ventaja competitiva.

La revolución informática

La capacidad que las firmas muestran para dispersarse geográficamente fragmentando las actividades económicas que tienen como resultado un bien o servicio, es otorgada fundamentalmente por dos factores clave: la revolución

tecnológica en la informática, y las políticas económicas encargadas de desregular, liberalizar y privatizar enmarcadas en el neoliberalismo. Esta suma deprime los costos en la movilidad del capital, descentraliza a las firmas en diferentes grados y otorga a las corporaciones líderes de las cadenas de valor la capacidad de controlar todo el proceso de desintegración-integración de agentes económicos y espacios que la posibilita para generar/extraer valor en cada una de las etapas descentralizadas.

Al igual que el binomio provisto por el fordismo y el Estado de bienestar, el nuevo binomio informático-neoliberal inaugura una etapa de expansión que tiene como límite el globo, sin que ello signifique que la globalización incluye a todo el espacio mundial y mucho menos lo participa de los beneficios por igual. Lo que la globalización en estos términos significa es que el carácter nacional del capital, rigidez del modelo anterior, ha caducado:

“A medida que casi todo factor de producción –dinero, tecnología, información y productos– se mueve incesantemente a través de las fronteras, la idea de que la economía de EUA, Alemania o Japón, es distintiva, pierde sentido. En una era en la cual los productos están formados por componentes hechos en muchos lugares del mundo ¿qué parte es estrictamente estadounidense, alemana o japonesa? Las corporaciones se desconectan crecientemente de sus bases nacionales a medida que todos los agentes recorren el mundo en busca de oportunidades de ganancia.”(Gereffi, S/f)

Los avances de la microelectrónica permitieron un uso más eficiente de los factores de producción, tanto en su consumo como en la generación de desperdicios, disminuyendo los costos e incrementando la productividad. Lo anterior no significa que la base de insumos en el paradigma fordista incremente su costo de manera absoluta —después del *shock* petrolero de los ochenta, el precio del petróleo tendió a la baja— se trata de una cuestión de costos relativos, de los insumos clave del paradigma anterior y el vigente (Pérez, 1985).

De acuerdo con Freeman y Pérez (1988: 48), el éxito de sustitución, adopción y adaptación del nuevo insumo clave como base del nuevo paradigma tecnológico depende de: 1) costos relativos bajos y decrecientes, 2) aparente disponibilidad ilimitada en periodos largos y 3) mostrar un claro potencial de uso e incorporación en nuevos factores claves y diversos productos y procesos.

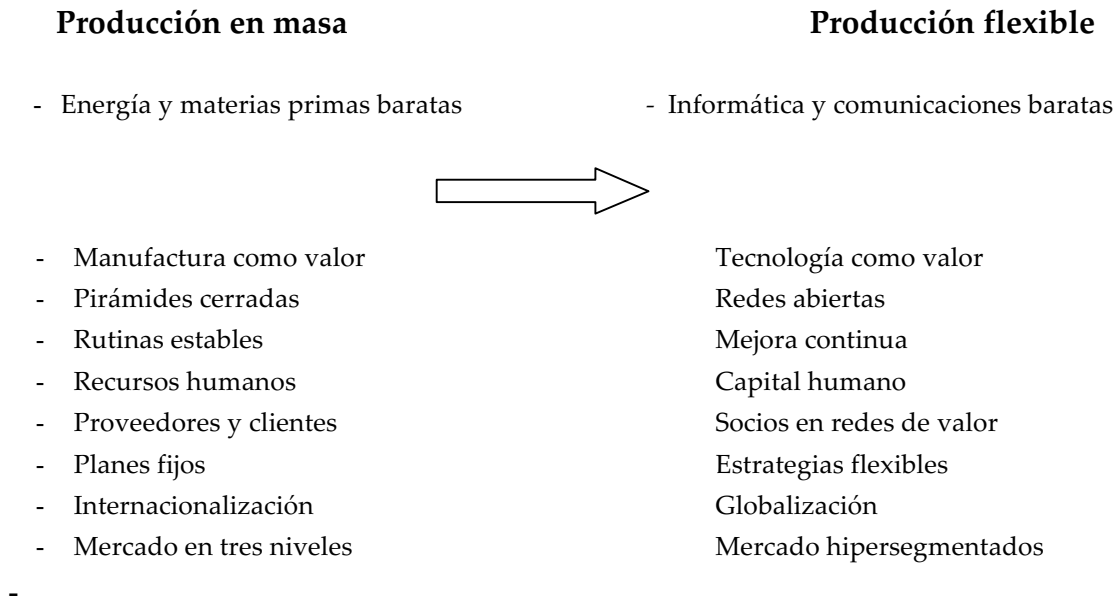
En este sentido el *chip* se convirtió, en los setenta, en el insumo clave del desarrollo de la era de la informática y las telecomunicaciones: “Los *chips* eran poderosos, baratos y abrían innumerables posibilidades a la tecnología y a los negocios.” (Pérez 2004)

Los avances en la microelectrónica impulsaron el crecimiento de la industria de la computación, que derivó en una creciente capacidad de almacenar y procesar información, además de la reducción persistente de los costos⁶, ello llevó a un proceso de expansión de dicha industria caracterizado por la “desverticalización” de las diferentes ramas que fueron emergiendo en materia de hardware y software (Dabat, Rivera y Wilkie, 2004) para Castells, Dabat y Rivera los avances en microelectrónica y software incrementaron las capacidades de interconexión, satisfaciendo demandas existentes y potenciales en diversas unidades empresariales, familiares, educativas, gubernamentales, etcétera. Esta capacidad de interconexión fue posible gracias a los avances en las telecomunicaciones. La fusión entre electrónica y telecomunicaciones llevó a la construcción de redes de computadora a través de módems con la mediación de la industria del software y fibra óptica, tal fusión es ejemplo de las potenciales sinergias en la revolución de la tecnología de la información (Castells, 1999: 71-72; Dabat y Rivera, 2004: 82-83).

La revolución tecnológica permite la transición de la economía productora de mercancías a una economía productora de servicios, que gracias a las

⁶ “El coste medio del procesamiento de la información descendió de unos 75 dólares por millón de operaciones en 1960 a menos de un céntimo de centavo en 1990.” (Castells, 1999: 71)

posibilidades de conexión provistas por la informática y las telecomunicaciones, profundiza la interdependencia a escala global, al mismo tiempo que los procesos de producción se desagregan en función de una hiperespecialización de los diferentes espacios económicos, Pérez (2008) sintetiza la transición de la siguiente manera:



-

Ir de las manufacturas a las tecnologías como fuente de valor desplaza al capital físico como medio de producción clave o eje para sustituirlo por el conocimiento y la innovación; transformando también las calificaciones requeridas de la fuerza de trabajo, sustituyendo el trabajo manual por el intelectual. La combinación del conocimiento como medio de producción y la fuerza de trabajo intelectual nos lleva, ya no a la producción de mercancías en masa, sino a la generación de productos intangibles, que se realizan como rentas tecnológicas. De ahí que en la búsqueda de ganancias extraordinarias, la competencia se centre en la innovación, en este sentido las rutinas estables o los planes fijos a corto, mediano o largo plazo, quedan excluidos en un contexto de cambio constante que requiere *per se* estrategias flexibles.

Las estrategias flexibles son en parte consecuencia del cambio organizacional o las tecnologías blandas (Dabat, 2004) que gracias al avance en el procesamiento de la información, las telecomunicaciones y las redes virtuales permiten que la firma líder se “desverticalice” externalizando sus actividades menos lucrativas, y ubicándolas alrededor del mundo en función de diferentes ventajas, ya sea de costo, organización o capacidades específicas, sin perder el control de la coordinación de las mismas; esto es, la transición de pirámides cerradas a redes abiertas. Esta descentralización del proceso de producción a través de cadenas de valor, coordinadas por empresas líderes, extiende e intensifica el proceso cooptando espacios que al realizar actividades específicas también internalizan al mismo proceso, tanto su dotación de factores, como formas de organización y conocimiento alternativas, que crean oportunidades de desarrollo de nuevos productos y procesos.

Entre más extensa es la red, la posibilidad de capitalizar rentas por las externalidades producidas es mayor. Por otro lado, al extenderse e intensificarse —hiperespecialización— la base de oferta, los mercados tienden a hipersegmentarse. Además, los avances tecnológicos conducen a un proceso de integración virtual de todos los consumidores del mundo con acceso a internet, o medios masivos de comunicación, proveyendo de información creciente y contacto con diferentes perfiles de consumo que alteran en general la demanda de bienes y servicios, haciéndola más compleja y segmentada.

Estos procesos de cambios productivos y organizacionales superan la etapa de internacionalización que, de acuerdo con Dicken (1998), explicaría la dispersión geográfica de las actividades económicas, contrario a la globalización, que implica la integración funcional de dichas actividades. Esta integración funcional viene a ser resultado de las posibilidades que plantea la revolución tecnológica y se expresa en cadenas de valor globales. No obstante, concebir el cambio sólo en los

procesos productivos y organizacionales sería limitar el cambio, los efectos trascienden a la sociedad en general, producen un nuevo modo de hacer las cosas (Pérez, 2004) más allá del campo económico. Tecnología y sociedad se constituyen en un binomio de cambio que se retroalimenta dialécticamente (Castells, 1999), de ahí que a dicho proceso de transformación se le llame paradigma o más concretamente, “paradigma tecnoeconómico”⁷ que no sólo transforma la estructura económica y organizacional, sino que lleva a la reestructuración institucional que le da cauce a los nuevos desarrollos.

Del Estado de bienestar a la desregulación económica

Si segmentos significativos de la base productiva se han transformado, la institucionalidad que regía en el paradigma anterior ya no es pertinente, por lo que debe transformarse también con el objetivo de garantizar la reproducción del capital y la población bajo nuevas condiciones.

Posterior a la crisis de los setenta la estabilidad monetaria y el orden fiscal se convirtieron en los objetivos fundamentales en la construcción de una nueva senda de crecimiento. En Inglaterra y Estados Unidos emergen gobiernos conservadores que “combatieron las ideas y las estructuras keynesianas, nacionalistas, laboristas y socialistas de manera firme y autoritaria hasta lograr desmantelarlas” (Rodríguez, 2005: 5). La razón del desmantelamiento era sencilla, en un contexto de sobreproducción la política keynesiana no sólo no lograba superar la crisis de rentabilidad

⁷ “Un paradigma tecnoeconómico se trata de la óptima práctica económica porque cada transformación tecnológica trae consigo un importante cambio en la estructura de precios relativos, guiando a los agentes económicos hacia el uso intensivo de los nuevos insumos asociados a tecnologías más poderosas. Es un paradigma en el sentido kuhniano porque define el modelo y el terreno de las prácticas innovadoras normales, prometiendo el éxito a quienes sigan los principios encarnados en las industrias-núcleo de la revolución [...] Cuando su adopción se generaliza, estos principios se convierten en la base del sentido común para la organización de cualquier actividad y la reestructuración de cualquier institución” (Pérez, 2004: 32,41).

del capital, sino que la profundizaba, el Estado de bienestar era oneroso y, por ende, insostenible (Rodríguez, 2005).

En este contexto la crisis de los setenta hacía patente dos cosas, la pérdida de productividad y obsolescencia del modelo fordista frente a las innovaciones tecnológicas en la electrónica, y la caducidad de un tipo de Estado intervencionista, reglamentario y de bienestar, que de ser promotor del proceso de acumulación, llega a maniatar el mismo. El nuevo modelo de política económica que le sustituía se concentraría en:

“[...] la política fiscal, la política monetaria y la reforma de los sindicatos “retrocedieron las fronteras del Estado” con la reducción del sector público, la disminución de gastos y la deuda pública, la congelación y disminución de la plantilla, la reducción de la tasa de crecimiento de los salarios públicos, la privatización de las empresas nacionalizadas, con el recorte de impuesto sobre la renta, la desregulación, el recorte de los subsidios industriales. Se dio prioridad al combate de la inflación por medio de la reducción y el control de la oferta monetaria, de la elevación de los tipos de interés, la eliminación del control de precios y del control de cambios; se combatió al socialismo y al laborismo con la restricción del poder de los sindicatos.”(Rodríguez, 2005: 6)

En este mismo sentido, en el orden internacional, las políticas sugeridas por organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI)⁸ durante la etapa de crisis-inflación, consistían en la estabilidad macroeconómica, liberalización, desre-

⁸ Keynes, como creador intelectual del Fondo Monetario Internacional, había identificado dos fallos en el mercado: “la posibilidad de que los mercados pudieran generar un paro persistente.” (Stiglitz, 2002: 248). Por otro lado, “temía que en una severa recesión la política monetaria no fuera efectiva, y que algunos países no pudieran endeudarse para financiar el incremento del gasto o para compensar la reducción de impuestos necesaria para estimular la economía.” (Ibíd.). “Keynes no se limitó a identificar un conjunto de fallos de mercado: explicó por qué una institución como el FMI podría mejorar las cosas, presionando sobre los países para que mantuvieran sus economías en pleno empleo y aportando liquidez para las naciones que afrontaran recesiones y no pudiesen financiar un incremento expansivo en el gasto público, la demanda agregada *global* podría ser sostenida. Hoy, sin embargo, los fundamentalistas del mercado dominan el FMI; ellos creen que en general el mercado funciona bien y que en general el Estado funciona mal [...] Hoy el Fondo ha invertido su rumbo, y presiona a las naciones, sobre todo a las subdesarrolladas, para que apliquen políticas más contractivas que las que aplicarían por sí solos.” (Stiglitz, 2002: 248, 249)

glamentación y privatización. Inclusive la ayuda financiera que otorgaba dicho organismo a los países en desarrollo para superar la crisis de deuda, se condicionaba a la aplicación de tales políticas. La liberalización de los mercados y la caída de las barreras comerciales se fundamentó en una mayor movilidad del capital que intensificaría la competencia e incrementaría las inversiones asignando de manera más eficiente los recursos. El viraje del Fondo Monetario keynesiano al neoliberal es uno de los rasgos más sobresalientes del reacomodo institucional.

Cada uno de los factores de cambio que hemos analizado en este trabajo —la crisis, el proceso de desindustrialización y relocalización, las revolución tecnológica y las políticas neoliberales de apertura comercial— constituyen la base de la complementariedad entre las empresas globales en busca de nuevos espacios de reproducción, que garanticen menores costos, y la apertura de dichos espacios en los países en desarrollo. La crisis de deuda y el ajuste estructural en los países en desarrollo conduce a la búsqueda de nuevas inversiones como estrategia de reactivación de la economía y a la obtención de ingresos por exportación; en este sentido la estrategia de crecimiento se orienta hacia fuera. El modelo de industrialización orientado a las exportaciones es el corolario del proceso de apertura e integración de los países en desarrollo a la nueva división internacional del trabajo, explicada por la descentralización del proceso de producción liderado por la empresa en red y la hiperespecialización de los diferentes espacios como función de las ventajas competitivas. La apertura/integración del mundo en desarrollo fue, y sigue siendo, condición necesaria de la reconfiguración global del proceso de acumulación del capital, más allá de estrategias nacionales o regionales de desarrollo.

¿De qué manera el nuevo modelo económico provee un marco regulatorio *ad hoc* al nuevo paradigma productivo y organizacional? En primer lugar, cuando nos referimos a un marco regulatorio *ad hoc*, hablamos de aquel marco que restablece las condiciones del proceso de acumulación. La caída de las ganancias

por la crisis de los setenta asestó un duro golpe a las elites empresariales, rentabilidad que debía ser restaurada. El nuevo paradigma tecnológico proveyó las oportunidades para reiniciar el ciclo económico, con una nueva trayectoria expansiva, pero ello no sería suficiente sin los ajustes institucionales necesarios.

Los avances en la informática y las telecomunicaciones, que le permitían a la firma descentralizar su proceso de producción, requerían a su vez un proceso de desregulación que minimizara el costo en la movilidad del capital, ello junto a la privatización, incentivaba las nuevas inversiones estimuladas por políticas fiscales regresivas, que contribuían a la maximización de las rentas. Los nuevos desarrollos tecnológicos encauzados a través del marco institucional, condujeron a un nuevo proceso de concentración de capitales y profundizaron la internacionalización de la producción, rebasando cada vez más los límites del Estado nacional (Mandel, 1977). Se produce un nuevo auge de la empresa, ahora capaz de “producir plusvalía simultáneamente en varios países.” (Mandel, 1997: 14)

El paradigma tecnológico que otorga alcance global a las empresas, facilitado por las políticas de apertura y desregulación, nos ha llevado a transitar del Estado paternalista, de bienestar e interventor del proceso económico, a un Estado gestor, mínimo, coordinador y en ocasiones capturado regulatoriamente (Stigler: 1971: 3-21). Hemos transitado también de empresas transnacionales integradas verticalmente con fuerte presencia de capital nacional a empresas globales descentralizadas en las que interactúan los intereses de diversos capitales de todo el mundo; de tecnologías basadas en el capital físico a tecnologías basadas en el conocimiento del trabajo organizado en sindicatos a organización del trabajo flexible; de la división internacional del trabajo definida por las fronteras nacionales a la división internacional del trabajo definida por espacios locales o actividades económicas o nodos que constituyen los eslabones de la cadena de valor.

En última instancia, el objetivo del cambio en general es revertir la tendencia en la caída de la rentabilidad, las innovaciones tecnológicas proveen la oportunidad; el cambio institucional lo hace posible restableciendo y transformando los equilibrios de poder, flexibilizando la relación capital-trabajo, reivindicando los derechos de propiedad y estableciendo normas que minimicen los costos de transacción.

Los resultados del binomio informático neoliberal, particularmente en lo que se refiere a la matriz institucional, no han sido del todo favorables. Diversos autores y organizaciones nacionales e internacionales han denunciado altas tasas de concentración del ingreso. El estudio titulado “Trends in the Distribution of Household Income Between⁹ 1979 and 2007” (Tendencias en la distribución del ingreso de los hogares entre 1979 y 2007), publicado en octubre de 2011 por la Congressional Budget Office (Oficina Presupuestaria del Congreso, CBO), obtuvo como conclusión más sobresaliente que el hecho de que 1% de los hogares de Estados Unidos concentre los mayores ingresos del país es la causa más importante para explicar la desigualdad del ingreso en dicho país, antes y después de impuestos. El estudio comprende el periodo que va desde 1979, posterior a la crisis de 1973-1975 y la era de bonanza de posguerra, hasta 2007, previo a la crisis financiera global detonada por la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos.

En la misma sintonía, el estudio ¿Por qué la desigualdad continúa ascendiendo? (Why Inequality Keeps Rising¹⁰) afirma que “Actualmente, el ingreso promedio del 10 por ciento más rico de la población de los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) representa nueve veces más, el ingreso promedio del 10 por ciento más pobre” La imposibilidad en la

⁹ Congressional Budget Office, United States. “Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007” Washington D.C. 2011.

¹⁰ OCDE, “Why Inequality Keeps Rising” 2011.

reanudación del contrato social obedece en términos generales a la inercia de estructuras económicas e institucionales que se niegan a perecer; El capitalismo se encuentra en un proceso de despliegue de la revolución tecnológica en la informática y las telecomunicaciones; proceso que está modificando todo el aparato productivo y organizacional en una magnitud paralela, históricamente, a la revolución fordista de mitad del siglo XX. Hoy más que nunca el capitalismo cumple, por la vía de la innovación y la competitividad, con su objetivo de generar beneficios. La distribución de éstos es competencia de fuerzas ajenas a los espíritus animales que guían el sistema económico. Los resultados del binomio muestran la ineficiencia de las instituciones en la comprensión del cambio de paradigma.

El carácter de los motores endógenos de crecimiento, económicos e institucionales es crucial en la estrategia de integración y desarrollo. La estrategia de desarrollo define los vínculos que detonarán o no las posibilidades de ascenso. Cuando los motores endógenos son débiles, el liderazgo externo de la cadena de valor tiene a capturar a la firma integrada detonando trayectorias de subordinación como condición de competitividad impidiendo que la estrategia de integración y el patrón de especialización que la soporta alcancen condiciones de crecimiento basadas en la innovación.

Cadenas globales de valor: conclusiones

El rasgo fundamental que debemos recoger de la crisis de los setenta es la caída de las ganancias. Cuando la rentabilidad de las empresas se reduce por el agotamiento del paradigma productivo —el fordismo— es necesario buscar nuevos espacios y actividades de reproducción. La primera fase de esta búsqueda se expresó en el proceso de desindustrialización, ¿qué se pretendía? En primera instancia minimizar costos de producción y regulación, hecho que se consiguió

trasladando los centros de producción a países en donde la mano de obra era relativamente más barata que en los países desarrollados, y las regulaciones institucionales no sólo más débiles, sino impulsoras de la inversión extranjera en el marco de modelos orientados hacia las exportaciones. La desindustrialización, en última instancia, desplazaba aquellas actividades que ya no constituían el núcleo de las ganancias extraordinarias.¹¹

Paralelo al proceso de relocalización de las actividades económicas, los avances tecnológicos en la informática y las telecomunicaciones renovaban la estructura productiva de los países desarrollados, basando en el conocimiento y la innovación las fuentes de las nuevas ganancias extraordinarias. La capacidad de almacenar, procesar y transferir información a bajo costo y en tiempo real, proveen a la firma líder un marco sin precedentes para desagregar su proceso de producción más allá de las fronteras nacionales, reduciendo costos e incrementando la productividad. Así, tratamos de maximizar la desagregación de la producción dentro de la firma como sucedió en el fordismo, a maximizar la desagregación de la producción fuera de la firma, esto conllevó a un auge del *outsourcing*.

Una vez que la descentralización se realiza, la firma líder tiene dos tareas, integrar el proceso disperso y coordinarlo. La integración es garantizada por la base tecnológica y organizacional, y la coordinación está en función del control sobre la fuente de las ganancias extraordinarias; es decir, el control sobre la información y el conocimiento. El proceso de integración lleva a que las diversas fases de la producción de un bien o servicio, dispersas alrededor del mundo, estén conectadas (tarea que se logra con los avances en la industria de la computación, el

¹¹ En este contexto, los países en desarrollo absorbían tecnologías maduras que pueden o no garantizar una nueva senda de crecimiento, pues la instalación de tales tecnologías se basó en ventajas de costos.

software y las redes virtuales que provee el Internet por ejemplo, además de los nuevos métodos organizacionales), lo cual causa una diversidad de relaciones empresariales y de procesos que dan lugar a estrategias de cooperación y competencia, que derivan en la producción de una mercancía final. A esto se le conoce como cadenas de valor.

Las cadenas de valor son uno de los corolarios del proceso de cambio histórico iniciado en los setenta; es una forma estructural de la globalización que a través del nuevo rol que adquiere la empresa global asigna actividades económicas en diferentes espacios en función de las ventajas comparativas y competitivas que estos espacios ofrecen. La red que resulta de lo anterior expresa todo el ciclo del capital de diferentes mercancías y servicios, en el que interactúan diversos actores tanto económicos como institucionales. Las cadenas de valor expresan de manera concreta la nueva división internacional del trabajo en cada uno de los bienes y servicios que se producen alrededor del mundo. La funcionalidad que las redes tienen en el proceso de acumulación se expresa en la eliminación de las barreras que constreñían la libre movilidad del capital.

Si bien las cadenas de valor introducen dinámicas nuevas en la producción y el comercio internacional, en última instancia, estas redes expresan la evolución del proceso histórico de especialización del sistema capitalista. La especialización se agudiza en la medida en que el régimen capitalista evoluciona. La expansión del mercado, intensifica la especialización como resultado de la competencia de los capitales individuales en la búsqueda del excedente. El capital se desarrolla con arreglo al cambio constante en los métodos de producción, nuevos productos, diferentes formas de organización, etc. dichos cambios, amplían la escala de la producción, la acumulación y, por lo tanto, la composición orgánica del capital, provocando la baja en la cuota de ganancia, como expresión de un límite que es superado por el cambio tecnológico, la anexión de nuevos mercados y una nueva

división del trabajo en la que la especialización es más intensa que en la etapa anterior (Marx, 1867).

En esta producción global, las zonas especializadas actuarán como capitales seguidores, integrados en la estrategia de un capital global líder. En este sentido, la cadena de valor, agrupa sectores independientes en diferentes partes del territorio mundial en torno a la producción de mercancías y servicios, expresando todo el ciclo del capital en un conjunto de redes interdependientes, guiadas por una estructura de control-firma-líder, en la búsqueda del máximo excedente. El éxito de los procesos de integración de las firmas seguidoras estará en función de las actividades que éstas realicen, y su capacidad de aprendizaje y la naturaleza de los vínculos con el líder de la red; además del equilibrio entre la sinergia de la gobernabilidad privada y pública, que tiene como fenómeno más visible el marco institucional.

Bibliografía

- Bell, Daniel (1973, 1976). *El advenimiento de la sociedad post-industrial*, México: Alianza Editorial.
- Bluestone, Barry Harrison Bennett (1982). *The desindustrialization of America. Plant Closings, Community Abandonment and the Dismantling of Basic Industry*. New York: Basic Books.
- Castells, Manuel (1999). *La era de la Información. Vol. 1, La sociedad en Red*, México: Siglo XXI.
- Congressional Budget Office, United States (2011). "Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007" Washington D.C.
- Dabat, Alejandro (1993). *El mundo y las naciones*. Cuernavaca, Morelos. CRIM. UNAM.

- , Miguel Ángel Rivera y James W. Wilkie (2004). *Globalización y cambio tecnológico. México en el nuevo ciclo industrial mundial*, México: Universidad de Guadalajara, UNAM, UCLA, Juan Pablos.
- Dicken, Peter (1998). *Global Shift: Transforming the World economy*, Nueva York: Guilford.
- Fernández Sánchez, Ma. Jesús (2000). “Reestructuración productiva y desarrollo regional”, en *Revista de Estudios Regionales*, Universidades de Andalucía. septiembre-diciembre, No. 58.
- Freeman, Christopher y Carlota Pérez (1988). “Structural crisis of adjustment, business cycles and investment behaviour”. En Giovanni Dosi, Richard Nelson, Gerald Silverberg y Luc Soete (Eds.). *Technical change and economic theory*. Londres. Pinter Publishers.
- Galbraith, John Kenneth (1994). *Historia de la Economía*, Buenos Aires: Ariel.
- Gereffi, Gary (s/f). “Sistema global de producción y desarrollo del tercer mundo” Nota del Trabajo. Universidad de Duke.
- Mandel, Ernest (1977). *La crisis 1974-1980. Interpretación marxista de los hechos*, México: Era
- Marx, Carlos (1867, versión 2001). *El Capital. Crítica de la Economía Política*, México: Fondo de Cultura Económica.
- OECD, “Why Inequality Keeps Rising” 2011.
- Pérez, Carlota (2001). “Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil”, en *Revista de la CEPAL*, No. 75. Diciembre.
- (2008). “Interpretar en mundo de hoy. Oportunidades cambiantes en un mundo globalizado” Documento de conferencia, IIEc-UNAM. Disponible en: <http://www.iiec.unam.mx/indice.htm>

- (1983). “Structural change and assimilation of new technologies in the economic and social system”, en *Future*, Vol. 15, No. 4, Octubre. Disponible en www.carlotaperez.org/papers/scass_v04.pdf
- (2004). *Revoluciones tecnológicas y capital financiero, la dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, México: Siglo XXI.
- (1985) “Microelectrónica, ondas largas y cambio estructural mundial. Nuevas perspectivas para los países en desarrollo”, publicado en *World Development*, Vol. 13. No. 3. Número Especial sobre Microelectrónica, editado por Kurt Hoffman, pp. 441-463. Marzo. Versión en español por la autora: <http://www.carlotaperez.org/indicedearticulos.htm>
- Rodríguez Vargas, José de Jesús (2005). *La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial*. Tesis doctoral disponible en: <http://www.eumed.net/tesis/jjrv/>
- Schumpeter, Joseph (1997). *Teoría del desenvolvimiento económico*, México: Fondo de Cultura Económica, 1912.
- Stigler, George J. (1971). “The Theory of Economic Regulation”, en *Bell journal of Economics and Managemet Science* 2.
- Stiglitz, Joseph (2002). *El malestar de la globalización*, México: Taurus.

Violencia de género en las organizaciones

Ricardo Soto Ramírez*

Existen muchos ámbitos en donde se manifiesta la violencia: en las calles, en los hogares, en las escuelas y, por supuesto, en los espacios laborales; sin embargo, hay un tipo de violencia más sutil, a veces invisible, muchas mujeres lo padecen a veces de manera silenciosa: es la violencia de género, la cual es entendida como toda aquella violencia dirigida hacia las mujeres simplemente por el hecho de ser mujeres. A continuación se presenta un marco conceptual que permite identificar las características de la violencia de género para después mostrar algunas de sus características y prevalencia dentro de los espacios laborales.

La violencia de género

Para definir la violencia de género es importante identificar el significado de la palabra violencia que proviene del latín *violentia*, tiene la raíz *vis* que significa *fuerza*. Hay otras formas de fuerza que no son violencia, como lo es la *vis* de la virtud, por definición distinta y opuesta a la *vis* de la violencia (González, 1988). Lo específico de la violencia, lo definitorio de ella es el ser fuerza indómita, extrema, implacable y avasalladora.

La violencia es sólo uno de los recursos de la fuerza humana, el más primitivo impulsivo rudimentario y brutal. Es inseparable de la agresividad, de la destrucción y se halla siempre asociada a la guerra, al odio, a la dominación y a la

* Profesor de la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM.

opresión (González, 1988). En este sentido, lo específico de la violencia de género es que se dirige hacia las mujeres como producto de la desigualdad en las relaciones entre mujeres y hombres. La violencia contra las mujeres adopta diversas formas: discriminación, humillación, tortura, golpes, hambre, mutilación, incluso asesinato; todas estas formas de violencia obligan a un análisis que revele el sentido profundo de estos hechos para así poder tomar acciones para eliminarla y garantizar a las mujeres una vida libre de violencia.

De este modo cuando utilizamos la categoría de género para hacer un análisis de la violencia contra las mujeres nos permite hacer visible este tipo de conductas que de otro modo pasan desapercibidas o incluso justificadas dentro de un sistema con tintes machistas.

El género, como categoría analítica, permite analizar las relaciones entre mujeres y hombres (relaciones de género) dentro de la sociedad, en ámbitos tanto públicos como privados; dichas relaciones determinan la forma en que se manifiestan las situaciones de desigualdad e inequidad entre hombres y mujeres; el género como categoría de análisis también permite dar cuenta de las diferencias y disparidades en el acceso y control sobre recursos, decisiones, oportunidades, retribuciones y todos los aspectos del poder (Inchaustegui, 2004).

A partir de lo anterior se puede decir que el género, como herramienta analítica, nos permite hacer visible la inequidad, la desigualdad que se ha construido en las relaciones entre hombres y mujeres donde muchas de estas relaciones son en desventaja para las mujeres. De manera particular al utilizar dicha categoría para el análisis de la violencia nos permite develar los factores que subyacen a la violencia que se genera contra las mujeres en diversos ámbitos, cuyo común denominador es el ejercicio del poder. Y muchas veces cuando tal poder se ve amenazado es cuando se recurre a la violencia, como una forma de dominar, controlar, subyugar a la otra parte que no se subordina al poder.

Graciela Hierro (1998) distingue la violencia de género de acuerdo con los ámbitos en los que aparece para develar sus causas; éstos son:

1. La violencia cultural que es la configuración de los espacios genéricos.
2. La violencia de la socialización diferenciada y asimétrica en la conformación de los roles genéricos.
3. La violencia de las instituciones sociales: la familia, la sociedad civil y el Estado.

La violencia contra las mujeres constituye una violación a los derechos humanos y a las libertades individuales; es una ofensa a la dignidad humana y una manifestación de las relaciones de poder históricamente desiguales entre hombres y mujeres.

En México, como en todo el mundo, la violencia contra las mujeres se ejerce en mayor o menor medida en todos los estratos sociales, no distingue edad, nivel de ingreso, ni escolaridad, asimismo, se reproduce tanto en los espacios públicos, como privados de la vida de las mujeres: en el espacio laboral, en la escuela, en la comunidad y en el espacio del hogar.

Uno de los lugares más importantes de la región latinoamericana para atender este tema es la Convención Interamericana para Prevenir, Sancionar y Erradicar la Violencia contra la Mujer "Convención de Belem Do Para" (1995), que define la violencia contra las mujeres como cualquier acción o conducta, basada en su género, que cause muerte, daño o sufrimiento físico, sexual o psicológico a la mujer, tanto en el ámbito público como en el privado.

Si bien la violencia dirigida hacia las mujeres se vive tanto en espacios públicos como privados, el espacio donde mayor se padece es en el hogar, ejercida por el cónyuge ya sea violencia física, sexual, psicológica y económica; en el espacio público también se ejerce la violencia contra las mujeres como pueden ser la escuela, el trabajo, la calle, los lugares de esparcimiento, etcétera. Sin embargo, un

común denominador en todos los casos, es que son los hombres quienes en mayor medida son los generadores de la violencia contra las mujeres, es el poder del sexo masculino sobre el femenino (ENDIREH, 2006).

En lo que se refiere al medio laboral, las formas de violencia hacia las mujeres tienen expresiones diversas: acoso, hostigamiento sexual, segregación, discriminación salarial, mayores restricciones de contratación (estado civil, gravidez, etc.), dificultad de acceder a puestos de toma de decisiones y relegación a tareas subordinadas y de servicio, entre otras. Sus efectos son muy nocivos en la vida de la mujer y van desde un descenso en su productividad, pasando por el ausentismo, hasta la generación de trastornos físicos (ENDIREH, 2006).

La violencia que viven las mujeres en el ámbito laboral tiene diversas connotaciones, diversas expresiones; sin embargo, el eje común consiste en el abuso de poder por parte de los superiores; las formas de violencia van desde sugerencias sutiles hasta la violación; hostilidad y humillaciones repetidas en forma de críticas, insultos, hostigamiento y desprecio, así como por medio de inequidades salariales; es decir, diferenciar un pago por sexo a personas que realizan una misma función con el mismo tipo de responsabilidades y resultados.

Violencia de género en el ámbito laboral se refiere a las situaciones de discriminación, violencia emocional, física y sexual, así como hostigamiento, acoso y abuso sexual, enfrentadas por la mujer. De los tipos de violencia que se ejercen en el ámbito laboral, uno de los más frecuentes es el acoso, mismo que se puede definir como:

“[...] cualquier manifestación de una conducta abusiva y, especialmente los comportamientos, palabras, actos, gestos y escritos que puedan atentar contra la personalidad, la dignidad o integridad física o psíquica de un individuo, o que puedan poner en peligro su empleo, o degradar el clima de trabajo.” (Hirigoyen, 1998: 48)

En resumen, la violencia laboral está basada en condicionamientos socioculturales que actúan sobre el género masculino y femenino, situando a la mujer en una posición de inferioridad y subordinación al hombre, y que se manifiesta en diversos ámbitos tanto públicos como privados, que para el medio laboral se expresará como discriminación y acoso sexual (ENDIREH, 2006).

Violencia de género en el ámbito laboral en México

La medición de la violencia contra las mujeres es uno de los aspectos en que la recolección de datos sigue plagada de dificultades, y lo es más cuando se trata de medirla en los espacios laborales.

Para el caso de México, la medición de la violencia contra las mujeres data desde la década de los noventa en las que fueron pioneras encuestas de carácter local o regional, desarrolladas por organizaciones civiles o por investigadores universitarios (Castro y Cacique, 2006); sin embargo, la medición de la violencia contra las mujeres en México, con una cobertura nacional, se da a partir de 1998 cuando se insertan módulos especializados dentro del cuestionario o bien como un pequeño conjunto de preguntas específicas en encuestas sociodemográficas y de salud (Castro y Cacique, 2006). Pero en ninguna de estas encuestas se media de manera específica la violencia contra las mujeres en los espacios laborales, esto viene a suceder hasta el año 2006 cuando se realiza la Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares (ENDIREH 2006) del Instituto Nacional de las Mujeres y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), en la cual se incluye un módulo en el que se capta, a través de un conjunto de preguntas, la violencia contra las mujeres en el ámbito laboral. Esta encuesta fue realizada a mujeres de 15 años y más, casadas o unidas, divorciadas, separadas, viudas y solteras; y los temas que se abordan, además de la violencia laboral, son la

(48.2 – 58.3)

(58.3 – 68.4)

(68.4 – 78.5)

violencia en los ámbitos educativo y social, la violencia en el ámbito doméstico ejercida tanto por el cónyuge, como por otras personas diferentes al cónyuge (INEGI, 2006).

De acuerdo con la ENDIREH 2006, un panorama general de la violencia contra las mujeres en México nos indica que 67% de las mujeres de 15 años y más han sufrido violencia en cualquiera de los siguientes contextos: comunitaria, familiar, patrimonial, escolar, laboral y de pareja. Las entidades federativas que presentan un mayor porcentaje de violencia son: Jalisco (78.5%), Estado de México (78.2%), Distrito Federal (76.8%), Colima (71.3%), Aguascalientes (70.6%), Durango (70.1%), Puebla (69.8%), Morelos (69.3%) y Sonora (68.5%) (ver mapa 1).

Mapa 1

Porcentaje de mujeres de 15 años y más que han sufrido violencia comunitaria, familiar, patrimonial, escolar, laboral y de pareja, 2006



Fuente: INEGI-DGE, Panorama general. Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares ENDIREH 2006.

Características de la violencia laboral en México

De la violencia contra las mujeres en el ámbito laboral en México se pueden identificar dos de sus expresiones: la discriminación y el acoso.

1. La discriminación

Diferencias salariales

Uno de los aspectos en los que se puede observar la discriminación en el trabajo son las diferencias salariales entre hombres y mujeres. En el siguiente cuadro se muestran las diferencias de ingresos (en salarios mínimos) entre hombres y mujeres. Casi 18 por ciento de las mujeres ocupadas ganan menos de un salario mínimo, mientras que en los hombres sólo el 10 por ciento se encuentra en tal condición de ingreso salarial. Si se observan las diferencias, se puede ver que en los salarios más bajos es donde hay muchas más mujeres que hombres (ver cuadro 1).

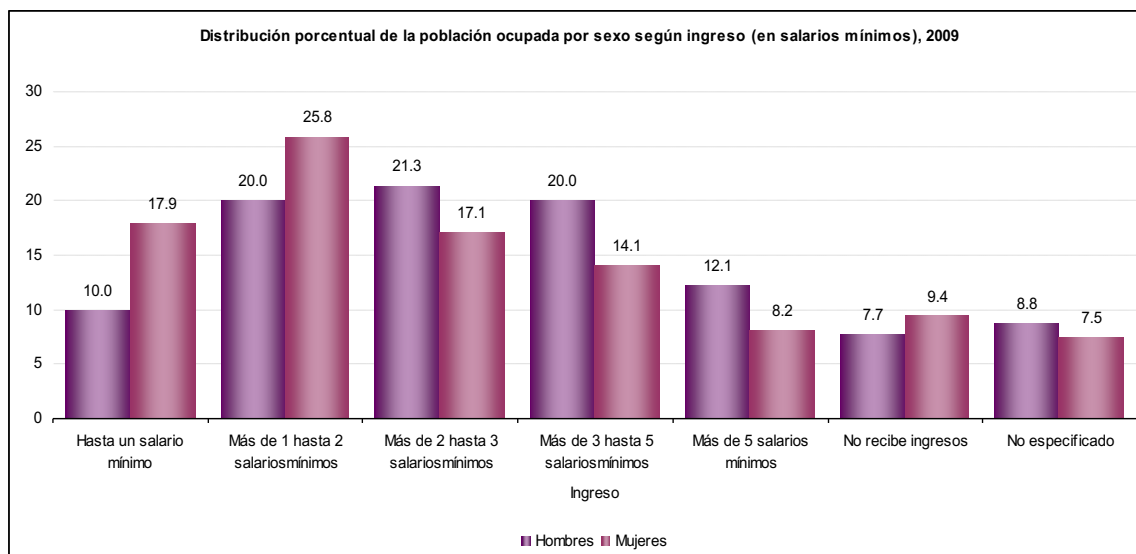
Para que no existieran las desigualdades entre los hombres y las mujeres en el ingreso en cada uno de los rangos definidos en salarios mínimos, la diferencia debería de ser: cero.

Cuadro 1
Distribución porcentual de la población ocupada por sexo según ingreso
(en salarios mínimos) y diferencia entre hombres y mujeres, 2009

Salario	Hombres	Mujeres	
Hasta un salario mínimo	10.0	17.9	-7.9
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	20.0	25.8	-5.8
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	21.3	17.1	4.2
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	20.0	14.1	5.9
Más de 5 salarios mínimos	12.1	8.2	4.0
No recibe ingresos	7.7	9.4	-1.7
No especificado	8.8	7.5	1.4
Total	100	100	-

Fuente: CEAMEG con base de datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2009.

Gráfica 1
Distribución porcentual de la población ocupada
por sexo según ingreso (en salarios mínimos), 2009



Fuente: CEAMEG con base de datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2009.

Trabajo doméstico y extradoméstico

A las mujeres tradicionalmente se les han asignado tareas asociadas a las labores domésticas, la crianza de los hijos, cuidado de enfermos y personas discapacitadas. Sumado a este tipo de trabajo doméstico no remunerado, las mujeres se han venido incorporando al mercado laboral, generándose en los hechos una doble jornada laboral para las mujeres. De acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2011, 41.8% de las mujeres de 14 años y más forman parte de la población económicamente activa (PEA), de las cuales, 95.9% combina

sus actividades extradomésticas¹ con quehaceres domésticos, situación que resulta contrastante con el de los varones donde 56.9% cumple con esta condición.

Los indicadores de uso del tiempo de las personas proporcionan información sobre las desigualdades en el tiempo dedicado a las tareas domésticas y extradomésticas por hombres y mujeres.

El conjunto de actividades que se realizan en todos los hogares de manera cotidiana constituyen el trabajo doméstico; se trata de tareas que día a día llevan a cabo millones de personas para garantizar el bienestar y el desarrollo de miles de familias y comunidades. A pesar del valor que este tipo de trabajo genera apenas recientemente se le empieza a dar reconocimiento social (INMUJERES, 2009).

De acuerdo con estimaciones realizadas a partir de los resultados de la Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo (ENUT) 2002, en México el trabajo doméstico representó 21.6% del PIB nacional de ese año, proporción equiparable a la contribución de la industria manufacturera y del sector “comercio, restaurantes y hoteles” (18.5% y 20.0%, respectivamente) (INMUJERES, 2009).

Históricamente, la carga de las tareas domésticas se ha distribuido de manera muy desigual entre mujeres y hombres. Según la información de la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo ENUT 2009, el tiempo semanal que las mujeres de 12 y más años de edad dedican a diversas actividades, el trabajo doméstico representa el 47.7% de su tiempo; el trabajo para el mercado y el uso de medios ocupan 17.9 y 12.2% de su tiempo, respectivamente.

Entre los hombres, el trabajo para el mercado ocupa la mayor parte de su tiempo semanal promedio (41.8%); en segundo término los quehaceres domésticos

¹ Población económicamente activa (trabajo extradoméstico) son todas las personas de 12 años y más que en la semana de referencia realizaron algún tipo de actividad económica, o formaban parte de la población desocupada abierta.
http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/estudios/sociodemografico/trabdomestico/1999/est_domyext.pdf, febrero de 2012.

y las actividades de cuidado con 17.0%, y, por último, el uso de medios masivos de comunicación (14.4%). Estas diferencias en el uso del tiempo entre mujeres y hombres son resultado, en parte, de la división genérica del trabajo y de la permanencia de roles de género, que han asignado a las mujeres la responsabilidad de las actividades necesarias para la reproducción de los hogares y de bienestar colectivo, limitando sus oportunidades de acceso al trabajo remunerado y a la obtención de ingresos (Durán, 1997 en INMUJERES 2010).

Estos indicadores sobre uso del tiempo, nos permiten visibilizar la desigualdad en la calidad de vida entre hombres y mujeres que permanece hasta nuestros días, y como tal una forma de discriminación; una de sus evidencias es la asignación diferente de su tiempo, en particular el destinado a trabajo doméstico, con mayor carga para las mujeres, lo cual inhibe el desarrollo de otras actividades de crecimiento y desarrollo de las propias mujeres.

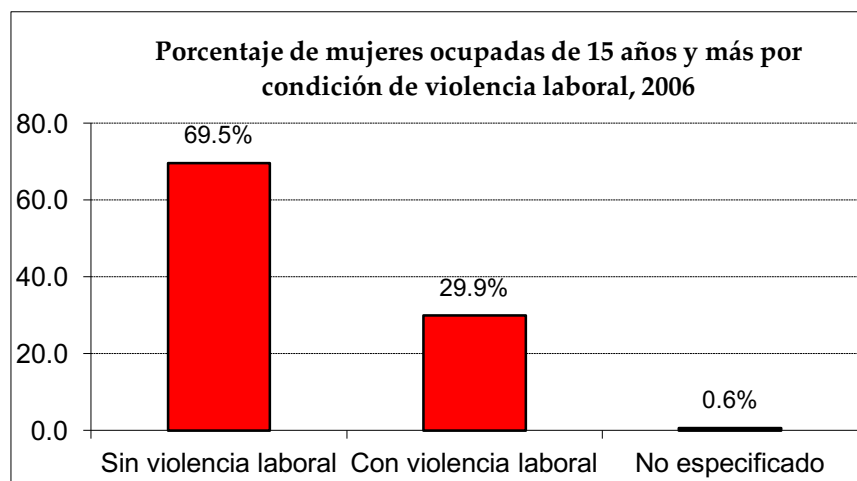
Hostigamiento, acoso y abuso sexual contra las mujeres en el lugar de trabajo

La Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares ENDI-REH 2006 mide dos tipos de violencia laboral: el acoso y la discriminación. El acoso se relaciona con las insinuaciones o propuestas para tener relaciones sexuales a cambio de mejores condiciones de trabajo o contactos corporales obscenos, y la discriminación implica menores oportunidades de trabajo, promociones y prestaciones.

La violencia en el espacio de trabajo se va a caracterizar por todas aquellas situaciones en las que se genera discriminación, hostigamiento, acoso y abuso sexual hacia las mujeres en el lugar de trabajo, por parte de sus patrones o empleadores o compañeros de trabajo. De acuerdo con la información de la ENDIREH 2006,

en el nivel nacional, de cada 100 mujeres 30 han experimentado violencia laboral (ver gráfica 2).

Gráfica 2

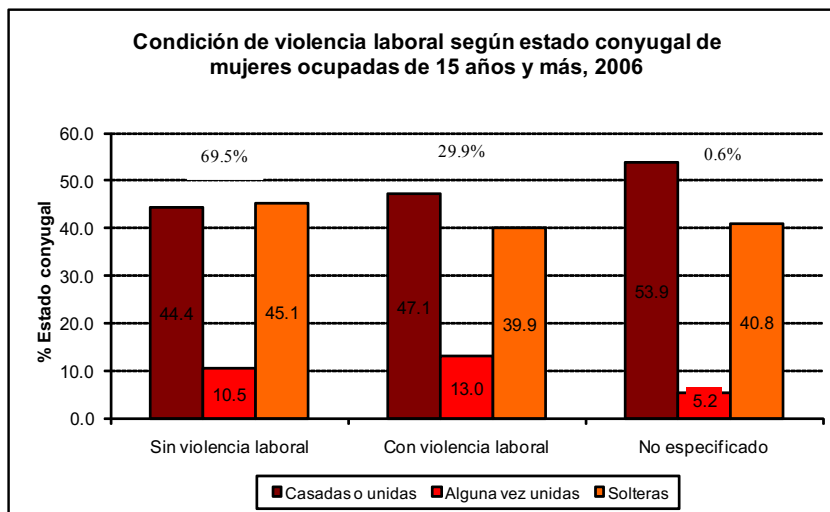


Nota: Violencia laboral se refiere a las mujeres ocupadas que reciben un sueldo, salario o jornal u otro tipo de pago y que sufrieron alguna agresión o acoso por parte de sus patrones, empleadores o compañeros de trabajo, de octubre 2005 a octubre 2006.

Fuente: CEAMEG, a partir de datos de INEGI. Encuesta nacional sobre la dinámica de las relaciones en los hogares 2006.

Según el estado conyugal de las mujeres que sufrieron violencia laboral, se puede observar una mayor prevalencia de violencia hacia las mujeres que se encontraban casadas o unidas (ver gráfica 3).

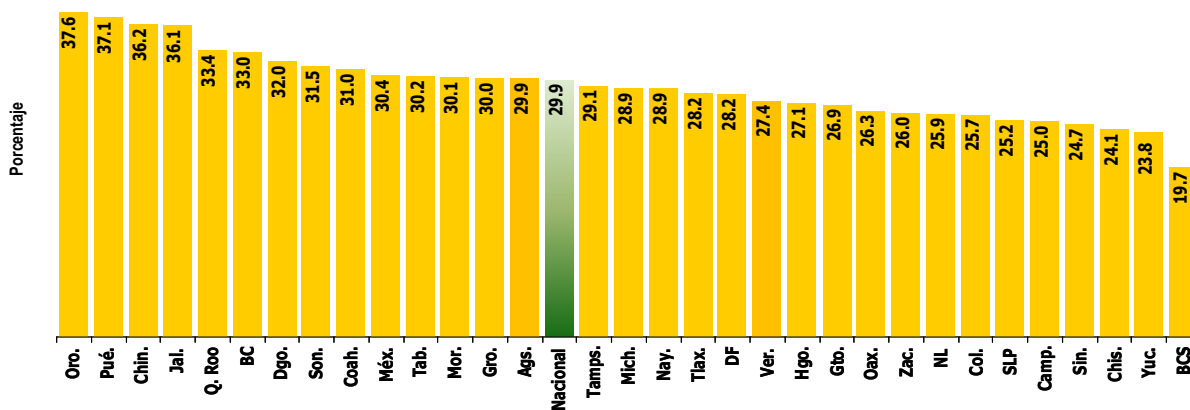
Gráfica 3



Nota: Violencia laboral se refiere a las mujeres ocupadas que reciben un sueldo, salario o jornal u otro tipo de pago y que sufrieron alguna agresión o acoso por parte de sus patrones, empleadores o compañeros de trabajo, de octubre 2005 a octubre 2006.
Fuente: CEAMEG, a partir de datos de INEGI. Encuesta nacional sobre la dinámica de las relaciones en los hogares 2006.

Las cinco entidades federativas donde se observa una mayor prevalencia de violencia contra las mujeres en el trabajo son Quintana Roo (33.7%), Jalisco (36.1%), Chihuahua (36.5%), Puebla (37.3%) y Querétaro (37.6%) (ver gráfica 4).

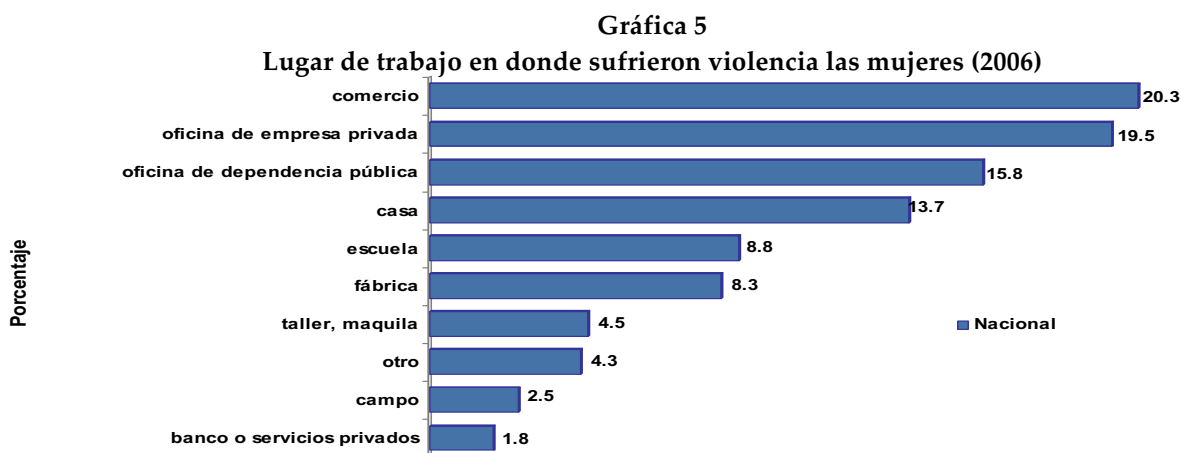
Gráfica 4
Porcentaje de mujeres de 15 y más años que han experimentado violencia en el ámbito laboral*, por entidad federativa (2006)



* Violencia en el ámbito laboral se refiere a las situaciones de discriminación, violencia emocional, física y sexual enfrentadas por la mujer entrevistada, por parte del jefe inmediato, algún directivo o compañero, en el lugar donde trabajó durante los 12 meses anteriores, sin importar si trabajó una parte o todo el periodo.

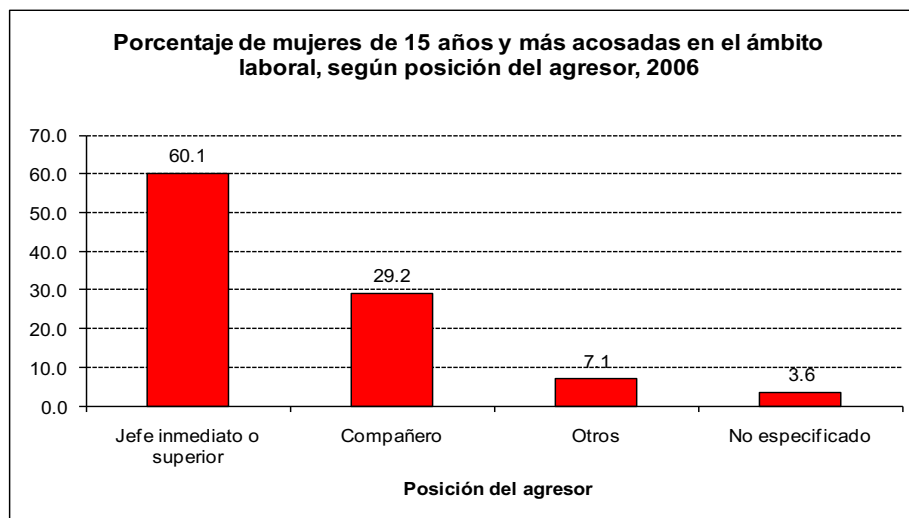
De los lugares de trabajo donde han experimentado mayor violencia las mujeres se encuentran los siguientes: en primer lugar en el comercio (20.3%), en segundo lu-

gar se encuentran las oficinas de empresas privadas (19,5%) y en tercer lugar las oficinas de dependencias públicas (15,8%). Las principales agresiones que sufren en estos espacios son: humillaciones (8,7%), por ejemplo, les han hecho sentir menos por ser mujer (6,5%) y les han hecho insinuaciones o propuestas sexuales a cambio de mejores condiciones en el trabajo (2%) (ver gráfica 5).



Fuente: INEGI, Dirección General de Estadística. Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares 2006, (ENDIREH 2006).

Gráfica 6



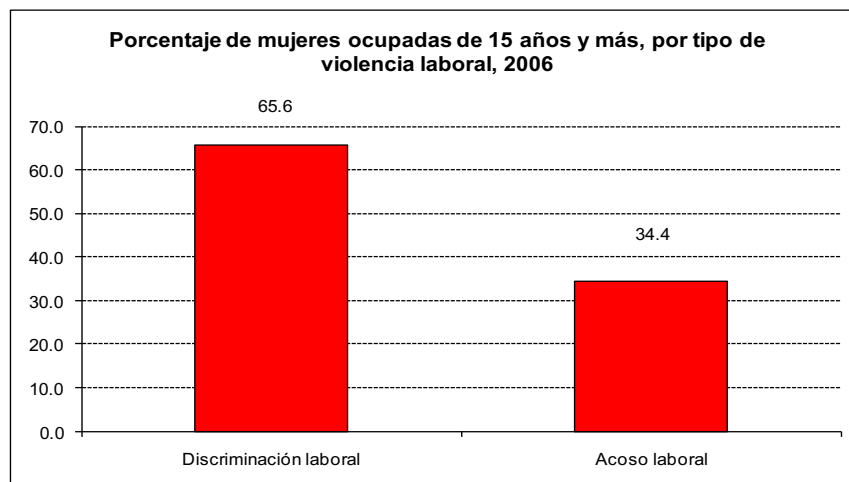
Nota: Violencia laboral se refiere a las mujeres ocupadas que reciben un sueldo, salario, jornal u otro tipo de pago, que sufrieron alguna agresión o acoso por parte de sus patrones, empleadores o compañeros de trabajo, de octubre 2005 a octubre 2006.

Fuente: CEAMEG, a partir de datos de INEGI. *Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares 2006*.

A la pregunta ¿quién o quiénes son los generadores de dicha violencia contra las mujeres?, nuevamente nos encontramos que es perpetrada por hombres en situación de poder dentro de las organizaciones. La mayoría de estas agresiones han sido generadas por el jefe, patrón o autoridad del lugar de trabajo (60.1%), (ENDIREH, 2006) (ver gráfica 6). En esta dinámica laboral es importante destacar cuando los agresores tienen una posición privilegiada de poder formal o “autoridad” es una ventaja que utilizan para presionar a las mujeres, sobre todo a las que son más vulnerables dada su calidad de jefes de familia, y que, por lo tanto, tienen a su cargo la responsabilidad de mantenerla, factor que es aprovechado por estos agresores.

De los tipos de violencia que experimentan las mujeres en el trabajo, 65 por ciento expresa haber sufrido discriminación laboral, y tres de cada diez acoso laboral (ver gráfica 7).

Gráfica 7



Nota: Violencia laboral se refiere a las mujeres ocupadas que reciben un sueldo, salario, jornal u otro tipo de pago, que sufrieron alguna agresión o acoso por parte de sus patrones, empleadores o compañeros de trabajo, de octubre 2005 a octubre 2006.

Fuente: CEAMEG, a partir de datos de INEGI. *Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares 2006*.

Para las mujeres que declararon haber experimentado discriminación laboral, se les preguntó, en específico, qué clase de discriminación, a lo que declararon haber tenido una o más clases de discriminación como son: haberles pedido pruebas de embarazo al ingreso, recibir menos salario o prestaciones que un hombre del mismo nivel, menos oportunidades para ascender que un hombre, no la recontrataron o le disminuyeron el salario por su estado civil o le despidieron o no le renovaron el contrato o le bajaron el salario por embarazarse (ver cuadro 2).

Cuadro 2
Porcentaje de mujeres de 15 años y más ocupadas por condición,
tipo y clase de violencia laboral¹ (2006)

Condición, tipo y clase de violencia laboral	Porcentaje
Total	100.0
Sin incidentes de violencia laboral	69.5
Con incidentes de violencia laboral:	29.9
Discriminación laboral	23.7
Le pidieron prueba de embarazo al ingreso	10.7
La despidieron, no le renovaron el contrato o le bajaron el salario por embarazarse	1.0
Recibe menos salario o prestaciones que un hombre del mismo nivel	11.5
Tiene menos oportunidades para ascender que un hombre	9.4
No la (re)contrataron, la despidieron o le disminuyeron el salario por su edad o estado civil	2.7
Acoso laboral	12.4
La humillaron o denigraron	8.7
La agredieron físicamente	1.3
La ignoraron o la hicieron sentir menos por ser mujer	6.5
Le hicieron insinuaciones o propuestas sexuales	2.0
La acariciaron o manosearon sin su consentimiento	1.0
La obligaron a tener relaciones sexuales	0.1
Tuvo represalias por no acceder a sus propuestas	1.2
No especificado	0.6

Nota: La suma de las clases de violencia no coincide con el porcentaje de violencia laboral porque cada mujer puede padecer más de una clase de violencia.

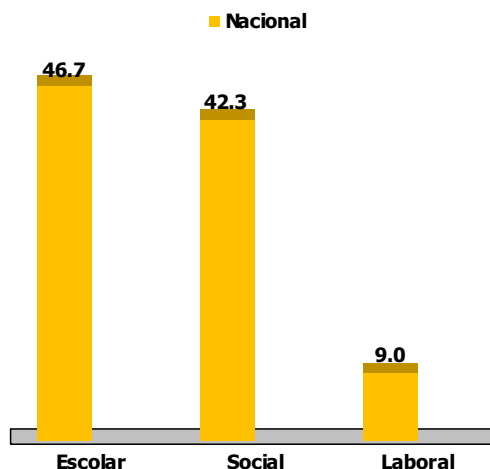
¹ En la ENDIREH 2006, la violencia laboral se refiere a las situaciones de discriminación, violencia emocional, física y sexual, como hostigamiento, acoso y abuso sexual, enfrentadas por la mujer entrevistada en el lugar donde trabajó durante los 12 meses anteriores, sin importar si trabajó una parte o todo el periodo.

Fuente: INEGI. *Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares, 2006*.

De la misma manera, para las mujeres que declararon haber experimentado acoso laboral se les preguntó, en específico, qué clase de acoso, 8.7% de las mujeres contestó que le humillaron o denigraron, al 6.5% le ignoraron o le hicieron sentir menos por ser mujer, al 2.0% le hicieron insinuaciones o propuestas sexuales, otras más declararon haber tenido represalias por no acceder a sus propuestas sexuales, las acariciaron o manosearon sin su consentimiento o las obligaron a tener relaciones sexuales (ver cuadro 3).

Otra variable que es posible medir en la ENDIREH 2006 es aquella que se refiere a cuántas mujeres han denunciado la violencia que han experimentado en el ámbito público; aquí se encontró que de las mujeres entrevistadas que han experimentado algún incidente de violencia en tal ámbito, el 46% ha denunciado la violencia en la escuela, el 42.3 % denunció la violencia en la comunidad y tan sólo el 9% lo hizo en el trabajo (ver gráfica 8).

Gráfica 8
Porcentaje de mujeres de 15 y más años con incidentes de violencia, que han denunciado según el ámbito donde ocurrió la violencia (2006)



Fuente: INEGI, Dirección General de Estadística. Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares 2006, (ENDIREH 2006).

Consideraciones finales

La violencia en el trabajo es aquella que se ejerce por personas que tienen un vínculo de trabajo con la víctima, independientemente de la relación jerárquica, consistente en un acto o una omisión en abuso de poder que daña la autoestima, salud, integridad y seguridad de la víctima, e impide su desarrollo y atenta contra la igualdad.

El género como herramienta para el análisis de la violencia en el trabajo permite hacer visible la inequidad, la desigualdad que se ha construido en las relaciones entre hombres y mujeres, y muchas de estas relaciones en desventaja para las mujeres; de manera particular al utilizar dicha categoría para el análisis de la violencia nos permite develar los factores que subyacen a la violencia que se genera contra las mujeres en el ámbito laboral, cuyo común denominador es el ejercicio del poder.

La violencia contra las mujeres en el ámbito laboral tiene expresiones diversas: acoso, hostigamiento sexual, segregación, discriminación salarial, mayores restricciones de contratación (estado civil, gravidez, etc.), dificultad de acceder a puestos de toma de decisiones y relegación a tareas subordinadas y de servicio, entre otras. Sus efectos son muy nocivos en la vida de la mujer y van desde un descenso en su productividad, pasando por el ausentismo, hasta la generación de trastornos físicos

Los efectos de la violencia laboral hacia las mujeres son muy nocivos en la vida de la mujer y van desde un descenso en su productividad, pasando por el ausentismo, hasta la generación de trastornos físicos

La violencia de género en el ámbito laboral se puede observar a partir de dos dimensiones: la discriminación y el acoso. En cuanto a la primera, la discriminación, en México se observa una discriminación en cuanto a los salarios asignados a las mujeres, donde casi 18% de las mujeres ocupadas ganan menos de un salario mínimo, mientras que en los hombres sólo el 10% se encuentra en tal condición de ingreso salarial. En general, en los salarios más bajos es mayor la prevalencia de mujeres en comparación con los hombres.

Por lo que respecta al trabajo doméstico, éste se ha distribuido de manera muy desigual entre mujeres y hombres. Según la información de la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo ENUT 2009, en promedio las mujeres dedican más tiempo al trabajo doméstico, mientras que los hombres lo hacen al extradoméstico. Las diferencias que se observan entre hombres y mujeres con respecto al número de horas que se dedican al trabajo doméstico es uno de los indicadores que nos permite visibilizar, desde una perspectiva de género, las inequidades en este tipo de trabajo

La Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares ENDIREH 2006 mide dos tipos de violencia laboral: el acoso y la discriminación. El

acoso se relaciona con las insinuaciones o propuestas para tener relaciones sexuales a cambio de mejores condiciones de trabajo, o contactos corporales obscenos; en lo que se refiere a la discriminación implica menores oportunidades de trabajo, promociones y prestaciones. De acuerdo con esta encuesta, en el nivel nacional, de cada cien mujeres treinta han experimentado violencia laboral.

De las estrategias para poder enfrentar este tipo de violencia de género en las organizaciones se tiene la posibilidad de intervención en dos vías: una de carácter administrativo y la otra de carácter psicosocial. En la intervención de carácter administrativo las organizaciones se comprometen a revisar sus políticas y prácticas internas para reorganizar y definir mecanismos que incorporen una perspectiva de género e instrumenten acciones afirmativas y/o a favor del personal, que conduzcan —a corto y mediano plazo— al establecimiento de condiciones equitativas para mujeres y hombres en sus espacios de trabajo² (INMUJERES, 2010). Mientras que en la intervención de carácter psicosocial se busca el empoderamiento de las mujeres dentro de las organizaciones, que de acuerdo con la Ley General de Acceso a la Mujeres a una Vida Libre de Violencia, el empoderamiento “es el proceso por medio del cual las mujeres transitan de cualquier situación de opresión, desigualdad, discriminación, explotación o exclusión a un estadio de conciencia, autodeterminación y autonomía, el cual se manifiesta en el ejercicio del poder democrático que emana del goce pleno de sus derechos y libertades”. Dicho empoderamiento implica un doble proceso: el individual y el colectivo (Rowlands, 1997); en el primero se busca la adquisición de una mayor autonomía, capacidad

² En México se cuenta con la experiencia de la implementación de una certificación denominada Modelo de Equidad de Género MEG: 2003 desarrollado por el Instituto Nacional de las Mujeres. El Programa de Certificación en equidad de género es de carácter voluntario y se aplica a empresas, organizaciones y entidades que deseen demostrar su compromiso con la equidad de género. El sello MEG: 2003 se otorgará a las organizaciones cuyas políticas y prácticas cumplan con los criterios definidos en la certificación.

de autodeterminación y de medios que permitan a las mujeres gozar de una mayor elección dentro de las organizaciones; en el segundo se busca la capacidad que un grupo de mujeres puede desarrollar para influir en los cambios dentro de las organizaciones, con el fin de alcanzar una mayor justicia e igualdad en materia de relaciones entre mujeres y hombres dentro de los espacios de trabajo. Los procesos de empoderamiento se facilitan mediante la instrumentación de programas de capacitación cuyos contenidos versen en esta materia.

Bibliografía

- Castro, R. e I. Cacique (2006). "Violencia de pareja contra mujeres en México: en busca de datos consistentes", en *Informe nacional sobre violencia y salud*, México: SSA.
- González, Juliana (1988). "Ética y violencia (la *vis* de la virtud frente a la *vis* de la violencia)", en *El mundo de la violencia*. México: UNAM-Fondo de Cultura Económica.
- Hierro, Graciela (1988). "Violencia de género", en *El mundo de la violencia*, México: UNAM- Fondo de Cultura Económica.
- Inchaústegui, T. y Y. Ugalde (2004). *Materiales y herramientas conceptuales para la transversalidad de género*. México: Inmujeres-DF
- INEGI (2006). *Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares ENDIREH-2006*, México.
- (2009). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Bases de datos de cuatro trimestres de los años 2005 a 2008 y 2 trimestres de 2009.
- (2009). *Encuesta Nacional de Uso del Tiempo 2002*. Base de datos.
- (2007). *Marco conceptual. ENDIREH 2006*. Aguascalientes.

- INMUJERES (2010). "Las desigualdades de género vistas a través del estudio del uso del tiempo". *Resultados de la Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo 2009*. México.
- INSP-SSA (2003). *Encuesta Nacional sobre Violencia contra las Mujeres, ENVIM-2006*, México.
- Lagarde, Marcela (1990). *El cautiverio de las mujeres: madresposas, monjas, putas, presas y locas*, México: UNAM.
- Milosavlegic, V. (2007). *Estadísticas para la equidad de género. Magnitudes y tendencias para la equidad de género*. Santiago de Chile: CEPAL, UNIFEM.
- Organización para las Naciones Unidas (2005). "World's Women 2005: Progress in Statistics", disponible en:
<http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/indwm/wwpub.htm>
- Organización para las Naciones Unidas (2006). "Estudio a fondo sobre todas las formas de violencia contra la mujer", Informe del Secretario General. Nueva York.
- Rowlands, J. (1997). "Empoderamiento y mujeres rurales en Honduras: un modelo para el desarrollo". En M. León (comp.), *Poder y empoderamiento de las mujeres*, Bogotá: Tercer Mundo.

Instrumentos internacionales

Cuarta Conferencia Mundial de la Mujer. Beijing, China del 4 al 15 de septiembre de 1995.

Convención Interamericana para prevenir, sancionar y erradicar la violencia contra la Mujer. D.O.F. 12 de diciembre de 1996.

Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (CEDAW) D.O.F. 12 de mayo de 1981.

Legislación

Ley General de Acceso de las Mujeres a una Vida Libre de Violencia. D.O.F. 1 de febrero del 2007.

Ley General para la Igualdad entre Mujeres y Hombres. D.O.F. 2 de agosto del 2006.